Estudios

Publicación
del Instituto de
Estudios
Económicos

La distribución funcional de la renta en España y en la Comunidad Económica Europea

Equipo dirigido por

Ana Yábar Sterling

Equipo dirigido por
Ana Yábar Sterling
La distribución funcional
de la renta en España y en la
Comunidad Económica Europea

ISB 9-30-1

Estudios

LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LA RENTA EN ESPAÑA Y EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Equipo dirigido por
Ana Yábar Sterling

El conocimiento de las leyes de la distribución de la renta entre los factores de producción que había adquirido categoría de problema fundamental, hace ya tres siglos, sigue siendo hoy uno de los aspectos que más preocupan a los profesionales de la economía y a los políticos, por su influencia en la determinación de variables básicas del sistema económico, tales como el consumo y la inversión y por sus implicaciones sobre la equidad, la estabilidad o el crecimiento.

La obra que se ofrece, aunque recoge las posturas doctrinales más significativas de la literatura científico-económica, se dirige sobre todo a analizar empíricamente el estado y la evolución de la distribución funcional de la renta en España y en los cuatro grandes países de la Comunidad Europea —Francia, Gran Bretaña, Italia y la República Federal Alemana—.

La distribución de la renta entre los factores trabajo y capital muestra características similares en estos países, de modo que se observa una tendencia general de los trabajadores a incrementar la porción de renta destinada a retribuirles.

El resultado de esta investigación viene a proporcionar una metodología básica para el tratamiento riguroso de la información estadística sobre este tema y ofrece conclusiones de indudable valor para la comprensión del modo y el porqué de la distribución de la renta entre los factores que colaboran a obtenerla, en el momento presente.

Ha dirigido el trabajo la profesora Ana Yábar Sterling, directora del Departamento de Economía y Hacienda en la Universidad de Alcalá de Henares, cuya especialización en temas de Hacienda Pública y cuya experiencia en el campo del análisis económico son ya sobradamente conocidas. Forman parte del equipo colaborador Ricardo Calle, catedrático de Hacienda Pública y Derecho Fiscal en la Universidad Complutense de Madrid; Emilio Fontela, catedrático de Contabilidad Nacional en la Universidad de Ginebra, y Vicente Antón, Economista, Estadístico Facultativo y profesor de la Universidad Autónoma de Madrid.

MARCIAL PONS
LIBROS JURIDICOS
Bárbara de Braganza, 8
Teléfono 419 42 50
Madrid-4

Fe de erratas

Pág. 11, en la línea 1.ª
donde dice: tres *debe decir:* dos.

Pág. 26, en la línea 12
donde dice: $I = s_w + s_c B =$ *debe decir:* $I = s_w W + s_c B =$

Pág. 26, en la línea 20
donde dice: cuando $_w = O$ *debe decir:* cuando $s_w = O$

Pág. 39, en la línea 12
donde dice: Ley de Bowlwy *debe decir:* Ley de Bowley

Pág. 82, en las cabeceras del Cuadro II-27
donde dice: Sumpley Survey *debe decir:* Sample Survey

Pág. 192, en el Cuadro IV-13. La FUENTE *debe decir:*
FUENTE: OCDE, *Statistiques de recettes publiques des pays membres, 1965-78, 79*, París 1980 y elaboración propia.

Colección Estudios

La distribución funcional de la renta en España y en la Comunidad Económica Europea

La distribución funcional de la renta en España y en la Comunidad Económica Europea

Director
ANA YABAR STERLING
Catedrático de Economía Política y Hacienda Pública, Universidad de Alcalá de Henares

Con trabajos de
VICENTE ANTON VALERO
Economista y Estadístico Facultativo del INE

RICARDO CALLE SAIZ
Catedrático de Hacienda Pública y Derecho Fiscal, Universidad Complutense de Madrid

EMILIO FONTELA MONTES
Catedrático de Contabilidad Nacional, Universidad de Ginebra

Instituto de Estudios Económicos

Don Ramón de la Cruz, 38 - Madrid-1
ISBN: 84-85719-30-1
Depósito Legal: M. 4.548-1982
Impreso en España - *Printed in Spain*
Imprenta Berguío - La Solana, 13
Torrejón de Ardoz (Madrid)

Indice

III

IV

Prólogo

Hace casi tres siglos, el conocimiento de las leyes de la distribución de la renta entre los propietarios de los factores de producción adquirió categoría de problema fundamental. Ya entonces, David Ricardo puntualizaba que las proporciones del producto total asignadas a cada uno de los factores habrían de variar en las diferentes etapas de la sociedad, siendo esencialmente distintas en cada una de ellas.

Esta frase ha resultado especialmente clarividente, puesto que habrá pocos temas en la ciencia económica como el de distribución de la renta que hayan sido objeto de atención desde ángulos tan dispares y que dependan más que éste de las concepciones políticas y sociales e incluso morales imperantes en cada momento y en cada comunidad.

En la obra que ahora se presenta se recogen las posturas doctrinales más significativas de la literatura científico-económica en torno a la distribución funcional de la renta, elaboradas a partir de la obra de David Ricardo, haciendo especial hincapié en las posturas neoclásica y neokeynesiana sobre esta cuestión, así como una exposición del modo de interpretar en la actualidad las relaciones entre las participaciones relativas de los factores en el producto total y la equidad, la estabilidad o el crecimiento económico.

Aunque la revisión de las aportaciones del pensamiento económico en torno a este tema, la exposición de los diversos modos de enfocar las implicaciones del estado y evolución de la distribución funcional de la renta en la consecución y mantenimiento de los objetivos generales de las sociedades modernas o la discusión sobre la invalidez actual de identificar factores productivos y clases sociales se aborden en esta obra, el libro que se ofrece hoy al lector tiene un carácter fundamentalmente empírico. Ciertamente, el debate teórico queda reducido al capítulo primero titulado «La distribución de la renta: un viejo tema de trascendencia actual» y a dos epígrafes del capítulo cuarto dedicado a considerar sus aspectos fiscales.

La localización de esta obra en su conjunto, en el ámbito de la literatura empírica de nuestro país, viene determinada no sólo por consideraciones cuantitativas de esa índole, sino por el hecho de que su planteamiento inicial consistió en el intento de detraer conclusiones acerca del estado y del sentido de la evolución de las participaciones de los factores productivos españoles en el producto total, en un período temporal lo más cercano posible al momento presente.

El convencimiento de que la validez de las conclusiones que pudieran derivarse del análisis aislado de nuestro país quadaría reducida al carecer de términos de comparación, impuso la introducción de otros países en la investigación. Los grandes países de la Comunidad Europea fueron seleccionados a priori *como más adecuados para el logro de este objetivo y, así, consideraciones de carácter puramente estadístico que se exponen ampliamente en el capítulo segundo de la obra fijaron los límites temporales del período de estudio a los años 1970 y 1978.*

La distribución de la renta entre el factor trabajo y el factor capital a lo largo de dicho período mostraba características similares en todos los países analizados, de modo que se observaba una tendencia general de los trabajadores a incrementar la porción de renta destinada a retribuirles. Esta observación constituyó un punto de partida desde el que se procedió a investigar las causas que podían justificarla, entre las cuales y en un lugar prioritario aparecía el aumento del grado de proletarización de la población activa española y europea. Los efectos que las variaciones sufridas por la estructura socio-profesional ejercían sobre el aumento de la participación

salarial a lo largo del tiempo, fueron depurados a través de un método que permitió distinguir los cambios puramente distributivos en la renta, convirtiéndose éstos en la variable objetivo única del análisis econométrico.

Una vez investigadas, sobre estas bases, las nuevas tendencias de las participaciones de los factores productivos en la renta, es decir, completado ya el análisis y explicación del estado y evolución de la distribución primaria de la renta, se introdujo al sector público, cuya existencia, con independencia incluso de su función redistributiva, incidía en este proceso modificando probablemente las posiciones de partida alcanzadas por los factores trabajo y capital en la distribución.

Ahora bien, las graves dificultades encontradas a la hora de asignar los gastos públicos a cada categoría ocupacional —trabajadores por cuenta ajena, o por cuenta propia y propietarios del capital—, redujeron la óptica al ámbito de los ingresos públicos, siendo las cotizaciones sociales el único tipo de recursos de naturaleza tributaria para el que fue posible realizar un análisis simétrico en todos los países objeto de estudio.

El tratamiento de este tema, tan importante en sí mismo y tan debatido en la actualidad por sus implicaciones sobre el comportamiento de los agentes económicos respecto a variables claves en épocas de crisis como la inversión, ha sido posible gracias al Instituto de Estudios Económicos, que ha demostrado, una vez más, su independencia al dejar en completa libertad a sus redactores, tanto en el planteamiento como en el desarrollo del trabajo, del que, por tanto, se hacen plenamente responsables. Señalemos, por último, el área de responsabilidad que a cada uno de los firmantes nos corresponde fundamentalmente: Vicente Antón ha realizado la importante tarea de adaptar las estadísticas españolas de las rentas de las economías domésticas y de la población activa a las necesidades de la investigación, homogeneizándolas con la base cuantitativa de tipo macro y socio-económico de las Comunidades Europeas, labor en la que Emilio Fontela ha aportado sus amplios conocimientos metodológicos y bibliográficos internacionales, realizando a menudo interesantes precisiones sobre la interpretación y sentido de los datos. Ricardo Calle ha vertido en esta obra una buena parte de su maestría en el trata-

miento de las cuestiones relativas a la Hacienda Pública y de su dominio del sistema fiscal español, y yo me he esforzado en orientar y mantener coordinado el trabajo de todos y el mío propio, de carácter básicamente analítico, haciendo posible la obtención de unos resultados a través de los cuales hemos pretendido cubrir un vacío notable existente hasta ahora en los conocimientos sobre el comportamiento del sistema económico.

ANA YABAR STERLING

I

La distribución de la renta: un viejo tema de trascendencia actual

El reparto de la Renta Nacional entre los propietarios de los factores productivos que colaboran a generarla adquirió categoría de problema económico fundamental en el pensamiento clásico, llegando a convertirse las leyes que lo regulan, para una de sus más significativas figuras, David Ricardo, en «el problema principal de la Economía Política» [1]. A partir de la edición de los *Principles* en 1817 y hasta nuestros días, en que los economistas radicales norteamericanos detectan la existencia de la llamada contradicción fundamental de la teoría neoclásica de la distribución de la renta, este tema ha recabado la atención de todas las escuelas del pensamiento económico y de sus más insignes representantes, creando un cuerpo doctrinal excepcionalmente rico y abundantemente relacionado con otros paradigmas, por cuanto que el estado de la distribución funcional de la renta condiciona, al menos, la obtención de objetivos básicos de cualquier sistema económico, tales como la equidad, el crecimiento o la estabilidad.

La teoría clásica de la distribución de la renta, tal como quedó formulada por Ricardo y Stuart Mill [2], radicaba en el concepto de factores de producción, puesto que del volumen de sus aportaciones al sistema productivo —una vez determinados sus respectivos precios— dependía la porción de Renta Nacional de la que podían disfrutar sus propietarios; el trabajo, la tierra, el capital y, adicionalmente, la capacidad empresarial para los neoclásicos, son los factores productivos cuya suma de retribuciones —salarios, rentas de la tierra, intereses y beneficios— agota la Renta Nacional.

---

[1] D. Ricardo, *Principles of Political Economy,* en P. Sraffa (eds.), *Works and Correspondence of David Ricardo,* Cambridge 1951, vol. 1, p. 5.

[2] S. S. Mill, *Principles of Political Economy,* Londres 1900.

La teoría de la productividad marginal, desarrollada en el siglo XIX como una extensión de la teoría marginalista del valor a los precios de los factores productivos, determinaba sus retribuciones y, por lo tanto, sus participaciones respectivas en la Renta Nacional, al mismo tiempo que los precios de los artículos producidos y el equilibrio en el mercado de bienes.

Mientras las primitivas formulaciones de la teoría de la productividad marginal [3] centraban su atención en los aspectos de determinación de los precios de los factores productivos y giraban en torno a un supuesto fundamental, la existencia de competencia perfecta en los mercados de bienes y en los mercados de factores, los economis-neoclásicos extendieron la teoría en dos direcciones fundamentales. Por un lado, trataron de trasladar al ámbito macroeconómico el paradigma ya consolidado, introduciendo el concepto de elasticidad de sustitución en el análisis y aplicándolo a una función agregada de producción con el fin de predecir acerca de las participaciones relativas de los factores en la Renta Nacional [4] y, por otro lado, relajaron el supuesto de existencia de competencia perfecta para integrar la teoría de la productividad marginal en un contexto de competencia imperfecta, de donde arrancó la hipótesis de que las participaciones funcionales en la Renta Nacional podían ser alteradas según las formas de mercado [5].

Las teorías más modernas acerca de la distribución funcional de la renta ya no marcan el acento sobre las participaciones que en ella obtienen los propietarios de los factores de producción; por el contrario, existen dos diferentes e importantes líneas de pensamiento sobre esta materia que coinciden en considerar las clases sociales o los grupos ocupacionales como extremos más adecuados para centrar sobre ellos el tema de las participaciones relativas en la Renta Nacional; éstas son la teoría marxista y la postura neokeynesiana en torno a la distribución funcional de la renta [6].

En realidad, puede decirse que no existe una teoría neokeynesiana o macroeconómica propiamente dicha de la distribución funcional de la renta; pero, en cambio, es cierto que algunos aspectos del pensamiento keynesiano presuponen la existencia de una concepción estructurada sobre las participaciones relativas de los diversos grupos ocupacionales e, incluso, de lo que en terminología marxista serían capitalistas y trabajadores, necesaria para la explicación del crecimiento económico. Las diferencias entre la propensión al ahorro de ambos grupos y el convencimiento que los keynesianos manifiestan sobre la necesidad de que la participación de los beneficios en la Renta Nacional aumente para restaurar el equilibrio del sistema cuando la inversión planeada supera el ahorro planeado en un determinado momento del tiempo, lo indican.

N. Kaldor [7] puede considerarse como el primer representante de la corriente neokeynesiana de pensamiento sobre la distribución funcional de la renta, pues es quien, que con su bien conocido modelo de equilibrio a largo plazo, determina la tasa de beneficio compatible con la tasa natural de crecimiento y la propensión al ahorro de los capitalistas, prescindiendo de la teoría de la productividad marginal, la cual lógicamente, en su concepción, juega un papel muy escaso en la determinación de la participación de los beneficios en la Renta Nacional [8].

Años después, en 1962, Pasinetti completó el análisis relajando la necesidad del uso de algunos supuestos restrictivos de Kaldor en esta materia, por ejemplo, el valor de la propensión marginal al ahorro de los trabajadores y mantuvo con Samuelson y Modigliani una polémica todavía viva por la pretensión de estos últimos de restaurar la relevancia de la teoría de la productividad marginal en la distribución de la Renta.

En el modelo neokeynesiano más primitivo las dos clases, los trabajadores y los capitalistas, son permanentes, ya que los trabajadores no generan ahorro y, por tanto, no pueden convertirse nunca

[3] WICKSTEED, *An Essay on the Coordination of the Laws of Distribution*, Londres 1894; J. B. CLARK, *The Distribution of Wealth*, Nueva York 1965.

[4] J. R. HICKS, *The Theory of Wages*, 2.ª ed. Londres 1963.

[5] M. KALECKI, *Selected essays on de dynamics of the capitalist economy*, Cambridge 1971.

[6] J. KING y Ph. REGAN, *Relative Income Shares*, Londres 1976, p. 9.

[7] N. KALDOR, «Alternative theories of distribution», *Review of Economic Studies*, 1955-6.

[8] La productividad marginal ejerce un posible efecto sobre la relación capital producto *ex ante*, que se supone constante, v (= K/Y).

Partiendo de la llamada «ecuación de Cambridge» P/K = n/Sc, que expresa que la tasa de beneficio de equilibrio (P/K) es igual a la tasa de crecimiento (n) dividida por la propensión al ahorro de los capitalistas (Sc) y multiplicando ambos términos de la ecuación por v, se obtiene la participación de los beneficios en la Renta Nacional (P/Y = nv/Sc), deduciéndose residualmente la participación de los salarios en Y.

en capitalistas y los capitalistas no realizan trabajo remunerado con un salario; así, pues, la distribución de la renta entre salarios y beneficios corresponde exactamente a la distribución de la población entre capitalistas y trabajadores, agotándose la Renta Nacional con la suma de aquellos dos conceptos retributivos, al mismo tiempo que la población en aquellas dos clases o grupos ocupacionales, entre los cuales no existen trasvases [9].

Kaldor generalizó el modelo permitiendo que los trabajadores ahorrasen una cierta porción constante de su renta salarial, siendo esta proporción entre ahorro y renta menor que la tasa de ahorro derivada de los beneficios, que ya podían obtenerse no sólo por los capitalistas, sino también por el estamento de trabajadores [10]. La aportación fundamental de Pasinetti [11] consistió en la crítica de la existencia de dos tasas de ahorro diferentes para los dos tipos de rentas posibles e incorporó el supuesto, más realista, de que los trabajadores derivan de sus ingresos, compuestos de rentas salariales y beneficios, una menor porción hacia el ahorro que la que derivan los capitalistas de sus ingresos, compuestos únicamente por beneficios. Samuelson y Modigliani [12], utilizando la función de ahorro propuesta por Pasinetti, llegaron a obtener dos soluciones distintas para el modelo. La primera proporciona un resultado similar al de Pasinetti para la tasa de beneficio de equilibrio, y la segunda —la llamada solución dual—, en donde la tasa de beneficio es independiente de la propensión al ahorro de los capitalistas, viniendo determinada, en cambio, por la propensión al ahorro de los trabajadores la tasa natural de crecimiento y la forma de la función de producción.

En todos estos modelos, la distribución de la renta es examinada como la proporción que representan los salarios y beneficios en la renta total. Ahora bien, a partir del modelo de Kaldor, estas participaciones no equivalen a las porciones que de la Renta Nacional

[9] A. Woodfield y Y. Mc Donald, «On relative income shares in the Passinetti and Samuelson-Modigliani Systems», *The Economic Journal,* 89, June 1979, 328-335.

[10] *Vid. supra* nota 6. También *Essays on value and distribution,* Illinois 1960, páginas 209-236, y «Some Fallacies in the Interpretation of Kaldor», *Review of Economic Studies,* 1970.

[11] L. Pasinetti, «Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth», *Review of Economic Studies,* vol. 29, 1962, pp. 267-279.

[12] P. A. Samuelson y F. Modigliani, «The Passinetti paradox in neoclassical and more general models», *Review of Economic Studies,* vol. 33, 1966, pp. 269-301.

obtienen capitalistas y trabajadores. Desde el momento en que la tasa de ahorro de los trabajadores deja de ser igual a cero, se rompe la equivalencia entre grupos de renta y clases sociales o, lo que es lo mismo, desaparece la relación biunívoca entre grupos ocupacionales y conceptos retributivos.

Antes de avanzar en la línea de pensamiento actual al contemplar la distribución funcional de la renta, queremos formalizar algo más los presupuestos sobre los que descansa el enfoque neokeynesiano sobre el tema, así como sus conclusiones fundamentales. Comenzaremos destacando con Kregel [13], que el moderno enfoque post-keynesiano de la distribución de la renta enfatiza las siguientes ideas:

1. El control de la inversión y, por tanto, del crecimiento por los perceptores del beneficio y el control de los precios por los productores.
2. La dependencia de la tasa de variación de la producción por trabajador, de la tasa de inversión bruta y del progreso técnico.
3. Una interdependencia entre el crecimiento de la producción, por una parte, y la distribución de la renta entre salarios y beneficios, por otra.

En el desarrollo de estos puntos, la teoría post-keynesiana utiliza la misma clasificación de los agregados económicos que *Keynes* en su *Teoría General.* La exposición de este enfoque puede simplificarse, según Kregel, haciendo dos supuestos sobre la propensión a consumir de los diferentes tipos de renta, y que son: *a)* todos los salarios se gastan en bienes de consumo, y *b)* todos los beneficios se utilizan para comprar nuevos bienes de inversión. Pues bien, y en los supuestos más simples, se determina que la cuantía de la inversión y la tecnología imperante determinan el nivel de empleo y la división del trabajo entre producción de bienes de consumo y producción de bienes de inversión. Las condiciones técnicas y la capacidad existente también determinan entonces la producción total de cada tipo de bien. En consecuencia, hay una cantidad determinada de bienes de consumo que encontrará un flujo de gasto determinado

[13] J. A. Kregel, «Income Distribution», en *A Guide to Post-Keynesian Economics,* Londres 1979, pp. 46 y ss.

por las rentas de los trabajadores y una cantidad determinada de bienes de producción, originada en respuesta a las expectativas empresariales de futuras ganancias. Los beneficios obtenidos por la producción de bienes de consumo y de inversión dependerán de la relación de los precios con los costes directos de producción, suponiéndose, por simplicidad, que los costes salariales son los únicos costes directos. En el sector de bienes de consumo, la demanda es igual a la nómina de salarios en los sectores de consumo e inversión y, como resultado, sus ingresos superarán a sus costes salariales en una cuantía igual a la nómina de salarios en el sector de inversión. Esto facilita recursos para la compra de bienes de inversión por el sector de bienes de consumo.

Los productores en el sector de bienes de inversión también demandarán bienes de inversión para su propio uso. Las ventas de este sector a las empresas en el sector de bienes de consumo debe cubrir los costes de trabajo de la producción, por lo que los bienes de inversión adicionales producidos para su propio uso representan el exceso de las ventas sobre los costes, es decir, son iguales a los beneficios en el sector de bienes de inversión.

Los beneficios de ambos sectores deben ser iguales, entonces, al valor de los bienes de inversión netos producidos, mientras que el valor real de los salarios debe ser igual a la cuantía de los bienes de consumo producidos. Esto es así porque solamente los beneficios de ambos sectores combinados están disponibles para comprar la producción del sector de bienes de inversión y únicamente los salarios ganados en ambos sectores están disponibles para comprar la producción del sector de bienes de consumo. Por tanto, la distribución de la renta entre salarios y beneficios se refleja por la división de la producción nacional entre bienes de consumo y bienes de inversión. Una más elevada proporción de la inversión en el producto total motivará que el empleo en el sector de inversión sea más elevado que en el sector de bienes de consumo, llevando entonces a una mayor participación de los beneficios, en relación a los salarios, en la Renta Nacional, y viceversa.

El paso siguiente es concretar la conexión entre la inversión, el empleo y los precios con la distribución. El argumento es que, dadas las decisiones de las empresas sobre el nivel de precios relativos respecto a los costes directos de producción, el nivel de equilibrio del empleo y el nivel de beneficios esperados se determinarán por las decisiones de inversión de las empresas que, a su vez, determina la división de la Renta Nacional entre salarios y beneficios. En suma, el enfoque post-keynesiano toma en cuenta ambos factores: la infuencia de la inversión sobre los precios y de éstos sobre la inversión.

Hemos expuesto hasta aquí, siguiendo a Kregel, los aspectos básicos de la teoría post-keynesiana de la distribución de la renta en los supuestos más simples referidos fundamentalmente al consumo de los diferentes tipos de renta. Es fácil comprobar, como matiza este autor, que el consumo de los beneficios no plantea problemas particulares para que éste, *ceteris paribus,* motive que la demanda de bienes de consumo sea más elevada en relación a la oferta, dando lugar proporcionalmente a más altos precios y beneficios y a salarios más bajos. En una situación como ésta, los beneficios superarán a la inversión en la misma proporción en la que los beneficios se utilizan para comprar bienes de consumo. Sin embargo, el caso del ahorro de los salarios de los trabajadores no parece tan sencillo. Analicemos por qué, según el siguiente comentario de Kregel, que interesa mucho tener en cuenta para profundizar en las ideas que subyacen en este trabajo: «Los ahorros por los trabajadores tienen un efecto opuesto sobre la participación de los bienes de consumo en la producción total. Reducen el gasto en bienes de consumo en relación al gasto en bienes de inversión y, por tanto, a lo largo del tiempo llevan a una caída en los precios relativos de los bienes de consumo, a un aumento en el poder de compra de los trabajadores y a una elevación en el salario real. Teniendo en cuenta que los ahorros de una parte de los salarios producen una complicación adicional, es evidente que si los trabajadores ahorran lo harán con algún fin, como, por ejemplo, la compra de activos financieros. Entonces participan, directa o indirectamente, en los beneficios totales, en términos de beneficios o intereses recibidos. En otros términos, los trabajadores reciben rentas combinadas compuestas de salarios y beneficios, por lo que el valor real del salario monetario debe distinguirse claramente del valor real de las rentas combinadas de los trabajadores. Sin embargo, como ha señalado Luigi Pasinetti, en la medida en que el análisis se limita a la distribución de la renta entre salarios y beneficios como categoría de

renta, la existencia de ahorros procedentes de los salarios no establece diferencia en los resultados. El comportamiento ahorrador de los trabajadores influye, sin embargo, en la participación de sus rentas totales combinadas (en términos de la proporción de los beneficios totales que reciben como intereses o dividendos) en el total de la Renta Nacional. A pesar de este resultado, algunos economistas todavía creen que la teoría es dependiente de la existencia de clases históricamente definibles de perceptores de salarios y beneficios o que está limitada por el punto de vista de la distribución en términos de clases. Independientemente del mérito que muchos economistas conceden a un análisis relativo de las clases sociales, el enfoque de Pasinetti, cuando se considera en sus límites lógicos, puede ofrecer la base para un análisis de la distribución personal. Ya que los que perciben salarios también obtienen alguna renta no salarial, por ejemplo, intereses o beneficios, pueden agruparse según un criterio diferente al de la fuente de renta. El número de diferentes clases puede, en el caso límite, coincidir con el número de perceptores de renta individual. Realmente, la intención original de Pasinetti era extender la teoría a muchas clases de renta. Sin embargo, no importa cómo se consideran muchas de esas clases de renta o cómo se determinan, y el resultado básico referente a la irrelevancia del ahorro de una parte de los salarios para la distribución de la renta entre rentas de salarios y beneficios (pero no entre otros grupos sociales anteriormente definidos) se mantiene en la medida en que al menos uno de esos grupos recibe solamente renta en concepto de beneficios» [14].

Expongamos ahora las principales conclusiones que se derivan de este enfoque [15]:

— La teoría post-keynesiana de la distribución destaca el papel de la inversión, el empleo, el crecimiento y los precios en la división de la Renta Nacional.

— En contraposición con la teoría ortodoxa, no es posible justificar la desigualdad de las rentas sobre la base de diferencias en la productividad. Las diferencias de renta no son hechos naturales o económicos, sino el resultado de hábitos y decisiones sociales y

[14] *Vid.* J. A. Kregel, «Income Distribution», *op. cit.*, pp. 57 y 58.
[15] *Vid.* J. A. Kregel, «Income Distribution», *op. cit.*, pp. 58 y 59.

políticas, y del poder del mercado. Al mismo tiempo, y al demostrar las relaciones entre crecimiento, distribución y precios (o margen de precios sobre los costes), la teoría pone de manifiesto que han de ser necesariamente estrictas las relaciones entre la tasa de crecimiento de la economía, la distribución de la renta entre ahorro y no ahorro, y el nivel de precios. Las políticas para influir sobre alguno de esos factores pueden tener un impacto sobre otros factores simultáneamente.

— La teoría sugiere que no hay obstáculos económicos a una más equitativa distribución de la renta, pero no implica que el beneficio pueda ser eliminado ni que la igualdad de la renta pueda tratarse independientemente de otros factores. A nivel total, la teoría demuestra que, dado el estado de conocimientos técnicos, cualquier tasa deseada de crecimiento requiere una concreta utilización de los recursos de la economía para la inversión. Los recursos restantes quedan disponibles para satisfacer el consumo corriente. Al mismo tiempo, las rentas nominales deben distribuirse de tal forma que las rentas totales menos el gasto en bienes de consumo disponibles se igualen al valor de la inversión total. Sin embargo, no existe presunción de que cualquier distribución concreta de la renta entre salarios y beneficios, o cualquier distribución específica de las rentas individuales, sea necesaria para alcanzar este resultado.

Como complemento de este enfoque, consideramos también importante insistir en este tema, dejando constancia de una importante matización de Luigi Pasinetti, a la que muy acertadamente hace referencia Kregel. Pasinetti considera la renta neta total (Y) dividida en dos grandes categorías, salarios y beneficios (W y B), y el ahorro neto total dividido también en dos categorías, ahorro de los trabajadores (S_w) y ahorro de los capitalistas (S_c), de forma que:

$$Y \equiv W + B$$

$$S \equiv S_w + S_c$$

Supóngase ahora que las funciones de ahorro son simples proporciones:

$$S_w = s_w \; W$$

$$S_c = s_c \; B$$

donde:

s_w y s_c = están comprendidos entre cero y uno y siendo $s_c \neq s_w$, representan las propensiones a ahorrar de los trabajadores y de los capitalistas, respectivamente.

Supóngase, además, que el volumen de inversión necesario para atender al crecimiento de la población y al progreso técnico, denominado por I, es efectivamente realizado. La condición para que el sistema permanezca en equilibrio dinámico, a saber:

$$I = S$$

tiene implicaciones inmediatas. Dando entrada a las funciones de ahorro:

$$I = s_w + s_c B = s_w Y + (s_c - s_w) B$$

De donde:

$$\frac{B}{Y} = \frac{1}{s_c - s_w} \cdot \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_c - s_w} \qquad (1)$$

$$\frac{B}{K} = \frac{1}{s_c - s_w} \cdot \frac{I}{K} - \frac{s_w}{s_c - s_w} \cdot \frac{Y}{K} \qquad (2)$$

Esto significa que existe una distribución de la renta entre salarios y beneficios y una tasa de beneficios correspondiente, con las cuales la condición de equilibrio es permanentemente satisfecha a lo largo del tiempo. Dos casos particulares de especial interés surgen cuando $_w = O$, pues (1) y (2) se transforman en:

$$\frac{B}{Y} = \frac{1}{s_c} \cdot \frac{I}{Y}$$

$$\frac{B}{K} = \frac{1}{s_c} \cdot \frac{I}{K}$$

y cuando $s_c = 1$ (además de ser $s_w = O$), porque (1) y (2) se reducen simplemente a:

$$\frac{B}{Y} = \frac{I}{Y}$$

$$\frac{B}{K} = \frac{I}{K}$$

Precisamente las ecuaciones (1) y (2) son para Pasinetti la expresión considerada más general de la teoría post-keynesiana de la distribución de la renta y de la tasa de beneficio. Pasinetti añade dos restricciones para limitar la validez de las formulaciones matemáticas al ámbito en el que las ecuaciones tienen significado económico:

$$s_w < \frac{I}{Y} \qquad (3)$$

$$s_c > \frac{I}{Y} \qquad (4)$$

La restricción (3) excluye el caso de un equilibrio dinámico con participación nula o negativa de los beneficios y la restricción (4) excluye el caso de un equilibrio dinámico con participación nula o negativa de los salarios. En la práctica, si (3) no fuese satisfecha, el sistema entraría en una situación de paro crónico keynesiano. Análogamente, si (4) no se satisficiera, el sistema entraría en una situación de inflación crónica. En definitiva, sólo dentro de estos límites tiene sentido la aplicación de este modelo y sólo dentro de ellos muestran las ecuaciones (1) y (2) la existencia de una distribución de la renta y una tasa de beneficio que mantiene en equilibrio al sistema a lo largo del tiempo.

Sin embargo, hay un desliz lógico en la teoría expuesta y que hasta la fecha, como señala Pasinetti, ha pasado inadvertido. Se ha olvidado un hecho importante: «que, en cualquier tipo de sociedad, cuando una persona ahorra una parte de su renta tiene que estar

autorizada a poseerla, pues de otra manera no ahorraría absolutamente nada. Esto significa que el stock de capital que existe en el sistema es propiedad de las personas (capitalistas o trabajadores) que en el pasado realizaron el ahorro correspondiente. Y como la propiedad del capital da derecho al propietario a recibir un interés, si los trabajadores han ahorrado —y poseen así una parte del stock de capital (directamente o prestado a los capitalistas)— tendrán también que recibir una participación en los beneficios totales. Por consiguiente, los beneficios totales tienen que ser divididos en dos categorías: beneficios que van a parar a los capitalistas y beneficios que van a parar a los trabajadores. Esta es la distinción que falta en la teoría que acaba de considerarse. Al atribuir todos los beneficios a los capitalistas se ha supuesto, inadvertida pero inevitablemente, que los ahorros de los trabajadores son siempre transferidos en su totalidad como regalo a los capitalistas. Lo cual, evidentemente, es un absurdo. Para eliminarlo, tenemos que reformular el modelo desde su comienzo y aclarar la confusión que se ha producido entre dos conceptos diferentes de distribución de la renta: distribución de la renta entre beneficios y salarios y distribución de la renta entre capitalistas y trabajadores. Estos dos conceptos sólo coinciden en el caso particular en que no existe ahorro procedente de los salarios» [16].

Para reformular su planteamiento, Pasinetti añade la ecuación siguiente:

$$B \equiv B_c + B_w$$

teniendo en cuenta las otras ya mencionadas:

$$Y \equiv W + B$$

$$S \equiv S_w + S_c$$

$$I = S$$

donde B_c y B_w representan los beneficios que reciben los capitalis-

16 *Vid.* L. Pasinetti, *Crecimiento económico y distribución de la renta,* Ed. Alianza Universidad, Madrid 1978, pp. 129 y 130.

tas y los trabajadores, respectivamente. Las funciones de ahorro son ahora:

$$S_w = s_w\ (W + B_w)$$

$$S_c = s_c\, B_c$$

y la condición de equilibrio:

$$I = s_w\ (W + B_w) + s_c\ B_c = s_w\ Y + (s_c - s_w)\ B_c$$

de la cual se obtiene:

$$\frac{B_c}{Y} = \frac{1}{s_c - s_w} \cdot \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_c - s_w} \qquad (5)$$

$$\frac{B_c}{K} = \frac{1}{s_c - s_w} \cdot \frac{I}{K} - \frac{s_w}{s_c - s_w} \cdot \frac{Y}{K} \qquad (6)$$

Como puede comprobarse, los segundos miembros de (5) y (6) coinciden exactamente con los segundos miembros de (1) y (2), pero no ocurre lo mismo con los primeros. Esto significa para Pasinetti que las expresiones utilizadas antes no se referían a los beneficios totales, sino a la parte de los beneficios que va a parar a los capitalistas.

En lo que a la teoría de la distribución se refiere, la ecuación (5) conserva todavía un significado concreto, pero restringido. Sólo expresa ahora la distribución de la renta entre capitalistas y trabajadores. La distribución de la renta entre beneficios y salarios es cosa diferente, y para obtenerla hay que añadir la participación de los beneficios de los trabajadores en la renta (B_w/Y) en ambos miembros de la ecuación (5). En lo que se refiere a la teoría de la tasa de beneficio, las consecuencias de la reformulación son todavía más importantes. La expresión (6) representa simplemente el cociente entre una parte de los beneficios (B) y el capital total, concepto que no tiene significación útil ni interesante. La expresión que realmente se necesita es una que relacione los beneficios totales con el capital total (tasa de beneficio), y para obtenerla hay que añadir

también una relación (B_w/K) a ambos miembros de la ecuación (6). En otras palabras, hay que encontrar expresiones adecuadas para:

$$\frac{B}{Y} = \frac{B_c}{Y} + \frac{B_w}{Y}$$

$$\frac{B}{K} = \frac{B_c}{K} + \frac{B_w}{K}$$

Empezando con la última ecuación, se conoce ya B_c/K por la ecuación (6). Por tanto, representando por K_w el volumen de capital que poseen indirectamente los trabajadores —por préstamos a los capitalistas— y por i el tipo de interés de estos préstamos, se obtiene:

$$\frac{B}{K} = \frac{1}{s_c - s_w} \cdot \frac{I}{K} - \frac{s_w}{s_c - s_w} \cdot \frac{Y}{K} + \frac{iK_w}{K}$$

Según Pasinetti, se puede encontrar fácilmente una expresión para K_w/K. En el equilibrio dinámico:

$$\frac{K_w}{K} = \frac{S_w}{S} = \frac{s_w(Y - B_c)}{I} = \frac{s_w\ s_c}{s_c - s_w} \cdot \frac{Y}{I} - \frac{s_w}{s_c - s_w}$$

Y sustituyendo en la expresión anterior, se obtiene:

$$\frac{B}{K} = \frac{1}{s_c - s_w} \cdot \frac{I}{K} - \frac{s_w}{s_c - s_w} \cdot \frac{Y}{K} + i\left(\frac{s_w\ s_c}{s_c - s_w} \cdot \frac{Y}{I} - \frac{s_w}{s_c - s_w}\right)$$

Siguiendo el mismo procedimiento, la ecuación:

$$\frac{B}{Y} = \frac{B_c}{Y} + \frac{B_w}{Y}$$

se convierte en la siguiente:

$$\frac{B}{Y} = \frac{1}{s_c - s_w} \cdot \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_c - s_w} + i\left(\frac{s_w\ s_c}{s_c - s_w} \cdot \frac{K}{I} - \frac{s_w}{s_c - s_w} \cdot \frac{K}{Y}\right)$$

Estas son las dos ecuaciones que busca Pasinetti. En su opinión, se dispone ya de los elementos necesarios para corregir la teoría postkeynesiana de la distribución de la renta y la tasa de beneficio en la línea que hacen otros autores como Kregel, al que hemos hecho especial referencia y que en la última parte de su aportación incorpora un enfoque como el de Pasinetti. En definitiva, la tasa de beneficio se refleja por la última relación (B/K), la ecuación:

$$\frac{B_c}{Y} = \frac{1}{s_c - s_w} \cdot \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_c - s_w}$$ = distribución de la renta entre trabajadores y capitalistas.

y la ecuación:

$$\frac{B}{Y} = \frac{1}{s_c - s_w} \cdot \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_c - s_w} + i\left(\frac{s_w\ s_c}{s_c - s_w} \cdot \frac{K}{I} - \frac{s_w}{s_c - s_w} \cdot \frac{K}{Y}\right)$$ = distribución de la renta entre salarios y beneficios.

Estas dos últimas ecuaciones sustituyen ahora a la ecuación:

$$\frac{B}{Y} = \frac{1}{S_c - S_w} \cdot \frac{I}{Y} - \frac{S_w}{S_c - S_w}$$

El análisis de la realidad confirma las reflexiones derivadas de la teoría económica, no permitiendo a los empiristas estudiosos de la distribución de la renta efectuar una asignación completa de los diversos conceptos en que ésta se desglosa, a las clases tradicionales de trabajadores y capitalistas.

Esta afirmación es correcta, al menos en su sentido más estricto, es decir, en tanto que las investigaciones se reduzcan al ámbito concreto de la distribución funcional y no se resuelvan previamente algunos de los problemas colaterales a ella.

El primero radica en el hecho de que los trabajadores reciben ingresos procedentes de la aportación de su fuerza de trabajo al sistema productivo, al lado de otros derivados de activos rentables de los que son propietarios —salarios y beneficios conjuntamente, siguiendo la terminología hasta ahora empleada—, oscureciendo el alcance del concepto de capitalista. Aun delimitando este último término a aquel grupo de la población que no recibe rentas salariales, la rúbrica «rentas puras del capital», absorbida por capitalistas y trabajadores conjuntamente, requeriría su desglose o descomposición en dos grupos, según la clase a la que correspondiesen sus perceptores. Así, pues, para resolver este problema se hace necesario contar con estimaciones de la distribución personal de la riqueza según la ocupación principal de su titular que, tras un tratamiento estadístico satisfactorio, pudieran aplicarse al desglose de las rentas puras del capital según clases o grupos ocupacionales.

El segundo tipo de problemas anteriormente mencionado deriva de la misma falta de adecuación a la realidad económica actual de las clases teóricas de trabajadores y capitalistas, ante la presencia del concepto denominado capital humano.

La adquisición de capital humano por los trabajadores a través de la educación y la experiencia ha oscurecido la distinción entre rentas puras del trabajo y rentas puras del capital, también llamadas rentas de la propiedad, puesto que la retribución del factor trabajo se deriva, en mayor o menor medida, de la aplicación de ese tipo de capital sobre el esfuerzo personal de los trabajadores empleados. Como acertadamente ponen de manifiesto King y Regan [17],

[17] J. King y Ph. Regan, *op. cit.*, pp. 11 y ss.

la dificultad que este tema añade al análisis simplista de la distribución funcional de la renta radica en que el capital humano es cualitativamente distinto a cualquier otro tipo de activo o forma de propiedad, inseparable de su propietario e intransferible, sin que, por otra parte, sea razonable denominar a las retribuciones del trabajo «cualificado» rentas de la propiedad.

No pretendemos tratar aquí el enfoque de lo que se han venido denominando la escuela de pensamiento del capital humano, iniciada por el artículo de Mincer [18] ya en el año 1958 y las contribuciones de Blaug, Lucas, Rosen, Tinbergen, etc. [19], puesto que queda fuera del ámbito de nuestro trabajo, aunque ella constituye uno de los puntales básicos de la teoría de la distribución personal de los salarios, basada en el enfoque de las características individuales.

Lo que sí queremos poner de manifiesto es que la citada escuela de pensamiento ha terminado definitivamente con el concepto ortodoxo y marxista de trabajador, poniendo de relevancia cómo en las sociedades industriales modernas la práctica totalidad de los trabajadores poseen capital humano en mayor o menor medida y, por tanto, cómo las rentas salariales son, en realidad, rentas mixtas. Las implicaciones que la aportación de esta escuela de pensamiento tiene sobre el tema de la equidad en la distribución de la renta serán tratadas posteriormente dentro de este mismo epígrafe.

Un último aspecto problemático que queremos destacar en relación a la tradicional distinción entre capitalistas y trabajadores es el relacionado con el hecho de la existencia de trabajadores por cuenta propia al lado de trabajadores por cuenta ajena, siendo a éstos a los que alude, teóricamente, aquella denominación genérica. Ambos tipos de trabajadores poseen, en mayor o menor medida, activos rentables y capital humano y reciben rentas del trabajo como consecuencia de la aportación de sus servicios al proceso pro-

[18] J. Mincer, «Investment in Human Capital and Personal Income Distribution», *Journal of Policital Economy*, pp. 281-302.

[19] M. Blaug, «The Empirical Status of Human Capital Theory, A. Slightly Jaundised Survey», *Journal of Economic Literature*, 14, 1976, pp. 827-855; R. E. B. Lucas, «Is there Human Capital Approach to Income Inequality?», *Journal of Human Resources*, 12, 1977, pp. 387-395; S. H. Rosen, «Human Capital: A Survey of Empirical Research», en R. G. Ehrenberg, *Research in Labor Economics*, v. I, Gremwich 1977; J. Tinbergen, *Income Differences. Recent Research*, Amsterdam 1975.

ductivo. Estas rentas del trabajo han de desglosarse al menos en dos rúbricas, si lo que se pretende llevar a cabo es una investigación adecuada sobre la estructura y la evolución de la distribución funcional de la renta, ya que su naturaleza es estrictamente diferente.

Los trabajadores por cuenta propia o independientes realizan una actividad semejante a la de los trabajadores por cuenta ajena, al aportar su esfuerzo personal y vender sus servicios, si bien, por otro lado se asemejan también a la empresa, ya que corren con los riesgos derivados del éxito de su actividad, realizando, en mayor o menor medida, inversiones en capital no humano. Así, pues, las retribuciones que los trabajadores por cuenta propia reciben también poseen un componente de beneficios, lo cual añade un elemento diferenciador adicional respecto de las que retribuye el trabajo por cuenta ajena.

Los estudios sobre distribución funcional de la renta, de carácter empírico, han puesto de manifiesto que el crecimiento económico, que coincide con el aumento del ritmo de industrialización, tiende a reducir a largo plazo tanto el número de trabajadores por cuenta propia como la proporción que sus rentas representan en el total de las retribuciones de las economías domésticas. A partir de estas observaciones se hace evidente que uno de los enfoques más correctos para proceder al tratamiento de la distribución funcional de la renta, si no el más adecuado, consiste en contemplar el volumen de las asignaciones retributivas de ambos tipos de trabajadores, lo cual obliga a abandonar el concepto Renta Nacional sustituyéndolo por el de la renta de las economías domésticas, a efectos del análisis [20].

Cuando se adopta como concepto básico para el estudio de la distribución funcional de la renta el de la renta de las economías domésticas se obtiene un mayor grado de detalle, aumentándose el poder explicativo en torno a los factores económicos y sociales subyacentes en el proceso de evolución de las participaciones de los

[20] Otros procedimientos puestos en práctica con el fin de aislar los factores relativos a la evolución del número de trabajadores por cuenta propia en la economía, depurando la evolución de las rentas del trabajo del componente correspondiente a las retribuciones de aquéllas, están contenidas en J. King y Ph. Regan, *op. cit.*, p. 13.

factores productivos o, incluso, de los grupos ocupacionales del país; ahora bien, dicho enfoque obliga a abandonar el tradicionalmente empleado en el que la Renta Nacional y sus dos componentes básicos, remuneración de asalariados y excedente neto de explotación, se convertían en las variables objetivo.

Queremos mencionar siquiera brevemente que, a lo largo de los dos últimos años, ha existido una gran diversidad entre los investigadores de la distribución funcional de la renta, en cuanto a la selección de los conceptos de renta utilizados como variable básica de sus estudios, lo que ha determinado o condicionado en gran medida los resultados obtenidos sobre la participación relativa de los factores. El espectro de posibilidades fluctúa entre la renta interpretada en el sentido marxista, como el valor del *output* que incluye como «capital constante» y renta no laboral todas las materias primas utilizadas en el proceso de producción, hasta la Renta Nacional disponible, que comprende pagos de transferencias, pasando por los conceptos de renta personal interior o nacional, renta neta de impuestos directos, etc. [21]

Cualquiera que sea el concepto de renta que se escoja para analizar el estado y la evolución de la distribución funcional de la renta en una comunidad, es evidente que la participación de los factores o grupos ocupacionales del país, en relación con cualquiera de dichas magnitudes agregadas, mantiene importantes conexiones con los objetivos económicos básicos de la sociedad, tales como la equidad, la estabilidad o el crecimiento.

En una primera etapa de la historia, durante cerca de doscientos años, como pone de manifiesto Kelvin Lancaster [22], los economistas, aplicando el enfoque clásico a la distribución de la renta, se habían basado en un conjunto de supuestos que fueron válidos en su tiempo para las economías industriales y las inmediatamente preindustriales de Europa y América del Norte. Los más importantes fueron los siguientes:

[21] Una relación completa de todas estas alternativas se encuentra en M. Bronfenbrenner, *Income Distribution Theory*, Londres 1971, pp. 31 y ss.

[22] K. Lancaster, *Economía moderna*, Madrid 1977.

1. Que las personas, o tienen alguna propiedad y su renta se deriva completamente de la venta de los servicios de esa propiedad, o no tienen ninguna propiedad y su renta proviene completamente de la venta de los servicios personales.
2. Que el haz de precios pagados por la prestación de los distintos servicios personales (sueldos y salarios) es relativamente estrecho.

De estos dos supuestos se obtuvo como conclusión que la división de la renta en renta total derivada del trabajo y renta total no derivada del trabajo era cuestión muy importante, y explicaba la distribución de la renta entre las personas. Estaba generalizada la idea, concreta Lancaster, de que una proporción menor de la renta del trabajo respecto a la no derivada del trabajo iría unida a una mayor desigualdad en la distribución, pues los trabajadores eran pobres y los propietarios eran ricos. Pues bien, y ésta es la idea que queremos destacar, Lancaster se manifiesta así: «Ninguno de estos dos supuestos es válido para una sociedad industrial moderna», como ya hemos indicado anteriormente. Las personas que venden servicios personales y las que venden servicios de algo que poseen no constituyen dos grupos que se excluyan mutuamente, sino que son predominantemente las mismas personas. En definitiva, la conclusión es que en las sociedades industriales modernas, la renta del trabajo (en su sentido amplio verdadero) es la fuente predominante de renta. Esto es tan cierto para las personas más ricas como para las menos ricas. La desigualdad en la distribución de la renta se debe principalmente a las grandes desigualdades en las rentas de trabajo y no a diferencias entre la renta del trabajo y la renta de la propiedad [23].

En esta misma línea hay que situar otro tipo de comentarios. Así, en el trabajo titulado «El presupuesto y la Distribución de la renta» [24], se insiste en el planteamiento apuntado por Lancaster cuando se realizan los siguientes comentarios:

[23] *Vid.* a este respecto la obra de M. SALLINGER, *Capital and the distribution of labor earnings,* Amsterdam 1980, y P. TAUBMAN, *Sources of Inequality in Earnings,* Amsterdam 1975.

[24] En el «Sector Público en las Economías de Mercado», Madrid 1979, pp. 415 y ss.

1. Conforme al enfoque clásico, las rentas del trabajo tenderían a situarse a los niveles de subsistencia, y el abanico diferenciador entre ellas sería muy escaso. Por el contrario, en nuestros días se ha confirmado la falacia de aquel supuesto de la economía clásica y el marxismo, y se admite que la principal fuente de diferenciación de las rentas son precisamente las dotaciones de capital humano.

2. Por esta razón, en la economía moderna, con una gran participación de las rentas del trabajo, las cuestiones relacionadas con la propiedad pública de los medios de producción planteadas por el socialismo o el colectivismo moderno pierden interés y sólo pueden ser afrontadas desde el ángulo de la amenaza que constituyen para el ejercicio de las libertades por el ciudadano: las consideraciones distributivas han quedado, así, relegadas a un segundo plano. Es mucho más efectivo influir en la distribución por medio de un sistema que aborde el tema de la inversión en capital humano, que plantear la vieja cuestión de la propiedad.

Finalmente, procede hacer referencia a la opinión de M. Bronfenbrenner, cuando en su obra *Income Distribution Theory* («Topics in Functional Income Distribution»), Capítulo IV, ya citada, resalta que entre los mitos de la distribución funcional hay dos proposiciones que implican también a la distribución personal de la renta: *a)* cuanto mayor es la renta del individuo respecto a la media, más pequeña es la proporción de ésta que procede de los sueldos y salarios, y *b)* en cualquier medida que se incremente la participación del trabajo en la distribución funcional de la renta aumentará la igualdad en la distribución personal. Para Bronfenbrenner estas proposiciones son verdades a medias. La segunda, que es la que más nos interesa en este caso, le merece la siguiente valoración: «es totalmente cierto que un incremento en la participación del trabajo, *ceteris paribus,* incrementa la igualdad. La cláusula *ceteris paribus,* es, sin embargo, de gran importancia. El contenido concreto de esta cláusula es: en el supuesto de que la renta total no distribuida no se reduzca al mismo tiempo. La más volátil de las participaciones funcionales, si se comparan las condiciones de prospe-

ridad con las de depresión, es el beneficio. Como un resultado primario de las fluctuaciones del beneficio, la participación del trabajo se reduce en momentos de prosperidad y se eleva en tiempos de depresión. Es fácil arguir de este hecho que la caída de la participación del trabajo en períodos de prosperidad invierte la tendencia del ciclo debido a la reducción del poder de compra, y que el aumento de la participación del trabajo en períodos de depresión detiene el declive y puede, incluso, colaborar a la recuperación.»

Puede afirmarse, según Bronfenbrenner, que la participación del trabajo es más igual en la prosperidad que en la depresión, porque el trabajo a jornada incompleta y el desempleo incrementan el coeficiente de concentración de las rentas del trabajo. Las otras participaciones, al mismo tiempo, se distribuyen algo más igualmente en la depresión, porque hay menos ganancias inesperadas en la cima del ciclo.

Las relaciones entre los beneficios y la distribución funcional de la renta han adquirido tradicionalmente, desde los clásicos, una gran importancia teórica al ligarse la participación en la Renta Nacional, con la tasa de ahorro requerida para financiar la inversión necesaria a la obtención del crecimiento equilibrado con pleno empleo de la economía, o a su mantenimiento [25].

Por otro lado, también ha sido objeto de interés el tema inverso de los efectos del crecimiento económico sobre las participaciones de los factores en aquella magnitud agregada, formulándose ya Ricardo, Malthus, Henry George, Marx, Marshall, etc., la pregunta de si el incremento económico tenía o no alguna influencia sobre la participación salarial en la Renta Nacional.

La postura tradicional al respecto era pesimista; los clásicos se apoyaban en el hecho de que el crecimiento económico favorecía el aumento de la población y elevaba la oferta laboral. Ello aumentaba la cantidad del factor trabajo aplicable sobre una dotación constante de factores fijos en la economía y reducía, por la ley de rendimientos decrecientes, el producto obtenido por cada trabajador, haciendo disminuir, consiguientemente, su salario. Ciertamente, estos razonamientos no permitían realmente obtener conclusiones acerca

[25] A este respecto resulta imprescindible consultar la magnífica obra de L. Pasinetti, *op. cit.*

de la evolución de la participación salarial en la Renta Nacional, puesto que su aumento o su disminución estaban ligados a la dinámica de la reducción salarial, así como también a la del aumento del volumen de la población trabajadora.

La conclusión marxista de que el crecimiento económico reducía la participación salarial en la Renta Nacional se basaba en que la elevación de la composición orgánica del capital que acompañaba al progreso era una consecuencia necesaria de la acumulación, la cual tendía a aumentar la participación del excedente de los capitalistas.

En cambio, los neoclásicos mantuvieron la tesis de la constancia a largo plazo de la proporción de la retribución de los factores en la renta, conocida posteriormente como Ley de Bowlwy [26], siendo esta idea defendida durante largo tiempo como una de las grandes constantes de la economía en opinión de Solow [27].

La literatura más reciente [28] deduce de una multiplicidad de trabajos empíricos una conclusión generalizable a los países avanzados y es la de que, en dicha fase del crecimiento económico, la participación de los trabajadores en la renta tiende uniformemente a elevarse o, al menos, la de que la hipótesis de la constancia a largo plazo de las participaciones de los factores en la renta debe rechazarse. Como opinan King y Regan [29], «en la mayor parte de los casos la participación del trabajo en la renta era más alta (y la participación de las rentas de la propiedad más baja) en torno a 1960, que la que había sido a principios de siglo». El aumento de la participación del trabajo es, pues, más común que la constancia o la disminución de dicha participación, como ponen de manifiesto las correlaciones del más reciente estudio a largo plazo sobre el tema de la participación relativa de los factores, realizado por Heidensohn sobre 17 países, entre 1938 y el principio de la década de los 60.

[26] *Vid.* J. R. Hicks, *Theory of Wages*, Londres 1932, pp. 130-133.

[27] R. M. A. Solow, «Sceptical Note on the Constancy of Relative Shares», en *American Economic Review*, septiembre 1958.

[28] S. Kuznets, «Quantitative aspects of the economic Growth of Nations, IV, Distribution of National Income by Factor Shares», *Economic development and cultural change*, abril 1959; Ch. Feinstein, «Changes in the Distribution of the National Income in the United Kingdon since 1860», en J. Marshall y B. Ducros (eds.), *The Distribution of National Income*, Londres 1968; E. H. Phelps y N. Brownw, *A Century of Pay*, Londres 1968, etc.

[29] S. King y P. H. Regan, *op. cit.*, p. 26.

Queremos mencionar, por último, un aspecto que ha atraído la atención de los estudiosos sobre el tema: es el de la evolución de la distribución funcional de la renta a lo largo del ciclo económico, sobre el que pueden citarse un buen número de aportaciones [30] que apuntan hacia la conclusión de que las rentas salariales son más estables que las rentas de la propiedad o rentas puras del capital, fluctuando éstas, las más variables, procíclicamente y haciéndolo de modo inverso las que remuneran el factor trabajo. La participación de los salarios en la renta parece evolucionar elevándose en el período de recesión y disminuyendo en la fase de auge. Ahora bien, estas conclusiones no son independientes, sino que, por el contrario, vienen determinadas totalmente por la forma en que se definen ambos conceptos, pudiendo llegar a invertirse aquellas conclusiones al alterarse el contenido de las respectivas variables.

---

30 F. CABRILLO, «Ciclo económico y distribución de la renta en España: Teorías y evidencias», *Boletín de Estudios Económicos,* 103, abril 1978; E. H. PHELPS y P. HART, «The Share of Wages in National Income», *Economic Journal,* junio 1952; M. KALECKY, *Essays in the theory of economic fluctuation,* Londres 1939; E. KUH, «Income distribution and employment over the business cicle, en DUESENBERRY (ed.), *The brookings quarterly econometric model of the U. S.,* Chicago 1965, etc.

II

Tratamiento metodológico de las estadísticas relativas a la distribución funcional de la renta

Parece imprescindible dedicar un capítulo independiente al análisis de las cuestiones metodológicas que se plantean al intentar investigar la estructura y evolución de la distribución funcional de la renta desde una perspectiva empírica. La problemática que rodea la información estadística es compleja, sobre todo cuando los datos que han de utilizarse son de carácter socio-económico y cuando el análisis abarca más de un solo país, como en nuestro caso, en el que se pretende efectuar un estudio comparativo de este tema en cinco países europeos —Alemania, Inglaterra, Francia, Italia y España— y a lo largo del período 1970-1978.

Todo este conjunto de problemas se divide en tres grupos, a fin de obtener una mayor claridad sobre ello, constituyendo tres epígrafes dentro del presente capítulo.

En el primer epígrafe de este capítulo se tratará de forma específica la problemática surgida a la hora de homogeneizar la información económica, por medio de un marco constituido por un sistema de cuentas nacionales que permita estandarizar los flujos de ingresos y gastos del sector familias, para cada uno de los cinco países que son objeto de estudio. La consistencia del marco de cuentas nacionales es uno de los objetivos fundamentales que debe cubrirse con anterioridad al mismo planteamiento del tema.

En general, se puede afirmar que cualquier sistema de contabilidad nacional es un método que proporciona el registro automático de los hechos económicos de forma cuantificada. Dicho de otro modo, es una técnica que pretende medir, de la manera más coherente posible, el conjunto de flujos económicos que se producen entre los distintos agentes participantes en la actividad económica

de una nación, durante un determinado período de tiempo, que suele ser un año natural. Por ello, los distintos sistemas de Contabilidad Nacional constituyen el instrumento metodológico que sirve de base a la determinación tanto del sistema contable como de las magnitudes agregadas, definiendo también las operaciones económicas de las unidades de análisis.

El factor que condiciona siempre la elaboración de una Contabilidad es la existencia de fuentes estadísticas, hasta el punto de que aun cuando metodológicamente los distintos problemas de definiciones, conceptos y clasificaciones estuviesen resueltos, el hecho de que se produzca cualquier deficiencia en las fuentes estadísticas, por problemas de diseño u otras razones, condiciona fuertemente las estimaciones obtenidas de cada uno de los agregados económicos que se refieran a conjuntos de unidades de análisis distintas a los definidos por el sistema. Incluso, en ciertos casos, estos problemas estadísticos pueden llegar a imposibilitar la comparación internacional.

En el caso que nos ocupa, y sin intentar analizar detalladamente las fuentes que han sido utilizadas en la elaboración de las cuentas nacionales, podemos afirmar que a este respecto existen dos tipos de países. Por un lado, Francia, Inglaterra y Alemania, cuentan con un desarrollo de la información estadística netamente superior al del resto de los países, además de utilizar fuentes análogas de recogida de datos. Con esto nos estamos refiriendo a la existencia en los tres casos de una Encuesta de Sociedades, de donde se obtienen los datos necesarios de todas las empresas de los sectores industrial y de servicios. Por el lado del gasto de las familias, ellos disponen de encuestas de consumo, con metodologías análogas entre sí, y por la vía de los ingresos obtienen información directa de empresas financieras y no financieras recogidas por la Encuesta de Sociedades. A esto hay que añadir que, en determinados casos, también disponen de información fiscal que utilizan como contraste de la remuneración de los asalariados, que se obtiene a través de distintas encuestas de salarios; para el resto de las operaciones de las cuentas de ingresos y gastos de las familias, disponen también de información de tipo administrativo.

Por otro lado, nos encontramos con Italia y España que, teniendo abundante información de carácter administrativo, utilizada

para estimar operaciones del tipo Transferencias, Impuestos, Subvenciones, Cotizaciones, Prestaciones sociales, etc., no están en las mismas condiciones que aquellos otros países en lo que se refiere a las fuentes estadísticas sobre las empresas y el consumo. En efecto, con más o menos fiabilidad estadística, estos países disponen de indicadores útiles para marcar evoluciones, pero no estrictamente comparables con los métodos utilizados en el primer grupo de países. Aunque también es cierto que la remuneración de los asalariados es estimada a través de encuestas de salarios, de forma análoga a la de otros países.

En el segundo epígrafe de este capítulo trataremos de poner de manifiesto la problemática que revela la utilización de las estadísticas de población activa ocupada por categorías socio-profesionales, necesarias para depurar los datos sobre distribución funcional de la renta de un elemento socioeconómico de gran importancia para el análisis, como es el de las variaciones en la estructura ocupacional de los países analizados, a lo largo del intervalo objeto de estudio.

Por último, dedicaremos el epígrafe tercero a poner de manifiesto la penuria informativa existente en relación con la distribución de carga fiscal por grupos socio-profesionales en los países europeos objeto de esta investigación, con el fin no de justificar, aunque sí de dejar explícitas las razones por las cuales los países analizados han sufrido un tratamiento heterogéneo —sólo España se trata con mayor profundidad en esta materia— en el ámbito de la incidencia del sistema fiscal sobre la distribución funcional de la renta.

1. LAS ESTADISTICAS DE LA RENTA DE LOS PAISES ANALIZADOS: TRATAMIENTO Y HOMOGENEIZACION

La realización del estudio proyectado sobre la «Distribución funcional de la Renta» exigía una etapa previa, de carácter fundamentalmente estadístico, destinada a recopilar y homogeneizar las series cronológicas de los diversos componentes de la renta existentes en las diversas fuentes oficiales de los países de la Comunidad Europea y de España.

La obtención de datos estadísticos suficientemente detallados del reparto de la renta entre capital y trabajo no constituía una tarea fácil, puesto que los diversos países que componían el ámbito objeto de nuestro estudio no facilitaban con suficiente desagregación la composición de las rentas no salariales [1]. Asimismo, existían, entre dichos países, algunas diferencias notables de carácter metodológico que hacían necesario proceder con cautela a la hora de manejar las informaciones oficiales, aun de carácter agregado, sobre la distribución de las retribuciones de los factores productivos, dadas las posibles diferencias conceptuales y de contenido existentes en términos homogéneos, tales como «empresas» o «economías domésticas e instituciones sin fines de lucro».

Por último, un tercer problema adquiría la categoría de primordial junto a los dos anteriores; éste consistía en la ausencia de desglose, dentro de la «Contabilidad Nacional de España (base 1970)» [2], de los sectores institucionales, «Empresas no financieras» (S.10) y «Familias e Instituciones sin fines de lucro» (S.80) en términos de su cuenta de Renta, lo cual ocasionaba la asignación de una magnitud anual global, para ambos sectores, en categorías tales como el excedente bruto de explotación, los intereses efectivos, etc.

La variable objetivo básica que ha concentrado la mayor parte de la labor llevada a cabo en esta etapa ha sido el excedente de explotación, bruto o neto, y sobre dicho concepto, las fuentes de renta que lo integran, en qué medida es apropiado por aquellos sectores institucionales, etc., se ha investigado en las estadísticas normalizadas de la OCDE y de la CEE, ya utilicen el sistema SEC o su alternativo, más agregado sectorialmente, el sistema SNA. Utilizando términos del SEC, el excedente bruto de explotación se corresponde con el Producto Interior Bruto a precios de Mercado, una vez deducidos de éste los impuestos (netos de subvenciones) y la remuneración de los asalariados pagada por los empleadores residentes;

[1] Denominamos rentas no salariales a las que proceden del trabajo personal realizado por cuenta propia, del capital puramente y de la conjunción de capital y trabajo. Rentas salariales son, en cambio, las que se derivan del trabajo personal realizado por cuenta ajena.

[2] La Contabilidad Nacional de España (base 1964) proporcionaba un elevado detalle acerca de los diversos orígenes o fuentes de la renta personal de las economías domésticas, pero hubo de ser rechazado como material estadístico básico por su escasa fiabilidad y su paralización en 1975 y 1976 (avance).

puesto que en él se incluye todo el resto de la renta que ha sido generada en el transcurso de la producción, el excedente bruto de explotación comprende tanto lo que denominaremos «rentas de la propiedad y de la empresa» como el consumo de capital fijo.

El excedente bruto de explotación se obtiene —cualquiera que sea el sistema de contabilidad que se utilice— como saldo de la cuenta de explotación, ya sea a nivel global, ya se trate de cada sector institucional, y a partir de él, deduciendo el consumo de capital fijo, se calcula el excedente neto de explotación; la porción distribuida de este último es igual al concepto «rentas de la propiedad y de la empresa».

Antes de proceder a aportar los detalles y resultados del trabajo realizado en torno a este último concepto, tan inmediatamente relacionado con el de Excedente Bruto de Explotación, queremos poner de manifiesto la idea básica que ha orientado una parte de nuestra labor: Las rentas de trabajo no sólo son las rentas procedentes del empleo asalariado, y, por tanto, no coinciden con el concepto, tan bien delimitado en los sistemas de Contabilidad Nacional, «remuneración de los asalariados»; por el contrario, consideramos que la remuneración de la función empresarial, la retribución al trabajo del empresario —cualquiera que sea la forma jurídica que la empresa adopte, empresario individual (profesionales liberales), cuasisociedades y sociedades—, en buena técnica económica, forman parte de la renta del trabajo, aunque se contabilicen en las estadísticas oficiales como parte del beneficio de las empresas, dadas las dificultades inherentes a cualquier intento de desglose o separación cuantitativa de tales conceptos.

Metodología desarrollada y resultados obtenidos

Las denominadas «rentas de la propiedad y de la empresa», dentro del esquema de Contabilidad Nacional, incluyen los siguientes componentes:

— *Los intereses efectivos,* constituidos por la remuneración de determinados activos financieros, tales como depósitos y títulos a corto plazo, obligaciones y créditos, estando caracterizada por el pago, en plazos previstos por anticipado,

de un determinado porcentaje, también predeterminado, del montante del activo financiero.

— *Las rentas de la tierra y de otros activos no materiales,* que son los ingresos obtenidos por los propietarios de terrenos y de activos no materiales en concepto de su derecho a la explotación de sus bienes, que es realizada por otras unidades.

— *Los dividendos y otras rentas distribuidas de las sociedades,* que son las rentas que las sociedades distribuyen entre los propietarios del capital según los resultados obtenidos de su actividad económica, en forma de dividendos, participación en los beneficios o en los intereses, etc., y

— *Las rentas deducidas por los empresarios de las cuasi-sociedades,* que están constituidas por los montantes que los empresarios de las cuasi-sociedades retiran de hecho, para cubrir sus propias necesidades, de los beneficios obtenidos por la gestión en las cuasi-sociedades de su propiedad.

Los tres primeros componentes citados no presentan, desde el punto de vista conceptual, problemas de delimitación de su contenido, limitándose a plantear mayores o menores dificultades en términos de su disponibilidad, según los distintos países, así como diferencias sustanciales relacionadas con las técnicas aplicadas sobre las fuentes básicas de información, también sustancialmente diversas, existentes en cada país.

En relación con el componente situado en cuarto lugar de aquella lista anteriormente incluida, «las rentas deducidas por los empresarios de las cuasi-sociedades», las cuestiones de disponibilidad y fiabilidad derivadas de la notable diversidad de fuentes básicas de información y técnica contable, según los países, se complican con los problemas de índole conceptual o de contenido de los términos «Empresas» y «Economías Domésticas» en cada Contabilidad Nacional.

El Sistema de Cuentas Económicas Integradas (SEC) establece como criterio general que las cuasi-sociedades no financieras deben incluirse en el sector «Empresas», flexibilizando el criterio o permitiendo excepciones en caso de que aquéllas tengan una dimensión muy reducida; en estos casos, el SEC autoriza a que se incluyan en

el sector «Familias e Instituciones sin fines de lucro». La excepción a la norma, indudablemente, favorece la exactitud, pero crea innumerables e insalvables problemas a los investigadores de sistemas económicos comparados al dejar al arbitrio nacional el establecimiento de la frontera de la dimensión y, por tanto, al abandonar en el terreno de la discrecionalidad el emplazamiento sectorial de una porción tan importante del excedente neto de explotación de las economías nacionales. Como consecuencia de ello, no resulta sorprendente que en Francia, por ejemplo, en base a la consideración de que todas las cuasi-sociedades no financieras son poco importantes a nivel local, las rentas que sus propietarios retiran de los beneficios para cubrir sus propias necesidades se contabilicen exclusivamente dentro del sector institucional de las «Familias», mientras que la República Federal Alemana, que adopta el punto de partida opuesto, contabilice dentro del sector «Empresas» todo el volumen al que ascienden anualmente estas retribuciones [3].

Estas consideraciones ponen de manifiesto algunas de las dificultades que hemos encontrado al tratar de homogeneizar para los países de la Comunidad Europea las «rentas de la propiedad y de la empresa» que reciben las economías domésticas, en el intento de acudir al sistema de contabilización más moderno y detallado de los que existen, al sistema SEC. El reducido grado de satisfacción que se deriva, al final del análisis de la problemática metodológica que hemos descrito, sobre dicho Sistema, ha sido el determinante fundamental de la decisión de acudir básicamente al Sistema de Cuentas Nacionales (SNA) —y exclusivamente a él en esta fase de obtención, a nivel internacional, de los volúmenes anuales del concepto «rentas de la propiedad y de la empresa» de las economías domésticas—, que ofrece un menor grado de detalle pero que, al menos aparentemente, ha salvado los problemas de falta de homogeneidad de los datos contables del sistema SEC.

Una última motivación que es necesario mencionar para justificar esta postura metodológica hace referencia a la necesaria homogeneización del ámbito internacional con el interior; es decir, al estado de las estadísticas sobre distribución de la renta en España.

Como es sabido, España sigue desde hace bastantes años el

[3] Gran Bretaña e Italia adoptan posturas intermedias en base a fuentes de información de diversa índole y calidad.

mismo sistema de Contabilidad Nacional que es utilizado por los países miembros de la Comunidad Económica Europea para presentar sus respectivas contabilidades nacionales, el sistema SEC. Hasta el año 1976, la Contabilidad Nacional española presentó una cuenta de ingresos y gastos para el sector institucional de familias; después de la revisión realizada en el período 1978-79, se optó por presentar, en la serie 1964-77, los sectores «Empresas no Financieras» y «Familias e Instituciones Privadas sin fines de lucro», juntamente en la cuenta de renta; esto fue debido a que las fuentes de información disponibles hasta aquellos momentos eran muy escasas y no había posibilidad de obtener estimaciones fiables de los distintos componentes de la renta de la propiedad y de la empresa, que además fuesen compatibles con la coherencia interna del Sistema de Contabilidad Nacional. En octubre de 1980, la Contabilidad Nacional de España, con base en 1970 (serie 1970-78), presenta unas cuentas de ingresos y gastos, según la versión SNA, por separado para las familias y las empresas y en forma de estimación marginal.

Una observación de dicha cuenta de ingresos y gastos de las familias [4] pone de manifiesto la ausencia de las operaciones referentes al Seguro, pero no es difícil comprobar que la única diferencia entre la cuenta de renta conjunta (empresas y familias) y la cuenta de ingresos y gastos de las familias es que esta última ha sufrido una consolidación en las operaciones de primas netas e indemnizaciones, entre los sectores de empresas del Seguro (S.50) y las Familias (S.80) [5].

[4] CNE base 1970, serie 1970-78. INE 1980, pp. 308-309.

[5] Por definición, la prima neta es idénticamente igual a las indemnizaciones debidas a operaciones de seguro. En efecto, la prima neta es la parte de la prima destinada a cubrir el riesgo durante el ejercicio considerado. Esta es una operación de repartición, dado que no existe ningún compromiso formal de los aseguradores con los asegurados, cuando el accidente no haya ocurrido durante el ejercicio.

Metodológicamente, la solución sería:

EMPLEOS	Empresas del Seguro (S.50)	RECURSOS
(a) Indemnizaciones		Primas imputadas (b) Retribución del seguro (b-a)

Primas netas = primas imputadas - retribución del seguro

Las escasas diferencias existentes entre los saldos de la cuenta de Ingresos y Gastos que presente la *National Accounts of OECD Countries* y las obtenidas por nosotros, se deben principalmente a la consolidación realizada por las operaciones del seguro, tanto en las cuentas de las empresas no financieras como en las de las familias.

Este hecho supone una restricción adicional al suministro normal de la información, y como quiera que el primer objetivo de la presente etapa es conseguir enmarcar todas las operaciones objeto de estudio dentro de un esquema que sea comparable, ha sido necesario proceder a la realización del mismo tipo de consolidación, en las cuentas de ingresos y gastos de las familias, que ofrecía la publicación titulada *National Accounts of OECD Countries,* vol. 2. El proceso seguido para esta homogeneización agregada viene reflejado en los Cuadros II-1, II-2, II-3, II-4, II-5 y II-6, donde todas las cifras consideradas son comparables bajo un punto de vista metodológico. También se ha homogeneizado la unidad de medida, pasándose de las cifras en moneda corriente de cada país, a la moneda común —dólares— para los tipos de cambio corriente y constante, como se puede ver en los Cuadros II-7, II-8, II-9, II-10 y II-11, con el fin de evitar que la fluctuación de la moneda pueda afectar de algún modo a la evaluación de las operaciones y provocar cambios de estructura. Para la obtención del tipo medio de cambio constante se halló la media de los nueve años observados, comprobando previamente que los coeficientes de variación no superaban el 18 por 100, como se detalla en el Cuadro II-12.

A partir de toda la información base a que nos hemos referido y tras su elaboración, hemos conseguido algunos cuadros de estructura, II-13, II-14, II-15, II-16 y II-17, por sí solos suficientemente explicativos de la evolución sufrida por el ahorro y por la renta disponible de las familias a lo largo de los años observados.

Antes de proceder a dar cuenta del trabajo desarrollado, a partir de estos resultados iniciales homogeneizados, sobre el volumen anual del concepto denominado «rentas de la propiedad y de la empresa» en la Comunidad Europea y en España, hemos de hacer referencia a la reducción del ámbito espacial y temporal de nuestro estudio.

En cuanto al primero de estos temas, el número de países de la Comunidad Europea considerados en el estudio se ha reducido a los llamados «cuatro grandes», como consecuencia de la ya tradicional escasa fiabilidad de las Cuentas Nacionales que los demás miembros de la CEE ofrecen como precaución para no introducir sesgos en los resultados que perjudicasen notablemente la investigación. Por lo que al ámbito temporal del estudio se refiere, éste ha quedado

ALEMANIA

Cuadro II-1

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS

Unidad: millones de marcos
millones de dólares

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de asalariados ...	361.320	408.300	448.790	509.470	560.600	583.510	626.260	670.920	711.710
	100.366,7	116.657,1	140.246,9	188.692,6	215.615,4	233.404	250.504	291.704	355.855
Renta de la propiedad y la empresa	155.230	168.730	173.610	182.750	186.720	197.490	224.560	249.800	277.282
	43.119,5	48.208,6	54.253,1	67.685,2	71.815,4	78.996	89.824	108.600	138.641
Prestaciones sociales	89.500	100.120	113.550	126.910	145.930	179.260	192.260	205.550	218.310
	24.861,1	28.605,7	35.484,4	45.892,6	56.126,9	71.704	76.904	86.369	109.155
Transferencias corrientes	3.530	3.970	4.350	5.040	5.950	6.410	7.130	7.700	8.330
	980,6	1.134,3	1.359,4	1.866,7	2.228,5	2.564	2.852	3.347	4.165
Total	609.580	681.120	740.300	824.170	899.200	966.670	1.050.210	1.183.970	1.215.632
	169.327,8	194.605,7	231.343,8	305.248,1	345.846,1	386.668	420.084	493.020	607.816

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo Privado Nacional	367.550	407.830	447.750	491.680	527.550	576.540	624.680	668.550	707.910
	102.097,2	116.522,9	139.921,9	182.103,7	202.903,8	230.616	249.872	290.673,9	353.955
Impuestos sobre la renta y el Patrimonio	60.440	73.520	79.210	100.170	113.180	109.400	125.180	140.010	142.058
	16.788,9	21.005,7	24.753,1	37.100	43.530,8	43.760	50.072	60.873,9	71.025
Cotizaciones Sociales	92.800	105.500	120.600	142.470	159.950	173.300	194.350	208.400	220.800
	25.777,8	30.142,9	37.687,5	52.766,7	61.519,2	69.320	77.740	90.608,7	110.400
Transferencias corrientes	6.840	8.370	9.420	10.610	10.600	10.000	9.850	9.860	9.550
	1.900	2.391,4	2.943,8	3.929,6	4.076,9	4.000	3.940	4.286,9	4.775
Saldo	81.950	85.900	83.320	79.240	87.920	97.430	96.150	146.900	135.322
	22.763,9	24.542,9	26.037,5	29.348,1	33.815,4	38.972	38.460	73.450	67.661
Total	689.580	681.120	740.300	824.170	899.200	966.670	1.050.210	1.173.720	1.215.632
	169.327,8	194.605,7	231.343,8	305.248,1	345.846,1	386.668	420.084	493.020	607.816

Fuente: *National Accounts of OECD Countries*, Vol. I y II y elaboración propia.

FRANCIA

Cuadro II-2

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS

Unidad: millones de dólares
millones de francos

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de los asalariados.	381.801	431.750	482.884	557.271	664.687	779.807	898.400	1.018.562	1.154.122
	69.418	78.500	96.576	126.652	138.476	181.350	187.166	207.869	256.471
Rentas de la propiedad y la empresa	178.145	197.876	222.359	244.261	267.939	303.696	333.711	373.777	425.541
	32.390	35.977	44.471	55.513	55.820	70.627	69.523	76.281	94.565
Prestaciones sociales	138.658	155.329	176.975	204.529	242.988	308.472	359.081	416.573	492.827
	25.210	28.241	35.395	46.483	50.622	71.737	74.808	85.014	109.517
Transferencias corrientes	3.698	4.256	4.444	5.102	7.181	10.191	11.451	10.236	15.169
	672	773	888	1.159	1.496	2.370	2.385	2.089	3.471
Total	702.302	789.211	886.662	1.011.163	1.182.195	1.402.166	1.602.643	1.819.148	2.088.109
	127.691	143.492	177.332	229.809	246.415	326.085	333.883	371.254	464.024

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo privado nacional	467.231	525.499	589.580	665.934	777.851	894.861	1.035.915	1.154.850	1.320.734
	84.951	95.545	117.916	151.348	162.052	208.107	215.815	235.683	293.496
Impuestos sobre la renta y el patrimonio	37.525	39.299	45.064	52.027	56.988	74.051	95.532	110.801	139.558
	6.822	7.145	9.012	11.824	11.872	17.221	19.902	22.612	31.013
Cotizaciones sociales	120.059	136.133	153.552	176.749	211.851	260.340	309.443	358.919	410.859
	21.828	24.751	30.710	40.170	44.135	60.544	64.467	73.248	91.302
Transferencias corrientes	9.504	10.839	10.270	12.530	15.804	18.413	20.895	21.912	26.409
	1.728	1.970	2.054	2.847	3.292	4.282	4.353	4.471	5.869
Saldo	67.983	77.441	88.196	103.923	120.301	154.501	140.858	172.666	208.099
	12.360	14.080	17.639	23.618	25.062	35.930	29.345	35.238	46.244
Total	702.302	789.211	886.662	1.011.163	1.182.795	1.402.166	1.602.643	1.819.148	2.088.109
	127.691	143.492	177.332	229.809	246.415	326.085	333.883	371.254	464.024

Fuente: *National Accounts of OECD Countries*, Vol. I y II y elaboración propia.

INGLATERRA

CUADRO II-3

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS

Unidad: millones de dólares
millones de libras

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de asalariados ...	30.404	33.654	37.915	43.564	52.783	68.289	78.233	83.839	98.156
	72.390,5	82.082,9	94.787,5	106.253,6	122.751,2	151.753,3	139.701,8	150.594,7	188.761
Renta de la propiedad y la empresa	7.497	8.302	9.253	10.642	12.003	13.903	16.486	19.083	21.619
	17.850	20.248,8	23.132,5	25.956,1	27.913,9	30.895,6	26.439,3	33.478,9	41.575
Prestaciones sociales	3.995	4.399	5.391	5.878	7.251	9.494	11.796	14.083	16.806
	9.511,9	10.729,3	13.477,5	14.336,6	16.862,6	21.097,8	21.064,3	24.707	32.319
Transferencias corrientes	586	648	739	883	999	1.180	1.465	1.560	1.721
	1.395,2	1.580,5	1.847,5	2.153,6	2.323,2	2.622,2	2.616,1	2.736,8	3.309
TOTAL	42.482	47.003	53.298	60.968	73.036	92.866	107.980	120.565	138.302
	101.147,6	114.641,5	133.245	148.700	169.851,2	206.368,9	192.821,4	211.517,5	265.964

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo Privado Nacional	31.383	35.076	39.542	44.864	51.519	62.726	72.960	82.854	95.391
	74.721,4	85.551,2	98.855	109.424,4	119.811,6	139.391,1	130.285,7	145.357,9	183.444
Impuestos sobre la renta y el patrimonio	6.271	6.836	7.045	7.967	10.404	15.062	17.417	17.958	19.397
	14.930,9	16.673,2	17.612,5	19.431,7	24.195,3	33.471,1	31.101,8	31.505,3	37.302
Cotizaciones sociales	2.655	2.826	3.337	3.937	5.000	6.843	8.419	9.453	10.023
	6.321,4	6.892,7	8.342,5	9.602,4	11.627,9	15.206,7	15.033,9	16.584,2	19.275
Transferencias corrientes	250	252	315	417	479	526	531	636	876
	595,2	614,6	787,5	1.017,1	1.139,9	1.168,9	948,2	1.115,8	1.685
Saldo	1.293	2.013	3.059	3.782	5.634	7.709	8.653	9.664	12.615
	4.578,6	4.909,7	7.647,5	9.224,4	13.131,1	17.102,3	15.451,8	16.954,4	24.260
TOTAL	42.482	47.003	53.298	60.967	73.036	92.866	107.980	120.565	138.302
	101.147,6	114.641,5	133.245	148.700	169.851,2	219.702,2	192.821,4	211.517,5	264.964

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries*, Vol. I y II y elaboración propia.

ITALIA

CUADRO II-4

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS

Unidad: billones de liras
millones de dólares

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de asalariados ...	28.371	32.490	36.134	43.873	54.613	66.251	80.826	98.575	123.821
	45.033,3	52.403,2	62.300	75.643,1	84.020	101.924,6	97.380,7	112.017	145.672
Rentas de la propiedad y la empresa	18.002	18.888	20.890	24.047	28.947	33.333	40.029	49.618	65.930
	28.574,6	30.464,5	36.017,2	41.460,3	44.533,8	51.281,5	48.227,7	56.384,1	77.565
Prestaciones sociales	9.957	11.861	13.536	16.219	18.917	25.616	31.759	37.484	41.075
	15.804,8	19.130,6	23.337,9	27.963,8	29.103	39.409,2	38.263,8	42.595,8	48.323
Transferencias corrientes	452	511	549	618	692	814	957	1.326	1.559
	717,5	824,2	946,5	1.065,5	1.064,6	1.252,3	1.153	1.506,8	1.834
TOTAL	56.782	63.750	71.109	84.757	103.169	126.014	153.571	187.003	232.385
	90.130,1	102.822,6	122.601,7	146.132,8	158.721,5	193.867,7	185.025,3	212.503,4	273.394

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo Privado Nacional	36.696	39.984	44.061	52.496	65.275	75.587	92.003	109.967	135.347
	58.247,6	64.490,3	75.967,2	90.510,3	100.423	116.287,7	110.846,5	124.962,5	159.232
Impuestos sobre la renta y el patrimonio	2.646	3.073	3.652	4.234	5.444	6.663	9.342	12.740	17.619
	4.200	4.956,5	6.296,6	7.300	8.375,4	10.250,8	11.255,4	14.477,3	20.728
Cotizaciones sociales	8.629	9.909	10.843	13.519	16.229	19.765	24.823	28.854	35.727
	13.696,8	15.982,2	18.694,8	23.308,6	24.967,7	30.407,7	29.907,2	32.788,6	42.032
Transferencias corrientes	340	454	505	602	639	697	851	976	1.585
	539,7	732,2	870,7	1.037,9	983	1.072,3	1.025,3	1.109,1	1.865
Saldo	8.471	10.330	12.048	13.906	15.582	23.302	26.552	34.466	42.107
	13.446	16.661,3	20.772,4	23.975,9	23.972,3	35.849,2	31.990,4	39.165,9	49.538
TOTAL	56.782	63.750	71.109	84.757	103.169	126.014	153.571	187.003	232.385
	90.130,1	102.822,6	122.601,7	146.132,7	158.567,7	193.867,7	185.025,3	212.503,4	273.394

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries*, Vol. I y II y elaboración propia.

ESPAÑA

CUADRO II-5

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS (S.80)

Unidad: millones de pesetas

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de los asalariados	1.246.686,4	1.443.726,1	1.755.579,4	2.139.915,7	2.654.452,3	3.235.020,8	3.978.710,0	5.051.264,4	6.264.495,6
Rentas Netas de la propiedad y de la empresa	710.857,0	794.448,7	882.768,6	1.055.164,6	1.329.246,3	1.515.508,8	1.760.063,7	2.219.544,8	2.659.246,6
Prestaciones sociales.	202.943,0	254.746,4	303.244,0	371.737,2	456.893,4	582.105,3	754.674,3	989.950,1	1.391.818,5
Transf. ctes. diversas.	76.768,0	87.066,3	99.002,7	127.941,2	130.103,6	148.737,3	186.732,9	243.772,6	287.256,5
TOTAL	2.237.254,4	2.579.987,5	3.040.594,7	3.694.758,7	4.570.695,6	5.481.372,2	6.680.180,9	8.504.531,9	10.602.817,2

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo Priv. Ncal.	1.751.868,4	1.986.349,4	2.327.901,1	2.802.173,9	3.464.646,5	4.101.738,8	5.012.614,3	6.374.221,1	7.721.871,9
Imp. sobre la renta y el patrimonio	29.766,9	38.668,3	47.326,5	65.996,5	84.914,1	115.121,8	160.996,0	231.412,9	376.713,6
Cotiz. sociales	213.191,5	262.384,7	321.860,6	394.664,2	488.617,4	644.665,3	827.404,1	1.125.036,8	1.447.660,9
Transf. ctes. diversas.	34.544,6	39.840,2	47.567,2	58.039,4	75.536,8	96.844,6	125.757,7	170.239,2	197.894,2
Ahorro Neto	207.883,0	252.744,9	295.939,3	373.884,8	456.980,8	523.001,7	553.408,8	603.621,9	858.676,6
TOTAL	2.237.254,4	2.579.987,5	3.040.594,7	3.694.758,7	4.570.695,6	5.481.372,2	6.680.180,9	8.504.531,9	10.602.817,2

FUENTE: INE, *Contabilidad Nacional de España 1980* y elaboración propia.

ESPAÑA

CUADRO II-6

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS (S.80)

Unidad: millones de dólares

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de los asalariados.	17.886,4	20.833,0	27.302,9	36.768,3	46.004,4	56.359,3	59.472,5	66.464,0	81.675,3
Renta neta de la propiedad y de la empresa	10.198,8	11.463,9	13.728,9	18.130,0	23.037,2	26.402,6	26.308,9	29.204,5	34.670,8
Prestaciones sociales	2.911,7	3.676,0	4.716,1	6.387,2	7.918,4	10.141,2	11.280,7	13.025,7	18.146,2
Transferencias corrientes divers.	1.101,4	1.256,4	1.539,7	2.198,3	2.254,8	2.591,2	2.791,2	3.207,5	3.745,2
TOTAL	32.098,3	37.229,3	47.287,6	63.483,8	79.214,8	95.494,3	99.853,3	111.901,7	138.237,5

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo privado nacional	25.134,4	28.663,1	36.203,7	48.147,3	60.045,9	71.458,9	74.927,0	83.871,3	100.676,3
Imp. sobre la renta y el patrim.	427,1	558,0	736,0	1.134,0	1.471,7	2.005,6	2.406,5	3.044,9	4.911,5
Cotizaciones sociales	3.058,7	3.786,2	5.005,6	6.781,2	8.468,2	11.231,1	12.367,8	14.803,1	18.874,3
Transf. corrientes diversas	495,6	574,9	739,8	997,2	1.309,1	1.687,2	1.879,8	2.240,0	2.580,1
Ahorro Neto	2.982,5	3.647,1	4.602,5	6.424,1	7.919,9	9.111,5	8.272,2	7.942,4	11.195,3
TOTAL	32.098,3	37.229,3	47.287,6	63.483,8	79.214,8	95.494,3	99.853,3	111.901,7	138.237,5

FUENTE: INE, *Contabilidad Nacional de España 1980* y elaboración propia.

ALEMANIA

CUADRO II-7

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS

Unidad: millones de dólares constantes

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de los asalariados.	130.440,4	147.400,7	162.018,0	183.924,2	202.382,7	210.653,4	226.086,6	242.209,4	256.935,0
Rentas de la prop. y empresa.	56.039,7	60.913,4	62.675,1	65.974,7	67.407,9	71.296,0	81.068,6	114.610,0	100.101,8
Prestaciones sociales	32.310,5	36.144,4	40.992,8	45.815,9	52.682,3	64.714,8	69.408,0	74.205,8	78.812,3
Transferencias corrientes	1.274,4	1.433,2	1.570,4	1.819,5	2.148,0	2.314,1	2.574,0	2.779,8	3.007,2
TOTAL	220.065,0	245.891,7	267.256,3	297.534,3	324.620,9	348.978,3	379.137,2	433.805,0	438.856,3

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo privado nacional	132.689,5	147.231,1	161.642,6	177.501,8	190.451,2	208.137,2	225.516,2	241.353,8	255.563,2
Imp. sobre la renta y el patrim.	21.819,5	26.541,5	28.595,7	36.162,5	40.859,2	39.494,6	45.191,3	50.545,1	52.614,1
Cotizaciones sociales	33.501,8	38.086,6	43.537,9	51.433,2	57.743,7	62.563,1	70.162,5	75.234,7	79.711,2
Transferencias corrientes	2.469,4	3.021,7	3.400,7	3.830,3	3.826,7	3.610,1	3.556,0	3.559,6	3.447,7
Saldo	29.584,8	31.010,8	30.079,4	28.606,5	31.740,1	35.173,3	34.711,2	63.111,8	47.520,1
TOTAL	220.065,0	245.891,7	267.256,3	297.534,3	324.620,9	348.978,3	379.131,2	433.805,0	438.856,3

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries,* Vol. I y II y elaboración propia.

FRANCIA

CUADRO II-8

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS

Unidad: millones de dólares constantes

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de los asalariados.	77.918,6	88.112,2	98.547,8	113.728,8	135.650,4	159.144,3	183.346,9	207.869,8	235.535,1
Rentas de la prop. y empresa.	36.356,1	40.382,9	45.379,4	49.849,2	54.681,4	61.978,8	68.104,3	76.281,0	86.845,1
Prestaciones sociales	28.297,5	31.699,8	36.117,3	41.740,6	49.589,4	62.953,4	73.281,9	85.014,9	100.576,9
Transferencias corrientes	754,7	868,6	906,9	1.041,2	1.465,5	2.079,8	2.336,9	2.089,0	3.187,6
TOTAL	143.326,9	161.063,5	180.951,4	206.359,8	241.386,7	286.156,3	327.070,0	371.254,7	426.144,7

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo privado nacional	95.353,3	107.244,7	120.322,5	135.904,9	158.745,1	182.624,7	211.411,2	235.683,7	269.537,6
Imp. sobre la renta y patrim.	7.658,1	8.020,2	9.196,7	10.617,8	11.630,2	15.112,4	19.496,3	22.612,4	28.481,2
Cotizaciones sociales	24.501,8	27.782,3	31.337,1	36.071,2	43.234,9	53.130,6	63.151,7	73.248,8	83.848,8
Transferencias corrientes	1.939,6	2.212,0	2.095,9	2.557,1	3.225,3	3.757,8	4.264,3	4.471,8	5.389,6
Saldo	13.874,1	15.804,3	17.999,2	21.208,8	24.551,2	31.530,8	28.746,5	35.238,0	38.887,5
TOTAL	143.326,9	161.063,5	180.951,4	206.359,8	241.386,7	286.156,3	327.070,0	371.254,7	426.144,7

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries,* Vol. I y II y elaboración propia.

INGLATERRA

CUADRO II-9

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS

Unidad: millones de dólares constantes

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de los asalariados.	66.095,6	73.160,9	82.423,9	94.704,3	114.745,7	148.454,4	170.071,7	186.606,5	213.382,6
Rentas de la prop. y empresa.	16.297,8	18.047,8	20.115,2	23.134,8	26.093,5	30.223,9	35.839,1	41.484,8	46.997,8
Prestaciones sociales	8.684,8	9.563,0	11.719,6	12.778,3	15.763,0	20.639,1	25.643,5	30.615,2	36.534,8
Transferencias corrientes	1.274,0	1.408,7	1.606,5	1.919,6	2.171,7	2.565,2	3.184,8	3.391,3	3.741,3
TOTAL	92.352,2	102.180,4	115.865,2	132.537,0	158.773,9	201.882,6	234.739,1	262.097,3	300.656,5

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo privado nacional	68.223,9	76.252,2	85.960,9	97.530,4	111.997,8	136.360,8	158.608,7	180.117,4	207.371,7
Imp. sobre la renta y patrim.	13.632,6	14.860,8	15.315,2	17.319,6	22.617,4	32.743,5	37.863,0	39.039,1	42.167,4
Cotizaciones sociales	5.771,8	6.143,5	7.254,3	8.558,7	10.869,6	14.876,1	18.302,2	20.550,0	21.789,1
Transferencias corrientes	543,5	547,8	684,8	906,5	1.041,3	1.143,5	1.154,3	1.382,6	1.904,3
Saldo	4.180,4	4.376,1	6.650,0	8.221,8	12.247,8	16.758,7	18.810,9	21.008,7	27.424,0
TOTAL	92.352,1	102.180,4	115.865,2	132.537,0	158.773,9	201.882,6	234.739,1	262.097,8	300.656,5

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries,* Vol. I y II y elaboración propia.

ITALIA

CUADRO II-10

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS

Unidad: millones de dólares constantes

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de los asalariados.	40.530,0	46.414,3	51.620,0	62.675,7	78.018,6	94.644,3	115.465,7	140.821,4	176.887,1
Rentas de la prop. y empresa.	25.717,1	26.982,8	29.842,9	34.352,8	41.352,8	47.618,6	57.184,3	70.882,8	94.185,7
Prestaciones sociales	14.224,3	16.944,3	19.337,1	23.170,0	27.024,3	36.594,3	45.370,0	53.548,6	58.682,9
Transferencias corrientes	645,7	730,0	784,3	882,8	988,6	1.162,8	1.367,1	1.894,3	2.227,1
TOTAL	81.117,1	91.071,4	101.584,3	121.081,4	147.384,3	180.020,0	219.387,1	267.147,1	331.982,8

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo privado nacional	52.422,9	57.120,0	62.944,3	74.994,3	93.250,0	107.981,4	131.432,9	157.095,7	193.352,9
Imp. sobre la renta y patrim.	3.780,0	4.390,0	5.217,2	6.048,6	7.777,1	9.518,6	13.345,7	18.200,0	25.170,0
Cotizaciones sociales	12.327,1	14.155,7	15.490,0	19.312,8	23.184,3	28.235,7	35.461,4	41.220,0	51.038,6
Transferencias corrientes	485,7	648,6	721,4	860,0	912,9	995,7	1.215,7	1.394,3	2.264,3
Saldo	12.101,4	14.757,1	17.211,4	19.865,7	22.260,0	33.288,6	37.931,4	49.237,1	60.157,0
TOTAL	81.117,1	91.071,4	101.584,3	121.081,4	147.384,3	180.020,0	219.387,1	267.147,1	331.982,8

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries,* Vol. I y II y elaboración propia.

CUADRO II-11

CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS

Unidad: millones de dólares constantes

RECURSOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Remuneración de los asalariados	18.832,1	21.808,6	26.519,3	32.325,0	40.097,4	48.867,4	60.101,4	76.303,1	94.629,8
Rentas netas de la propiedad y de la empresa	10.738,1	12.000,7	13.334,9	15.939,0	20.079,2	22.892,9	26.587,1	33.528,0	40.169,9
Prestaciones sociales	3.065,6	3.848,1	4.580,7	6.615,4	6.901,3	8.793,1	11.399,9	14.953,9	21.024,5
Transferenc. corrientes diversas.	1.159,6	1.315,2	1.495,5	1.932,6	1.965,3	2.246,8	2.820,7	3.682,3	4.339,2
TOTAL	33.795,4	38.972,6	45.930,4	55.812,0	69.043,7	82.800,2	100.909,1	128.467,3	160.163,4

EMPLEOS

Operaciones	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Consumo privado nacional	26.463,3	30.005,3	35.164,7	42.328,9	52.336,1	61.959,8	75.719,2	96.287,3	116.644,6
Imp. sobre la renta y el patrim.	449,7	584,1	714,9	996,9	1.282,7	1.739,0	2.432,0	3.495,7	5.690,5
Cotizaciones sociales	3.220,4	3.963,5	4.861,9	5.961,7	7.380,9	9.738,2	12.498,6	16.994,5	21.868,0
Transferenc. corrientes diversas.	521,8	601,8	718,5	876,7	1.141,0	1.462,9	1.899,7	2.571,6	2.989,3
Ahorro Neto	3.140,2	3.817,9	4.470,4	5.647,8	6.903,0	7.900,3	8.359,6	9.118,2	12.971,0
TOTAL	33.795,4	38.972,6	45.930,4	55.812,0	69.043,7	82.800,2	100.909,1	128.467,3	160.163,4

FUENTE: INE, *Contabilidad Nacional de España 1980* y elaboración propia.

CUADRO II-12

TIPOS DE CAMBIO

(En dólares)

País	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*	$\bar{x}$ *Media*	*CV*
Alemania	3,6	3,5	3,2	2,7	2,6	2,5	2,5	2,3	2,0	2,77	0,18
Francia	5,50	5,50	5,0	4,4	4,8	4,3	4,8	4,9	4,5	4,9	0,08
Inglaterra	0,42	0,41	0,40	0,41	0,43	0,45	0,56	0,57	0,52	0,46	0,13
Italia *	0,63	0,62	0,58	0,58	0,65	0,65	0,83	0,88	0,85	0,70	0,16
España	69,7	69,3	64,3	58,2	57,7	57,4	66,9	76,0	76,7	66,2	0,10

* Unidad dividida por mil.

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries, 1950-1978.* Vol. I y elaboración propia.

ALEMANIA

CUADRO II-13

ESTRUCTURA DEL AHORRO

(Millones de marcos)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Familias/Total	46,9	49,8	57,1	53,8	66,1	99,5	73,8	70,5	64,1
Empresas/Total	21,2	17,9	13,8	8,5	6,1	7,5	15,3	19,7	16,1
Administración Púb./Total.	31,9	32,3	29,1	37,7	27,8	— 7,0	10,9	9,8	19,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ESTRUCTURA DE LA RENTA NACIONAL BRUTA

(Millones de marcos)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978 **
Familias	74,6	73,9	72,8	70,4	71,0	74,7	72,9	73,9	70,4
Empresas	0,8	0,5	2,0	2,0	2,0	2,1	2,5	5,5	4,5
Administración Pública	24,6	25,6	25,2	27,6	27,0	23,2	24,6	20,6	25,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Datos estimados.

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries,* Vol. I y elaboración propia.

FRANCIA

CUADRO II-14

ESTRUCTURA DEL AHORRO

(Millones de francos)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Familias/Total	56,4	59,4	58,2	60,2	71,5	94,4	78,0	86,4	89,8
Empresas/Total	16,7	15,5	16,8	16,1	2,7	— 3,4	— 3,3	2,3	8,8
Administración Púb./Total.	26,9	25,1	25,0	23,7	25,8	9,0	25,3	11,3	1,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ESTRUCTURA DE LA RENTA NACIONAL BRUTA

(Millones de francos)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Familias	77,2	77,9	77,8	78,1	80,2	82,9	80,6	81,4	81,5
Empresas	3,0	2,7	3,0	2,9	0,4	— 0,5	— 0,4	0,3	1,2
Administración Pública	19,8	19,4	19,2	19,0	19,4	17,6	19,8	18,3	7,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries,* Vol. I y elaboración propia.

INGLATERRA

CUADRO II-15

ESTRUCTURA DEL AHORRO

(Millones de libras)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Familias/Total	80,8	72,8	62,1	63,3	123,0	123,1	77,4	87,9	104,2
Empresas/Total	10,7	17,0	26,1	24,0	— 47,1	— 51,5	— 0,9	— 3,7	— 22,6
Administración Púb./Total.	8,5	10,2	11,8	12,7	24,1	28,4	22,5	15,8	18,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ESTRUCTURA DE LA RENTA NACIONAL BRUTA

(Millones de libras)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Familias	71,5	71,4	74,6	74,0	77,6	77,3	75,4	75,3	77,0
Empresas	0,8	2,8	2,3	3,5	— 1,1	— 2,0	1,1	1,2	1,6
Administración Pública	27,7	25,8	23,1	22,5	23,5	24,7	23,5	23,4	21,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries,* Vol. I y elaboración propia.

ITALIA

CUADRO II-16

ESTRUCTURA DEL AHORRO

(Billones de liras)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Familias/Total	93,1	115,0	129,3	124,3	126,4	224,1	153,8	143,9	161,2
Empresas/Total	1,9	— 3,1	— 1,7	— 0,3	— 5,1	— 39,8	— 11,4	— 11,5	— 12,6
Administración Púb./Total.	5,0	— 11,9	— 27,6	— 24,0	— 21,3	— 84,3	— 42,4	— 32,4	— 48,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ESTRUCTURA DE LA RENTA NACIONAL BRUTA

(Billones de liras)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Familias	85,1	87,0	88,5	88,3	88,5	97,2	90,7	89,2	90,3
Empresas	0,3	— 0,5	— 0,2	0,0	— 0,7	— 4,1	— 1,5	— 1,5	— 1,6
Administración Pública	14,6	13,5	11,7	11,7	12,2	6,9	— 10,8	12,3	11,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries,* Vol. I y elaboración propia.

ESPAÑA

CUADRO II-17

ESTRUCTURA DEL AHORRO

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Familias/Total	32,7	35,0	34,6	35,6	36,3	37,0	35,7	31,6	34,5
Empresas/Total	50,4	51,5	50,3	47,2	49,6	47,9	51,0	53,5	55,1
Administración Púb./Total.	16,9	13,5	15,1	17,2	14,1	15,1	13,3	14,9	10,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ESTRUCTURA DE LA RENTA NACIONAL

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Familias	75,2	75,6	75,5	75,5	75,9	76,2	76,5	75,8	75,5
Empresas	12,3	12,5	12,4	11,8	12,1	11,1	10,9	11,3	12,8
Administración Pública	12,5	11,9	12,1	12,7	12,0	12,7	12,6	12,9	11,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: *CNE-70 (serie 1970-78)* y elaboración propia.

reducido al período 1970-78, ya que solamente dos países de los cinco analizados —la República Federal Alemana y Gran Bretaña— disponían de datos sobre distribución de la renta para el horizonte completo propuesto inicialmente, es decir, para el período 1964-78. Los tres restantes, España, Francia e Italia, comenzaban en 1970 sus respectivas series anuales.

Una vez obtenidas las series homogéneas de los grandes conceptos o componentes de renta que reciben las economías domésticas en los países objeto de estudio, se plantea la conveniencia de conocer la renta generada por el factor trabajo estrictamente —categoría más amplia que la «remuneración de los asalariados»— y, por tanto, la necesidad de estimar la composición de las «rentas de la propiedad y de la empresa» recibidas por el sector institucional «Familias».

Para la consecución del objetivo expuesto hemos tenido que resolver dos problemas diferentes; por un lado, disponer de estimaciones suficientemente ajustadas de los componentes de la renta de la propiedad y de la empresa por separado y, por otro, conocer de forma inequívoca la distinción institucional entre empresas no financieras y familias que ha realizado cada país. Estos problemas se habían planteado ya con anterioridad y ahora permiten un nuevo tratamiento.

Para la resolución del primer problema se han descompuesto las rentas objeto de estudio en dos partes: rentas de la propiedad y rentas de la empresa. Dentro de las rentas de la propiedad se han incluido todos los intereses efectivos, las rentas de la tierra, los dividendos y otras rentas distribuidas cuya obtención no requiere la aplicación del factor trabajo y las que la empresa individual obtiene y no reparte, generadas a partir de su propia actividad económica o de la propiedad de otras empresas, siempre bajo la forma de rentas netas. Las rentas de la empresa son las deducidas por los empresarios individuales para su propio mantenimiento, como retribución del trabajo aplicado para el desenvolvimiento de la función que desarrollan en la empresa individual o en la cuasi-sociedad.

De otra manera, la estimación obtenida se considera como aproximada a lo que realmente es imputado por los empresarios individuales como retribución de su propio trabajo, permitiendo el cálculo del volumen del concepto «remuneración del trabajo» (rentas del

ESPAÑA

CUADRO II-18

ESTIMACION DE LAS RENTAS DE LA EMPRESA

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
1. Empleadores	260,7	283,9	447,7	369,3	350,5	365,4	377,2	368,8	353,2
2. Trabajadores por c/p.	3.885,6	3.647,9	3.308,1	3.461,7	3.415,5	3.150,0	3.115,9	3.061,7	2.991,1
3. Asalariados	8.345,3	8.735,6	8.702,2	8.921,6	9.004,4	8.941,9	9.001,2	8.911,2	8.737,0
4. P. ACTIVA *	12.491,6	12.667,9	12.458,0	12.752,6	12.770,4	12.457,3	12.494,3	12.296,0	12.081,3
5. Salario medio anual neto por trabajador (miles de pesetas)	129,7	141,8	171,9	203,3	249,6	300,7	363,4	459,7	577,1
6. TOTAL (millones de pesetas) (2. × 5.)	503.962,3	517.272,2	568.662,4	703.763,6	852.508,8	947.205,0	1.132.318,0	1.407.463,5	1.726.163,8
7. Cotiz. sociales de los trabajadores por c/p.	4.509,0	8.805	9.087,0	10.833	13.068	17.711	22.098	50.302	71.409
8. Remuneración por trabajo personal de los trabajadores independientes (6. + 7.)	508.481,3	526.296,1	577.947,8	714.735,1	865.440,2	964.821,5	1.154.571,8	1.457.785,5	1.797.453,2

* Población activa ocupada en sentido estricto (miles de personas).

FUENTE: INE, *Encuestas de Población Activa y Contabilidad Nacional de España.*

ALEMANIA

CUADRO II-19

RENTAS NETAS DE LA PROPIEDAD Y DE LA EMPRESA Y REMUNERACION DE ASALARIADOS DEL SECTOR «FAMILIAS»

(Millones de marcos)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977 **	*1978 **
● Rentas netas de la propiedad y de la Empresa	155.230	168.730	173.610	182.750	186.720	197.490	224.560	249.800	277.282
A.1. Rentas de la propiedad.	135.870	146.940	149.470	153.320	154.600	163.670	187.430	206.920	230.742
A.2. Rentas de la empresa ...	19.360	21.790	24.140	29.430	32.120	33.820	37.130	42.880	46.540
● Remuneración asalariados ...	361.320	408.300	448.790	509.470	560.600	583.510	626.260	669.680	711.710

* Datos estimados.

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries* y elaboración propia.

FRANCIA

CUADRO II-20

RENTAS NETAS DE LA PROPIEDAD Y DE LA EMPRESA Y REMUNERACION DE ASALARIADOS DEL SECTOR «FAMILIAS»

(Millones de francos)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977 **	*1978 **
● Rentas netas de la propiedad y de la Empresa	178.145	197.876	222.359	244.261	267.939	303.696	333.711	373.777	425.541
A.1. Rentas de la propiedad.	147.295	161.807	181.694	199.460	206.511	233.340	256.272	284.302	316.603
A.2. Rentas de la empresa ...	30.850	36.069	40.665	44.801	61.428	70.356	77.439	89.475	108.938
● Remuneración asalariados	381.801	431.750	482.884	557.271	664.271	779.887	898.400	1.018.562	1.154.122

* Datos estimados.

FUENTE: *National Accounts of OECD Countries* y elaboración propia.

INGLATERRA

CUADRO II-21

RENTAS NETAS DE LA PROPIEDAD Y DE LA EMPRESA
Y REMUNERACION DE ASALARIADOS DEL SECTOR «FAMILIAS»

(Millones de libras)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977 **	*1978 **
● Rentas netas de la propiedad y de la Empresa	7.497	8.302	9.253	10.642	12.003	13.903	16.486	19.083	21.619
A.1. Rentas de la propiedad.	4.507	5.219	6.230	7.525	8.450	9.969	12.005	13.612	15.462
A.2. Rentas de la empresa ...	2.990	3.083	3.023	3.117	3.553	3.934	4.481	5.471	6.157
● Remuneración asalariados	30.404	33.654	37.915	43.564	52.783	68.289	78.233	85.839	98.156

* Datos estimados.
FUENTE: *National Accounts of OECD Countries* y elaboración propia.

ITALIA

CUADRO II-22

RENTAS NETAS DE LA PROPIEDAD Y DE LA EMPRESA
Y REMUNERACION DE ASALARIADOS DEL SECTOR «FAMILIAS»

(Miles de millones de liras)

Conceptos	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977 **	*1978 **
● Rentas netas de la propiedad y de la Empresa	17.822	18.888	20.890	24.047	28.947	33.333	34.029	49.618	65.930
A.1. Rentas de la propiedad.	17.483	18.424	20.456	23.803	28.335	31.935	37.300	44.551	58.307
A.2. Rentas de la empresa	339	464	434	244	612	1.398	2.729	5.067	7.623
● Remuneración asalariados	28.371	32.490	36.134	43.873	54.613	66.251	80.826	98.575	123.821

* Datos estimados.
FUENTE: *National Accounts of OECD Countries* y elaboración propia.

ESPAÑA

CUADRO II-23

RENTAS NETAS DE LA PROPIEDAD Y DE LA EMPRESA
Y REMUNERACION DE ASALARIADOS DEL SECTOR «FAMILIAS»

(Millones de pesetas)

	1970	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977 **	*1978 **
A. Rentas netas de la propiedad y de la Empresa	710.857,0	794.448,7	882.768,6	1.055.164,6	1.329.246,3	1.515.508,8	1.760.063,7	2.219.544,8	2.659.246,6
A.1. Rentas de la propiedad	202.375,4	268.152,0	304.820,8	340.429,5	463.806,1	550.687,3	606.211,9	761.759,3	861.793,4
A.2. Rentas de la empresa	508.481,3	526.293,1	577.947,8	714.735,1	865.440,2	964.821,5	1.154.571,8	1.457.785,5	1.797.453,2
B. Remuneración asalariados	1.246.686,4	1.443.726,1	1.755.579,4	2.139.915,7	2.654.452,3	3.235.020,8	3.978.710,0	5.051.264,4	6.254.495,6

* Datos estimados.
FUENTE: *National Accounts of OECD Countries* y elaboración propia.

empresario individual más remuneración de los asalariados), imprescindible para la investigación que estamos llevando a cabo [6].

En cuanto a los problemas creados por la estimación del volumen de las rentas que los propietarios de las cuasi-sociedades detraen de sus beneficios como retribución del trabajo a ellos aportado y que, ciertamente, no está resuelto oficialmente para España en la *Contabilidad Nacional* (base 1970), la postura metodológica adoptada ha sido la siguiente: por un lado, aceptar los datos del sistema SEC para los cuatro grandes países de la CEE, conociendo sus limitaciones y desplazando hasta una etapa posterior del presente trabajo su contrastación y, por otro lado, proceder a estimar para España su volumen anual en el período 1970-1978.

El procedimiento seguido en esta última tarea ha sido, en líneas generales, el siguiente:

Dado que nuestro objetivo ha sido siempre tratar de homogeneizar para poder establecer comparaciones, y teniendo en cuenta las hipótesis presentadas por la *Contabilidad Nacional* (base 1970), se ha integrado en el sector empresas a todas aquellas cuasi-sociedades que estuviesen claramente diferenciadas y en el sector familias a todos los hogares consumidores y a los profesionales liberales cuya actividad difícilmente podría separarse de su faceta de consumidor.

Posteriormente, hemos acudido a las Encuestas de Población Activa para conocer el volumen de los trabajadores por cuenta propia existentes en España en cada uno de los años del período 1970-1978, calificando como tales los códigos 02, 06 y 07 de los 18 recogidos en dichas Encuestas de Población Activa ocupada por categoría socioeconómica [7]. Una vez obtenido el número de trabajadores por cuenta propia, empleadores y asalariados, cuyos volúmenes anuales se incluyen en el Cuadro II-18, hemos establecido el siguiente supuesto básico: el salario medio neto de los asalariados es igual a la remuneración que cada trabajador por cuenta propia deduce de

[6] Sería preciso mencionar que la estimación de esta descomposición no presenta excesiva dificultad. Observando el Cuadro 8 de los distintos países que aparecen en la publicación *National Income Account,* que presenta los ingresos y gastos de las familias, figuran las rentas de la propiedad y de la empresa entre sus recursos, de forma suficientemente desagregada como para permitir realizar la agrupación propuesta. Para detalle ver los Cuadros II-19 a II-23.

[7] Denominamos empleadores a los activos ocupados cuyos códigos son 01 y 05.

su actividad, en concepto de retribución de la cantidad de trabajo por él aplicada.

Este supuesto básico podría considerarse excesivamente burdo, ya que no todas las categorías profesionales en que se distribuyen los asalariados son accesibles para los trabajadores por cuenta propia o, puesto que éstos no se distribuyen homogéneamente, entre la totalidad de las ramas de actividad durante el período muestral; ahora bien, el hecho de no poseer información sobre si los trabajadores por cuenta propia desempeñan al mismo tiempo un trabajo por cuenta ajena que, no constituyendo su fuente principal de ingresos, eleve su renta global, nos hizo desistir de incorporar en el análisis supuestos de trabajo más sofisticados.

En el Cuadro II-18 se especifica también el salario neto de cada trabajador por cuenta ajena en cada uno de los años del período 1970-1978 y el total de retribuciones netas de los trabajadores por cuenta propia que resulta de aplicar el salario del trabajador por cuenta ajena —según nuestra hipótesis— al número de trabajadores por cuenta propia. Sumando a este total el importe de las cotizaciones sociales que recaen sobre los trabajadores por cuenta propia, se obtienen los volúmenes anuales de la remuneración por trabajo personal de los trabajadores independientes, igual a las denominadas «rentas de la empresa» españolas del Cuadro II-23.

En los Cuadros II-19 a II-23 se recogen los datos correspondientes a las tres rúbricas o conceptos en los cuales se distribuye la totalidad de las rentas que recibe el sector de las economías domésticas de los cinco países objeto de estudio. Como ya quedó puesto de manifiesto anteriormente, las rentas netas de la propiedad y de la empresa constituyen, teóricamente, la parte distribuida del excedente neto de explotación del sector empresas, ya que esta magnitud agregada incorpora, además, el ahorro o autofinanciación del sector, así como los impuestos sobre las sociedades.

Siempre que el ahorro neto generado anualmente por el sector empresas sea positivo, las rentas netas de la propiedad y de la empresa no superarán el excedente neto de explotación correspondiente. Ahora bien, puede ocurrir que el sector empresas de un país se descapitalice, o se endeude en algún período concreto y, en este caso, las rentas netas de la propiedad y de la empresa del sector

economías domésticas superarían el volumen del excedente neto de explotación de la economía en dicho período.

Por otra parte, las rentas de que disfrutan las economías domésticas de un país pueden haberse generado parcialmente en el exterior, puesto que trabajamos con conceptos nacionales y no interiores, y ello puede también colaborar a que la porción repartida del excedente neto de explotación del país difiera del volumen anual de rentas netas de la propiedad y de la empresa de sus economías domésticas.

La relación entre el excedente neto de explotación y las rentas netas de la propiedad y de la empresa de las economías domésticas en los cinco países analizados y para el período 1970-1978, es la que se incluye en el Cuadro II-24.

CUADRO II-24

RENTAS NETAS DE LA PROPIEDAD
Y DE LA EMPRESA/EXCEDENTE NETO DE EXPLOTACION

Años	*Alemania*	*Francia*	*Inglaterra*	*Italia*	*España*
1970	0,899	0,825	0,837	0,956	0,778
1971	0,923	0,835	0,821	0,982	0,777
1972	0,884	0,825	0,804	0,983	0,763
1973	0,867	0,812	0,828	0,979	0,772
1974	0,877	0,853	1,068	1,015	0,777
1975	0,894	0,920	1,106	1,162	0,789
1976	0,886	0,897	0,999	1,116	0,787
1977	0,945	0,896	0,925	1,229	0,781
1978	0,964	0,889	0,884	1,126	0,739

En él se observa que existe una tendencia generalizada al alza del coeficiente que indica aproximadamente la parte distribuida del excedente neto de explotación, quizá con la excepción de España, en donde aquél se comporta de manera irregular. Si, además, nos

atenemos a los coeficientes incluidos en el Cuadro II-25, que muestran cómo el excedente neto de explotación en porcentaje sobre la Renta Nacional tiende a disminuir de modo general a lo largo del mismo período, se puede concluir que la capacidad de ahorro neto del sector «Empresas» de los países analizados está disminuyendo notablemente y que aumenta la dependencia del sector empresarial para financiar sus inversiones, respecto de las economías domésticas, del sector público y del sector exterior.

CUADRO II-25

PORCENTAJE DEL EXCEDENTE DE EXPLOTACION
EN LA RENTA NACIONAL

País	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Alemania	29,2	27,6	27,2	26,4	25,3	25,2	25,2	24,8	25,3
Francia	30,2	29,5	29,7	29,2	27,5	16,1	25,0	25,1	24,6
Inglaterra	18,3	19,1	20,5	20,3	17,0	14,1	15,0	16,5	19,1
Italia	35,4	33,2	33,6	32,3	29,3	28,0	28,1	26,3	29,2
España	41,8	41,1	39,4	38,7	39,1	37,3	36,4	36,1	35,1

FUENTE: OCDE.

2. LAS ESTADISTICAS DE LA POBLACION ACTIVA DE LOS PAISES ANALIZADOS: ESTRUCTURA Y LIMITACIONES

En la primera fase del trabajo específicamente estadístico se consiguió desglosar los flujos de ingresos de las familias en sus componentes de transferencias y rentas, siendo estas últimas divididas en tres componentes: remuneración de asalariados, rentas de la empresa y rentas de la propiedad. Las dos primeras clases de rentas, teóricamente al menos, hacen referencia a unos colectivos pobla-

cionales específicos, los trabajadores por cuenta ajena y los trabajadores por cuenta propia, cuya evolución en el tiempo es preciso tener en cuenta para depurar de datos sociológicos el análisis cuantitativo de las series de renta.

En este epígrafe citaremos brevemente algunos de los problemas encontrados a la hora de utilizar las fuentes nacionales e internacionales de población activa ocupada «por categorías socioeconómicas» que han determinado, en gran medida, la óptica de la investigación en su conjunto, reduciendo notablemente su perspectiva inicial.

Es evidente que postulando alguna hipótesis razonable, se podría considerar adecuada la clasificación actual de la población activa «por categorías socioeconómicas», es decir, por empleadores, empresarios individuales, profesionales liberales y asalariados. Ahora bien, a la hora de utilizar una determinada clasificación de la población, como la citada, surge un conjunto de problemas en relación con la clasificación de los flujos de ingresos que suele convertirse en fuente de errores. Nos referimos, por ejemplo, al caso de la ubicación de un individuo en un determinado apartado, cuya corrección y validez está siempre condicionada a la existencia de suficiente información en el cuestionario, a la interpretación adecuada del contenido en los distintos apartados y a otros muchos factores.

Algunos de estos errores se pueden minimizar, como trata de hacer el Instituto Nacional de Estadística, que, en el Censo de Población de 1981, actualmente en realización, ha aumentado el número de dígitos en la clasificación socio-económica con respecto a los utilizados en el anterior censo de 1970 y en la Encuesta de población activa. En el Cuadro II-26 puede verse que, frente a las escasas categorías utilizadas por la EPA, el actual Censo proporciona siete posibilidades de clasificación, elevando notablemente el grado de acoplamiento de los conceptos a la situación profesional de los individuos.

Es evidente que cualquier aumento de la desagregación de la información conlleva un aumento paralelo de las posibilidades de análisis; sin embargo, a su lado se produce una mayor probabilidad de realizar clasificaciones defectuosas a causa de que las respuestas deben ser más precisas, lo que viene acompañado de una mayor dificultad de interpretación.

CUADRO II-26

CATEGORIAS SOCIOECONOMICAS EN ESPAÑA

CENSO 1981	*EPA 1981*
1. Patrono o profesional que no emplea.	1. Empleador.
2. Empresario o profesional que no emplea personal o trabajador por cuenta propia.	2. Empresario sin asalariados o trabajador independiente.
3. Persona que trabaja con carácter fijo a sueldo, jornal, comisión u otra clase cualquiera de remuneración.	3. Asalariado.
4. Miembro de cooperativa de producción o comercio que trabaja en la misma.	4. Ayuda familiar.
5. Persona que trabaja con carácter eventual e interino a sueldo, jornal, comisión u otra clase de remuneración.	
6. Persona que trabaja sin remuneración reglamentada en la empresa o negocio de un familiar con el que convive.	
7. Otra situación distinta a las escritas anteriormente.	

Después de analizar las definiciones del contenido de cada uno de los apartados en que la EPA clasifica a la población activa, según las categorías socioeconómicas [8], podemos, en interés de nuestro estudio, realizar la siguiente agregación:

[8] Las fuentes utilizadas son las siguientes: 1) INE, *Encuesta de Población Activa. Informe Técnico. Diseño de la encuesta y evaluación de calidad de datos*, Madrid 1978. 2) INE, *Evaluación de calidad de datos de Población Activa. Período 1971-1976*, Madrid 1978. 3) INE.EPA, *Manual de definiciones, instrucciones y normas de codificación*, Madrid 1976. 4) INE.EPA, *Manual técnico, corrección de errores mediante proceso electrónico, clasificación de la población encuestada y tablas de resultados*, Madrid 1978.

1. Empresarios.
2. Cuasi-sociedades o empresarios sin asalariados y trabajadores independientes.

3 + 4. Asalariados, incluyendo Ayudas familiares.

Estos conceptos son comparables a los que surgen de la composición de una acumulación de las rúbricas procedentes del Censo, tal como la siguiente:

1. Empresarios.

2 + 4. Cuasi-sociedades.

3 + 5 + 6. Asalariados.

La citada agregación puede plantear algún problema, puesto que la agrupación 4 de la clasificación censal puede estar incluida en los empleados que utiliza la EPA, debido al criterio de propiedad que establece.

Con respecto a España, la encuesta proporciona coeficientes de calidad de las estimaciones realizadas, que pueden usarse para conocer la fiabilidad de los datos manejados.

Con el fin de analizar la información estadística, de carácter internacional, se citan a continuación los documentos o fuentes estadísticas utilizadas:

1. OECD, *Labour force statistics,* París, 1980.
2. NACIONES UNIDAS, *Demografic Year Book,* 1977.
3. OIT, *Year Book of labour statistics,* Ginebra, 1980.
4. EUROSTAT, *Employment and unemployment,* Luxemburgo.
5. EUROSTAT, *Labour force sample survey,* Luxemburgo.
6. OIT, *Proyecciones de la fuerza del trabajo,* Ginebra.

De su análisis se pueden extraer las siguientes conclusiones:

— La información está homogeneizada para todos los países.
— Prácticamente todas las publicaciones proporcionan un tipo de información muy simplificada, disponiéndose de datos muy agregados, debido al sistema utilizado por los países pertenecientes a organismos internacionales, que consiste en cumplimentar unos cuestionarios de los que luego se publica un resumen, en aras de la uniformidad en la presentación de los resultados.

— Nunca se publican tablas que recojan los errores de muestreo, ni relativos ni absolutos, de las estimaciones publicadas, con lo que no se dispone de ninguna referencia sobre la fiabilidad de las cifras existentes.
— A excepción de la publicación *Labour force sample survey,* ninguna otra proporciona información desagregada especialmente, es decir, a nivel regional, de los distintos países. Esta Encuesta está especialmente diseñada con una evidente intención de homogeneización de los datos que suministran los países de la CEE, hecho que permite suponer la superior calidad de las estimaciones respecto a la de las restantes publicaciones.
— La publicación del núm. 6 del listado anterior, es de todos los citados el único documento que contiene un trabajo metodológico.
— Por último, la incompatibilidad existente entre la clasificación de la situación profesional necesaria para nuestro estudio —la deducida de la EPA— y la presentada en todas estas estadísticas. En efecto, a excepción del *Demografic Year Book,* todas las fuentes de información contienen una clasificación análoga, cuya descripción presentamos a continuación (Cuadro II-27).

Como se puede observar, todas las clasificaciones son análogas en el sentido siguiente: dentro del colectivo de empleadores se encuentran también las cuasi-sociedades, es decir, las personas que trabajan por su cuenta y los empleadores que no emplean trabajador por cuenta propia.

Por lo que se refiere al *Demografic Year Book,* a pesar de que la clasificación que emplea podría hacerse compatible con la especificada en este estudio, no es posible utilizar la información que proporciona por corresponder a datos de años alternos y sin continuidad. Por otra parte, no siempre se refiere a los mismos países, siendo sin duda la estadística con estimaciones menos fiables de todas las analizadas hasta el momento.

CUADRO II-27

CATEGORIAS SOCIOECONOMICAS EN FUENTES INTERNACIONALES

OCDE	EUROSTAT *Sumpley Survey*	EUROSTAT *Employment and unemployment*	OIT
1. Asalariados.	1. Empleadores e independientes.	1. Empleadores e independientes y Ayudas familiares.	1. Empleadores y trabajadores por cuenta propia.
2. Empleadores y personas que trabajan por su cuenta.	2. Asalariados.	2. Asalariados.	2. Asalariados.
3. Trabajadores familiares no remunerados.	3. Ayudas familiares.		3. Trabajadores familiares no remunerados.
			4. Inclasificables según categorías.

Una vez analizadas detenidamente las fuentes internacionales, se puede afirmar que no existe una documentación metodológica comparada, por lo que cualquier intento de utilizar la información sobre la población activa de cualquiera de los países debe pasar previamente por el estudio particularizado de la metodología que se ha seguido en el país en cuestión.

En definitiva, podemos concluir que a pesar de la existencia de estadísticas internacionales sobre la fuerza del trabajo, no es posible realizar los estudios comparados pertinentes ni adecuados a nuestra investigación, salvo que se planteen hipótesis de trabajo referentes a la clasificación de la población activa por categorías socioeconómicas a un mayor nivel de desagregación que las presentadas en el Cuadro II-27. Sin embargo, cualquier hipótesis hecha con el fin de intentar desagregar el colectivo empleadores-cuasisociedades es muy peligrosa porque, sin disponer de apoyaturas sólidas, el riesgo de errar significativamente es muy grande.

Estas razones justifican sobradamente que la perspectiva adoptada en la investigación se haya reducido hasta distinguir entre dos categorías socio-profesionales exclusivamente: los asalariados y los no asalariados, abandonando el intento de desglosar el grupo de no asalariados en ulteriores categorías más simples. Evidentemente, esta decisión implica a su vez que el análisis de la evolución de las rentas no salariales no haya podido ser objeto de un tratamiento simétrico al que se ha llevado a cabo sobre la remuneración de los asalariados, cuando se aplica al análisis tendencial de la distribución por grupos de rentas, el método corrector que hace referencia a la evolución del colectivo socioprofesional correspondiente que las percibe.

3. LAS ESTADISTICAS FISCALES DE LOS PAISES ANALIZADOS: DISEÑO Y DEFICIENCIAS

La realización de la investigación sobre la estructura y evolución de la distribución funcional de la renta en los cinco países seleccionados hacía conveniente utilizar datos relativos a todos aquellos ingresos públicos que, recayendo sobre las diversas categorías en que se ha clasificado la renta de las economías domésticas, pu-

dieran modificar o alterar la distribución primaria de aquélla entre los diferentes colectivos poblacionales que la reciben.

Evidentemente, nos estamos refiriendo a la necesidad de disponer de datos sobre las recaudaciones de los impuestos directos que recaen sobre las personas físicas, clasificadas según fuentes de renta, y también de informaciones sobre cotizaciones sociales en cada uno de los cinco países objeto de nuestra investigación.

La presentación habitual de los datos relativos a la recaudación por impuestos directos existente en las fuentes estadísticas nacionales e internacionales consiste en ofrecer anualmente las magnitudes que cada concepto impositivo proporciona a la Hacienda Pública, imperando, en términos generales, bien el criterio administrativo, bien el criterio económico de imputación, según se trate de fuentes estadísticas del sector público o de datos de la Contabilidad Nacional.

Ciertamente, este tipo de información fiscal no era utilizable de manera inmediata en nuestra investigación, puesto que la referencia al supuesto del hecho generador de la obligación de contribuir no implicaba necesariamente una relación única al respecto del grupo perceptor de la renta, ni tampoco de la clase de renta recibida (rentas del trabajo por cuenta ajena, rentas del trabajo por cuenta propia o rentas puras del capital). Por otra parte, tampoco resultaba clara en relación con una multiplicidad de conceptos impositivos la naturaleza física o jurídica del sujeto incidido, haciéndose necesario establecer criterios porcentuales de imputación de tales recaudaciones entre las empresas y familias.

La búsqueda de publicaciones de carácter oficial o privado que resolvieran esta doble problemática que acabamos de describir resultó en gran medida infructuosa, imposibilitando en gran parte el intento de aproximarnos al análisis de la incidencia de la imposición directa sobre las tres clases o grupos de renta mencionados. La excepción a la regla general más significativa la constituye España, que en una publicación reciente del Ministerio de Hacienda [9] resuelve estos problemas imputando los ingresos procedentes de la imposición directa a las personas físicas y a las personas jurídicas, en

[9] Ministerio de Hacienda, *Análisis de los resultados de la aplicación del nuevo impuesto sobre la renta de las personas físicas correspondiente al ejercicio 1979 y medidas a adoptar,* Madrid 1981.

aquellas figuras compartidas, y permitiendo también formular hipótesis razonables sobre la incidencia de los tributos que recaen sobre las personas físicas entre las tres clases de rentas con las que trabajamos.

Los criterios de imputación de las recaudaciones anuales de los impuestos a cuenta de España entre personas físicas y personas jurídicas, así como de los recargos locales correspondientes según dicha publicación, son los siguientes:

Concepto	*Imputable a personas físicas* (%)
Cuota Fija de Contribución T. Rústica	85
Contribución T. Urbana	75
Licencia Fiscal del I. Industrial	50
Impuesto Rentas de Capital	50

El resto de los impuestos a cuenta, así como el impuesto general sobre la renta de las personas físicas, son imputados a dichas personas físicas.

Por otra parte, se contiene en dicha publicación el detalle de las fuentes de renta declaradas en el impuesto general sobre la renta de las personas físicas, distribuyéndolas en seis categorías: agrarias, urbanas, del capital, del trabajo, mixtas y otras, conteniéndose, asimismo, una estimación de la carga que recae sobre el trabajo de los asalariados, distinguiéndola de aquella otra que incide sobre las rentas del trabajo de los profesionales liberales y artistas.

Todo este detalle permitía agrupar la recaudación de los impuestos directos sobre las personas físicas en tres rúbricas, estableciendo una correspondencia biunívoca entre aquellas recaudaciones y las fuentes de renta que resultaban incididas:

— Las rentas puras del capital o rentas de la propiedad de España corren con la carga del pago de la contribución territorial urbana y con el impuesto de las rentas del capital.
— Las rentas mixtas, también llamadas «rentas de la empresa de las economías domésticas» de nuestro país, soportan el

peso de la contribución territorial rústica, del impuesto industrial en la parte correspondiente a las personas físicas y del IRTP e Impuesto sobre la renta, en la porción que se estima correspondiente al trabajo por cuenta ajena.

— Por último, la remuneración de los asalariados es gravada con la porción restante de las dos últimas figuras impositivas.

Una vez aplicado este procedimiento de imputación, disponíamos para España de datos referentes a la carga impositiva inicial sobre los tres grupos de rentas para un período si no completo, sí lo suficientemente amplio —1971, 1974, 1977, 1978 y 1979—, como para permitir analizar los efectos del sistema fiscal sobre la distribución funcional de la renta.

Por lo que se refiere a los países de la Comunidad Económica Europea que son objeto de análisis, únicamente hemos podido localizar sobre Francia un estudio de similares características, publicado por el INSEE recientemente [10], que aporta estimaciones acerca de los efectos del sistema fiscal sobre la distribución primaria de la renta en el año 1970 y en el año 1975. Este trabajo concluye expresando que, en dicho período, los impuestos directos no han modificado prácticamente la distribución de las rentas obtenidas por cada categoría socioprofesional.

El segundo tipo de ingreso público que puede alterar la distribución funcional de la renta, al incidir sobre ella, son las cotizaciones sociales. En esta materia, las dificultades y los problemas estadísticos que se han presentado han sido muy inferiores a aquellos a los que acabamos de hacer referencia y, en consecuencia, hemos podido proporcionar un tratamiento homogéneo a todos los países analizados.

La presentación habitual de las cotizaciones sociales efectivas en las estadísticas internacionales distingue entre cotizaciones a cargo de la empresa, cotizaciones satisfechas por los asalariados y cotizaciones correspondientes a los trabajadores por cuenta propia; es decir, el problema de la asignación de ellas por grupos de renta queda resuelto.

Cabe mencionar, sin embargo, que no todas las cotizaciones so-

[10] «Les ressources des ménages par categories socioprofesionnelles en 1975», núm. 371 de las *Collections de l'INSEE,* Serie M, núm. 87, Janvier 1981.

ciales son objeto del citado desglose estadístico; se desconoce la asignación por grupos ocupacionales de las cotizaciones ficticias y, por tanto, ellas quedan fuera del análisis de incidencia que se realiza con las cotizaciones sociales efectivas.

Cabe, por último, mencionar que se pretendió al iniciar esta investigación contemplar la vertiente del gasto público y no sólo la de los ingresos, puesto que las transferencias de las administraciones públicas, fundamentalmente, podían alterar también la distribución primaria de la renta. Ahora bien, este propósito se abandonó posteriormente ante la imposibilidad de obtener estimaciones fiables de la distribución de las transferencias por grupos de renta.

III

Evolución de la distribución funcional de la renta en España y en la Comunidad Europea en el período 1970-78

En este capítulo analizaremos las tendencias que mantienen las participaciones de los distintos grupos de perceptores en la renta en los cuatro grandes países de la CEE —Francia, Gran Bretaña, Italia y la República Federal Alemana—, así como en España, durante el período objeto de estudio —1970-1978—. Por razones metodológicas ya expuestas en la sección anterior, los grupos de perceptores de rentas se han reducido a tres, siendo éstos los trabajadores por cuenta ajena, que reciben en su conjunto la «remuneración de los asalariados», los trabajadores por cuenta propia —profesionales liberales, individuales y cuasi-sociedades agrícolas, industriales o de servicios—, que son retribuidos por las «rentas de la empresa», y por último, los propietarios del capital —cuya distribución entre trabajadores por cuenta ajena y trabajadores por cuenta propia se ignora—, que reciben las «rentas de la propiedad».

El análisis puramente tendencial de la participación de estos tres grupos en la renta global será objeto del primer epígrafe de este capítulo y a lo largo de él quedarán puestas de manifiesto algunas características importantes, tales como la prepotencia de las rentas salariales para todos los países analizados, así como también la diferente distribución por países de las rentas no salariales entre rentas puras del capital y rentas mixtas, o la existencia de una tendencia generalizada al aumento de la participación de la remuneración de los asalariados a lo largo del tiempo.

El análisis tendencial será corregido por la incorporación de las variaciones en la estructura socio-profesional, acaecidas entre 1970 y 1978, que aportarán un nuevo elemento de juicio a las conclusiones derivadas del primer epígrafe en torno a la tendencia de la re-

muneración de los asalariados a aumentar su participación en la renta global. Este finalizará con la aplicación de un método que permita distinguir entre los efectos que sobre la participación de los asalariados en la renta son atribuibles al aumento de la población trabajadora por cuenta ajena durante el período analizado, y lo que se denominarán cambios puramente distributivos en la participación de los factores en la renta global.

Los coeficientes que, para cada país, revelan la participación de los trabajadores por cuenta ajena en la renta, resultantes de la aplicación del citado procedimiento, serán objeto de un análisis econométrico destinado a determinar las causas o factores económicos más relevantes de su evolución temporal.

1. ANALISIS TENDENCIAL DE LAS ESTRUCTURAS DE LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LA RENTA

Los datos que muestran la estructura de la distribución funcional de la renta, así como su evolución, entre 1970 y 1978, para los cinco países analizados, se encuentran recogidos en los Cuadros III-1 a III-5. En todos ellos, la renta de los factores productivos representa la remuneración total obtenida por las economías domésticas como consecuencia de su aportación al sistema y, por ello, lógicamente, adquiere el valor 100.

En una primera aproximación, dicha renta se distribuye en dos rúbricas: las rentas salariales o remuneración de asalariados recibidas por los trabajadores por cuenta ajena y las rentas netas de la propiedad y de la empresa, que recogen todas las retribuciones distintas de la primera, y en parte, también, rentas del factor trabajo.

Las rentas netas de la propiedad y de la empresa, a su vez, se desglosan en dos subconceptos que tratan de separar las retribuciones que reciben los propietarios de factores productivos cuya aportación se realiza sin necesidad de la prestación simultánea de su trabajo —las rentas de la propiedad—, de las que reciben los trabajadores que, además de dicho trabajo por cuenta propia, aplican cantidades mayores o menores de capital humano o no humano —las rentas de la empresa—. Así, pues, surge una nueva serie de coeficientes de valor 100 aplicados a las rentas netas de la propiedad y de

la empresa, una vez distribuida ésta entre sus dos componentes, puesto que la presentación de los resultados de este modo es más clara a efectos del análisis que pretendemos realizar.

a) Las rentas salariales

La retribución del trabajo por cuenta ajena, tanto al principio del período objeto de estudio como al final, supone para todos los países más del 60 por 100 de la renta de las economías domésticas, figurando Gran Bretaña a la cabeza de los cinco países considerados, puesto que esta rúbrica se sitúa en él por encima del 80 por 100 de aquella magnitud agregada.

En 1970, era Italia el país que destinaba un menor porcentaje de la renta a retribuir a la población asalariada —un 61,2 por 100—, seguida de cerca por España, con un 63, 7 por 100; casi cinco puntos por encima de nuestro país se encuentra Francia (68,2 por 100) y después la República Federal Alemana, con un 69,9 por 100 en dicho año.

Evidentemente, las diferencias en el orden de magnitud que se observan entre estos coeficientes están directamente relacionadas con características estructurales de la economía de cada país, tales como la dimensión de las unidades de producción y el grado de proletarización del factor trabajo; así, pues, países como Gran Bretaña o la República Federal Alemana, que poseen empresas grandes y medianas relativamente abundantes y en los que la relación entre población asalariada y población ocupada se sitúa en torno al 90 por 100 —92 por 100 en Gran Bretaña y 83 por 100 en Alemania—, necesariamente habrán de destinar un mayor porcentaje de sus rentas globales a retribuir al trabajo por cuenta ajena, que Italia o España, que se sitúan en el vértice opuesto de la disyuntiva.

El análisis que constituye el objetivo de este trabajo no consiste en descubrir las razones que justifican las diferencias que existen entre los niveles absolutos de las participaciones de los asalariados en la renta nacional; no pretendemos realizar un estudio estructural, por lo demás, ciertamente atractivo. Por el contrario, queremos ahora centrar la atención sobre la evolución de esas participaciones salariales en cada país, a lo largo de ese período, cuyo principio lo hemos

ESPAÑA

CUADRO III-1

ESTRUCTURA PORCENTUAL

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A. Rentas netas de la propiedad y de la Empresa.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A.1. Rentas de la prop.	28,4	33,7	34,5	32,2	34,8	36,3	34,4	34,3	32,4
A.2. Rentas de la empr.	71,6	66,3	65,5	71,8	65,2	63,7	65,6	65,7	67,6
A + B Renta de los factores productivos.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A. Rentas netas de la P y E	36,3	35,5	33,5	33,0	33,4	31,9	30,7	30,5	29,8
B. Remun. Asalariados.	63,7	64,5	66,5	67,0	66,6	68,1	69,3	69,5	70,2

FUENTE: INE, *Contabilidad Nacional de España y Encuestas de Población Activa.*

ALEMANIA

CUADRO III-2

ESTRUCTURA PORCENTUAL

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A. Rentas netas de la propiedad y de la empresa.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A.1. Rentas de la prop.	87,5	87,1	86,1	83,9	82,8	82,9	83,5	82,8	83,2
A.2. Rentas de la empr.	12,5	12,9	13,9	16,1	17,2	17,1	16,5	17,2	16,8
A. + B. Renta de los factores productivos.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A. Rentas netas de la P y E	30,1	29,2	27,9	26,4	25,0	25,3	26,4	27,1	28,1
B. Remun. Asalariados.	69,9	70,8	72,1	73,6	75,0	74,7	73,6	72,9	71,9

FRANCIA

CUADRO III-3

ESTRUCTURA PORCENTUAL

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A. Rentas netas de la propiedad y de la empresa.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A.1. Rentas de la prop.	82,7	81,8	81,7	81,7	77,1	76,8	76,8	76,1	74,4
A.2. Rentas de la empr.	17,3	18,2	18,3	18,3	22,9	23,2	23,2	23,9	25,6
A. + B. Renta de los factores productivos.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A. Rentas netas de la P y E	31,8	31,4	31,5	30,5	28,7	28,0	27,1	26,8	26,9
B. Remun. Asalariados.	68,2	68,6	68,5	69,5	71,3	72,0	72,9	73,2	73,1

FUENTE: OCDE.

INGLATERRA

CUADRO III-4

ESTRUCTURA PORCENTUAL

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A. Rentas netas de la propiedad y de la empresa.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A.1. Rentas de la prop.	60,1	62,9	67,3	70,7	70,4	71,7	72,8	71,3	71,5
A.2. Rentas de la empr.	39,9	37,1	32,7	29,3	29,6	28,3	27,2	28,7	28,5
A. + B. Renta de los factores productivos.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A. Rentas netas de la P y E	19,8	19,8	19,6	19,6	18,5	16,9	17,4	18,2	18,0
B. Remun. Asalariados.	80,2	80,2	80,4	80,4	81,5	83,1	82,6	81,8	82,0

ITALIA

CUADRO III-5

ESTRUCTURA PORCENTUAL

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A. Rentas netas de la propiedad y de la empresa.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A.1. Rentas de la prop.	98,1	97,5	97,9	99,0	97,9	95,8	92,0	89,8	90,0
A.2. Rentas de la empr.	1,9	2,5	2,1	1,0	2,1	4,2	8,0	10,2	10,0
A. + B. Renta de los factores productivos.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
A. Rentas netas de la P y E	38,8	36,8	36,6	35,4	34,6	33,5	29,6	33,5	34,7
B. Remun. Asalariados.	61,2	63,2	63,4	64,6	65,4	66,5	70,4	66,5	65,3

FUENTE: OCDE.

establecido en 1970, y descubrir si existen algunas tendencias generales seguidas por todos ellos que mantengan alguna relación concreta de causalidad respecto a determinados factores económicos.

El primer elemento que surge del análisis de las tendencias de la participación de las rentas salariales en la renta de las economías domésticas, en los cinco países considerados, es que, entre 1970 y 1978, esa participación se eleva, según se deduce del Cuadro III-6, que se compone con datos de los cinco Cuadros anteriores; todos estos países elevan el coeficiente de salarios/renta de las economías domésticas: España en mayor medida —6,5 puntos— y en menor medida y por este orden, Francia —4,9 puntos—, Italia —4,1 puntos—, la República Federal Alemana —2,0 puntos— e Inglaterra —1,8 puntos—.

CUADRO III-6

PARTICIPACION DE LA REMUNERACION DE LOS ASALARIADOS EN LA RENTA DE LAS ECONOMIAS DOMESTICAS (%)

País	1970	1978
Alemania	69,9	71,9
Francia	68,2	73,1
Inglaterra	80,2	82,0
Italia	61,2	65,3
España	63,7	70,2

FUENTE: Elaboración propia.

Por otra parte, también puede mantenerse como conclusión general que la participación salarial en la renta de las economías domésticas tendía a elevarse a mayor velocidad antes de la crisis económica, cuyo origen se sitúa en el otoño de 1973 con la elevación de los precios del petróleo, en menos de un trimestre, desde dos dólares/barril hasta 9,31 dólares/barril. Es el año 1974 el primero en el que se observan los efectos de la decisión de los miembros de la OPEP, en términos de tensiones inflacionistas internacionales, reducción del crecimiento económico y desequilibrios exteriores y, por ello, hemos considerado a 1974, bien como el último año de la etapa anterior a la crisis aplicando la hipótesis de que

existe un año de retraso en los efectos de ella sobre la distribución funcional de la renta, bien como un período aislado de naturaleza distinta, que sirva de frontera a dos períodos económicos estrictamente diferentes, el anterior y el posterior a la crisis.

El Cuadro III-7 representa la primera de estas dos soluciones y sus datos sustentan para todos los países, excepto para España, la tesis enunciada previamente: la crisis económica afecta negativamente a la participación de los salarios en la renta de las economías domésticas, ralentizando, no colaborando e incluso neutralizando parcialmente la tendencia favorable detectada en la fase de auge.

CUADRO III-7

PARTICIPACION DE LA REMUNERACION DE LOS ASALARIADOS EN LA RENTA DE LAS ECONOMIAS DOMESTICAS

(Incremento en cada período)

País	*1971-1974*	*1975-1978*
Alemania	4,1	— 1,0
Francia	3,1	1,8
Inglaterra	1,3	0,0
Italia	4,2	0,9
España	2,9	3,6

FUENTE: Elaboración propia.

Francia es el país que menos disminuye, en el segundo período (1975-78), el ritmo de avance que la participación de los salarios en la renta de las economías domésticas detectó en el primero (1971-1974), con un incremento acumulativo de 1,8 puntos, frente a los 3,1 que ganó dicho coeficiente entre 1971 y 1974. En Italia, el coeficiente de participación salarial aún se eleva 0,9 puntos, frente a los 4,2 que avanzó en la primera sección del período.

Los cuatro años de la crisis se comportan de modo neutral en Gran Bretaña, respecto a la relación rentas salariales/renta de las economías domésticas y para la República Federal Alemana actúan reduciendo en un punto la sustancial elevación del coeficiente del período 1971-1974.

España se comporta de manera inversa a estos países de la Comunidad, ya que la remuneración de los asalariados incrementa en 3,6 puntos su participación en la renta durante 1975-1978, frente a un avance de 2,9 puntos en el intervalo 1971-74; es decir, en España la tendencia al alza se acelera en la fase de recesión económica.

Podemos también considerar el año 1974 como un período frontera entre dos fases temporales de características económicas sustancialmente distintas; año de transición no fácilmente asimilable con alguno de los dos subperíodos limítrofes y, por ello, tratarlo aisladamente. Esta hipótesis, que puede apoyarse en una multiplicidad de razones, queda corroborada por los datos que emanan del estudio de la distribución funcional de la renta, porque en la mayoría de los países analizados se observa que en 1974 la participación de los asalariados en la renta se eleva sustancialmente: el coeficiente resultante alcanza, a lo largo de la serie de variaciones anuales, su máximo incremento en 1974 para Francia, la República Federal Alemana e Inglatera.

Pasando a valorar, por tanto, incrementos acumulativos medios por año para las tres fases temporales que así resultan: 1971-1973, 1974 y, por último, 1975-1978, tal como se especifica en el Cuadro III-8, la conclusión inicial tampoco varía, puesto que

CUADRO III-8

PARTICIPACION DE LA REMUNERACION DE LOS ASALARIADOS EN LA RENTA DE LAS ECONOMIAS DOMESTICAS

(Incremento medio anual en cada período)

País	*1971-73*	*1974*	*1975-78*
Alemania	0,90	1,40	— 0,70
Francia	0,43	1,80	0,45
Inglaterra	0,07	1,10	0,00
Italia	1,06	0,80	0,22
España	1,10	— 0,40	0,90

FUENTE: Elaboración propia.

los datos vuelven a corroborar incluso para España, si bien en este caso, con la escasamente significativa excepción de Francia, que la crisis económica ha tendido a moderar la tendencia de las rentas salariales a absorber cada vez mayores porciones de la renta de las economías domésticas.

b) **Las rentas no salariales**

El conjunto de «rentas netas de la propiedad y de la empresa», a las que podemos denominar, también, rentas no salariales, constituyen la porción complementaria a la remuneración de los asalariados, necesaria para totalizar la renta anualmente recibida por las economías domésticas de un país.

Siendo así, lógicamente, la participación de las rentas no salariales sobre la renta en cualquier año concreto, y también su evolución a lo largo del período analizado, será inversa a la que experimentan las rentas salariales, oscilando entre el 40 y el 20 por 100 anual de la renta según los países, y tendiendo a disminuir su peso específico a lo largo del tiempo, a mayor velocidad en la etapa anterior a la crisis y desacelerando su ritmo de deterioro a partir de 1975.

Las rentas no salariales se distribuyen entre rentas de la propiedad, a las que denominaremos también rentas puras del capital, y rentas de la empresa o rentas mixtas de capital y trabajo, tal como anunciábamos al principio del capítulo. El conjunto de ambas rúbricas adquiere a lo largo de la serie y para todos los países el valor 100 y, por tanto, la suma de los coeficientes resultantes de dividir anualmente los valores absolutos de las rentas de la propiedad y de las rentas de las empresas entre la magnitud total de las rentas no salariales será también igual a 100. Los coeficientes de cada una de estas rúbricas para los cinco países analizados y durante el período 1970-78 se encuentran en los Cuadros III-1 a III-5.

Componiendo el Cuadro III-9 con datos referidos a la evolución de la participación de las «rentas de las empresas» en los períodos límites del intervalo, para los cinco países analizados, se observa cuál es la tendencia que mantienen las rentas puras de trabajo deducidas por las economías domésticas del ejercicio de sus

actividades profesionales realizadas por cuenta propia, así como las procedentes del reparto del excedente neto de explotación obtenido por las cuasi-sociedades, para remunerarlo.

CUADRO III-9

PARTICIPACION DE LAS RENTAS PURAS DE TRABAJO EN LAS RENTAS NETAS DE LA PROPIEDAD Y DE LA EMPRESA (%)

País	1970	1978
Alemania	12,5	16,8
Francia	17,3	25,6
Inglaterra	39,9	28,5
Italia	1,9	10,0
España	71,6	67,6

FUENTE: Elaboración propia.

La dispersión que se observa en 1970 entre las participaciones de las rentas puras del trabajo en las «rentas mixtas», según los países, es muy elevada, muy superior a la correspondiente a la participación de la remuneración de los asalariados en la renta global. Ciertamente, algunas de sus causas radican en la propia naturaleza de las informaciones utilizadas para construir las series de volumen de estas rentas puras de trabajo y en los posibles defectos de la metodología subyacente, a los que nos hemos referido en el Capítulo II de este mismo trabajo.

La fuente de información utilizada para conocer la distribución funcional de la renta de los cuatro grandes países de la Comunidad han sido las cuentas nacionales de la OCDE, que aportan los volúmenes de estas rúbricas y que aceptamos como válidos en el trabajo; ahora bien, ello no es óbice para realizar algunas consideraciones que maticen su fiabilidad en este entorno concreto. Parece razonable creer que el importe de las rentas detraídas del excedente de explotación de las cuasi-sociedades para retribuir el trabajo por cuenta propia de sus titulares esté directamente relacionado con el tamaño del colectivo «trabajadores por cuenta propia» de la población ocupada del país correspondiente. La estructura de la ocupación, según *status* profesional, de los cuatro países mencionados que hemos podido obtener —Cuadro III-10—, revela la reducida

proporción que los trabajadores por cuenta propia representan sobre la población activa de cada uno de ellos.

En Gran Bretaña y en la República Federal Alemana, sólo un 4,6 por 100 de la población activa civil está formada por trabajadores por cuenta propia y, según los datos de la OCDE, este volumen semejante de población retira, en concepto de retribución de su trabajo, un volumen de dinero tres veces más alto en Inglaterra que en Alemania. Por otro lado, Francia e Italia son países que tienen clasificados como independientes un 11,5 y un 13,7 por 100, respectivamente, de su población activa y, curiosamente, en Italia estos profesionales sólo reciben el 1,9 por 100 de las rentas no salariales.

Como ya queda expuesto en el Capítulo II, las fuentes de información españolas básicas para distribuir las rentas de la propiedad y de la empresa entre rentas puras del trabajo y rentas del capital han sido la Contabilidad Nacional de España (CNE) y la Encuesta de Población Activa. En 1970 los trabajadores por cuenta propia eran el 31,1 por 100 de la población activa, siendo ese porcentaje casi 2,3 veces superior al de Italia en esa fecha; asimismo, las rentas puras del trabajo correspondientes teóricamente a este colectivo social son las más elevadas, disfrutando de un 71,6 por 100 del total de las rentas no salariales.

Pasaremos a continuación a analizar la evolución de la estructura de participación de esta clase de retribuciones a lo largo del período 1970-78. Como ya queda reflejado en el Cuadro III-9, Alemania, Francia e Italia elevan, en este intervalo de tiempo, su participación en el conjunto de dichas rentas no salariales, mientras que Inglaterra y España la disminuyen. Italia es el país que detecta un mayor aumento en términos relativos, al pasar su coeficiente de participación desde 1,9 por 100 hasta el 10,0 por 100 de las rentas no salariales e Inglaterra, por el contrario, es el que registra un mayor deterioro a lo largo del período analizado.

La no disponibilidad de datos que permitan comprobar la evolución de la estructura de población ocupada por países con el detalle necesario obliga a que reduzcamos el análisis únicamente a España, país para el que disponemos de información sobre el número de trabajadores por cuenta propia existente a lo largo de la serie.

CUADRO III-10

POBLACION ACTIVA CLASIFICADA SEGUN LA SITUACION PROFESIONAL

	25-5-1970 Alemania		**1-3-1968 Francia**		**25-4-1971 Inglaterra**		**25-4-1971 Italia**	
Concepto	*Miles de personas*	*% PAC*	*Miles de personas*	*% PAC*	*Miles de personas*	*% PAC*	*Miles de personas*	*% PAC*
Empleadores	1.210,7	4,5	843,1	4,1	782,2	2,9	359,8	1,8
Trabajadores por cuenta propia.	1.236,2	4,6	2.378,0	11,5	1.177,3	4,6	2.721,1	13,7
Asalariados	22.358,5	84,1	15.343,4	74,2	22.284,3	86,6	13.872,5	70,0
Trabajadores familiares no remunerados	1.071,6	4,0	1.437,9	6,9	138,0	0,5	880,7	4,4
Empleo Total	26.476,8	99,5	20.002,4	96,7	24.357,7	94,7	18.831,1	95,0
Desempleo	112,0	0,5	679,9	3,3	1.357,4	5,3	974,8	5,0
POBLACION ACTIVA (Civil)	26.588,8	100	20.682,3	100	25.715,1	100	19.805,9	100

FUENTE: EUROSTAT, *Recensements de la population dans les pays de la Communauté, 1977* y elaboración propia.

CUADRO III-11

TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA EN ESPAÑA

Año	*Miles de personas*	*% sobre Población Activa*
1970	3.885,6	31,1
1971	3.647,9	28,7
1972	3.308,1	26,5
1973	3.461,7	27,1
1974	3.415,5	26,7
1975	3.150,0	25,2
1976	3.115,9	24,9
1977	3.061,7	24,8
1978	2.991,1	24,7

FUENTE: INE, *Encuesta de Población Activa.*

El Cuadro III-11 pone de manifiesto la disminución en términos absolutos del número de trabajadores por cuenta propia en nuestro país, que ha sido de 894.500 trabajadores entre 1970 y 1978. El volumen de trabajadores por cuenta propia, como porcentaje de la población activa ocupada en sentido estricto, ha disminuido en un 20,6 por 100 entre 1970 y 1978, y ello justifica, al menos parcialmente, que la participación de las rentas por ellos obtenidas haya caído en un 5,6 por 100 durante el mismo intervalo.

Las rentas puras del capital, también llamadas rentas de la propiedad, han evolucionado en sentido opuesto a las denominadas rentas de empresa, tendiendo a elevarse en Inglaterra y en España y disminuyendo, en cambio, en Alemania, Francia e Italia.

2. LAS VARIACIONES EN LAS ESTRUCTURAS SOCIO-PROFESIONALES Y LAS RENTAS SALARIALES

Las conclusiones obtenidas en el epígrafe anterior acerca de las tendencias que los diferentes componentes de la renta de las economías domésticas mantienen en el período 1970-78 deben, en buena técnica, corregirse por las variaciones que hayan tenido lugar, en los diferentes países analizados, en la estructura socio-profesional, puesto que la evolución de la suma de retribuciones de los factores está básicamente relacionada de forma directa con el número de unidades de factor productivo aplicadas.

No se pretende, en este momento, diseñar ninguna idea teórica nueva, ni siquiera aludir a las diferentes versiones de la teoría microeconómica de la renta de los factores productivos, sino tan sólo poner de manifiesto que la diferente distribución del factor trabajo entre las categorías de trabajadores por cuenta propia y trabajadores por cuenta ajena aportan una explicación parcial a la evolución de la participación de las rentas salariales, en sentido creciente, durante 1970-78.

Como ya manifestaba Kuznets, el tipo de crecimiento económico que hoy prepondera en los países industrializados favorece el crecimiento de la población asalariada y justifica socialmente la tendencia secular de las rentas salariales a aumentar su participación en la Renta Nacional; ahora bien, esta consecuencia puede ser debida a un aumento de la proporción entre trabajadores por cuenta ajena y ocupación total, a salarios per cápita constantes, o, alternativamente, a una elevación del salario medio superior al aumento de las rentas per cápita que reciben los no asalariados, siendo el trabajo por cuenta ajena una porción constante de la fuerza del trabajo total aplicada al proceso productivo.

La finalidad que se persigue al recurrir a estudiar la evolución de la estructura socio-profesional en los cinco países objeto de este trabajo es aislar ambos tipos de causas para disponer de series que revelen los cambios experimentados por la remuneración de los asalariados como consecuencia de factores distintos a las variaciones sufridas por el *status* ocupacional del país.

El intento inicial consistió en depurar del elemento socioeconómico al que hacemos referencia, tanto a la remuneración de los asalariados como a las rentas de trabajo no salariales —rentas de la empresa—, recibidas por los profesionales individuales y cuasi-sociedades, porque, teóricamente, ambas clases de rentas hacían referencia a colectivos personales diferentes, que habían podido ser objeto de variaciones estructurales.

Las dificultades estadísticas ya mencionadas en el Capítulo II redujeron la óptica, obligándonos a depurar únicamente de las cau-

sas automáticas de su aumento a las rentas salariales —un análisis homogéneo y completo exigía disponer para todos los países de la misma información existente para España.

Los datos sobre población activa ocupada recogidos para los cinco países analizados figuran en los Cuadros III-12 a III-16. En ellos se incluye la distribución de la ocupación entre asalariados y no asalariados, así como el porcentaje que los primeros representan en la ocupación total.

Inglaterra es el país que mantiene la proporción más elevada de asalariados respecto a ocupados, superando el coeficiente el valor del 92 por 100 a lo largo de la serie; le sigue la República Federal Alemana con un 83,1 por 100 y Francia con un 78,1 por 100 en el año 1970. Italia y España son, por el contrario, los países que el año 1970 menor proporción de asalariados ofrecen, reduciéndose el coeficiente hasta un 66,5 y un 64,2 por 100, respectivamente. Estos datos se sitúan en la línea de las observaciones realizadas anteriormente y justifican, al menos en parte, las diferencias de nivel apreciadas al comparar por países los valores absolutos del coeficiente que mide la proporción existente entre rentas salariales y renta global. Tomando como base de comparación el año 1970, las ordenaciones que surgen de la observación de ambos tipos de coeficientes son prácticamente idénticas: Ingaterra se sitúa a la cabeza, seguida por la República Federal Alemana y por Francia; los últimos lugares, dado el valor de ambos coeficientes, se reservan para Italia y España, si bien el orden entre éstos se altera según los casos, ya que una menor proporción de asalariados en España que en Italia recibe una mayor participación de la renta de las economías domésticas.

Por otro lado, si observamos la última columna de dichos Cuadros, la que revela el volumen relativo de los asalariados en cada uno de los países, podremos concluir que éste no se mantiene constante a lo largo del período en ningún caso, sino que, por el contrario, se eleva entre 1970 y 1978. España es el país en el que ha crecido en mayor medida este coeficiente, tanto en términos absolutos como relativos —6,2 puntos y 9,6 por 100—, seguido de Italia y Francia, situándose en el extremo opuesto Alemania, y, por último, Gran Bretaña, que mantiene esa proporción relativamente estable.

CUADRO III-12 **ALEMANIA**

POBLACION CIVIL OCUPADA

Año	*A* *Total*	*B* *Asalariados*	*C* *No asalariados*	*B/A* *(%)*
1970	26.169	21.747	4.422	0,831
1971	26.225	21.914	4.311	0,836
1972	26.125	21.905	4.220	0,838
1973	26.201	22.053	4.148	0,842
1974	25.688	21.625	4.063	0,842
1975	24.798	20.861	3.937	0,841
1976	24.556	20.756	3.800	0,845
1977	24.511	20.184	3.697	0,849
1978	24.679	21.054	3.625	0,853

FUENTE: EUROSTAT y OECD, *Labor force statistics 1966-77*, París 1979 (para 1970-71).

CUADRO III-13 **FRANCIA**

POBLACION CIVIL OCUPADA

Año	*A* *Total*	*B* *Asalariados*	*C* *No asalariados*	*B/A* *(%)*
1970	20.344	15.881	4.463	0,781
1971	20.438	16.128	4.310	0,789
1972	20.552	16.398	4.154	0,789
1973	20.814	16.795	4.019	0,807
1974	20.959	17.067	3.892	0,814
1975	20.690	16.915	3.775	0,818
1976	20.790	17.069	3.721	0,821
1977	20.922	17.311	3.681	0,825
1978	20.921	17.274	3.647	0,826

FUENTE: EUROSTAT y OECD, *Labor force statistics 1966-77*, París 1979 (para 1970-71).

INGLATERRA CUADRO III-14

POBLACION CIVIL OCUPADA

Año	A Total	B Asalariados	C No asalariados	B/A (%)
1970	24.373	22.471	1.902	0,922
1971	24.031	22.122	1.909	0,921
1972	24.019	22.120	1.899	0,921
1973	24.609	22.622	1.947	0,921
1974	24.715	22.790	1.925	0,922
1975	24.593	22.707	1.886	0,923
1976	24.430	22.544	1.886	0,923
1977	24.547	22.661	1.886	0,923
1978	24.596	22.710	1.886	0,923

FUENTE: EUROSTAT y OECD, *Labor force statistics 1966-77*, París 1979 (para 1970-71).

ITALIA CUADRO III-15

POBLACION CIVIL OCUPADA

Año	A Total	B Asalariados	C No asalariados	B/A (%)
1970	19.137	12.730	6.407	0,665
1971	19.095	12.878	6.217	0,674
1972	18.795	12.893	5.902	0,686
1973	18.985	13.159	5.826	0,693
1974	19.409	13.553	5.856	0,698
1975	19.529	13.750	5.779	0,704
1976	19.653	13.898	5.755	0,707
1977	19.849	14.147	5.702	0,713
1978	19.932	14.136	5.796	0,709

FUENTE: EUROSTAT y OECD, *Labor force statistics 1966-77*, París 1979 (para 1970-71).

CUADRO III-16 **ESPAÑA**

POBLACION OCUPADA

Año	A Total	B Asalariados	C No asalariados	B/A (%)
1970	12.317,0	7.909,5	4.407,5	0,642
1971	12.476,0	8.424,0	4.052,0	0,675
1972	12.458,0	8.434,0	4.024,0	0,677
1973	12.690,0	8.605,0	4.085,0	0,678
1974	12.781,5	8.795,0	3.986,5	0,688
1975	12.552,0	8.759,3	3.792,7	0,698
1976	12.512,0	8.791,5	3.720,5	0,703
1977	12.446,4	8.745,7	3.700,7	0,703
1978	12.189,2	8.580,2	3.609,0	0,704

FUENTE: *Boletín Estadístico del Banco de España*: Población Activa ocupada por categoría profesional.

Un dato adicional que podemos aportar para apreciar la gravedad de la citada evolución del coeficiente que mide la relación entre población asalariada y población ocupada en España es el hecho de que, en la fase de recesión, la población ocupada ha disminuido entre 1974 y 1978 —diciembre, en ambos casos— un 4,6 por 100 y el coeficiente se ha elevado en 1,6 puntos, es decir, en un 2,3 por 100. Estos datos revelan también la importancia del trasvase desde trabajadores por cuenta propia y empleadores a la categoría de asalariados.

La participación de los asalariados en la Renta Nacional (W/Y) puede especificarse como producto de dos factores, la remuneración media por asalariado respecto de la renta media recibida por ocupado (w/y) y la proporción de asalariados respecto a ocupados de cada país [1].

$$\frac{W}{Y} = \frac{w}{y} \cdot \frac{n}{N}$$

[1] J. KING y Ph. REGAN, *Relative Income Change*, Londres 1976, p. 14.

W = remuneración de los asalariados.
Y = renta nacional.
w = salario medio por asalariado ocupado.
y = renta nacional media por persona ocupada.
n = número de asalariados.
N = ocupación total.

Los cambios que se originan en el segundo de los coeficientes que aparecen en el lado derecho de la ecuación reflejan las variaciones sufridas por la estructura socio-profesional del país, al nivel más simple, es decir, entre asalariados y no asalariados. Las alteraciones en el primero de estos dos coeficientes revelan puros cambios de la distribución entre las rentas del trabajo por cuenta ajena y rentas no salariales.

Así, pues, la serie de valores del coeficiente w/y revelará cuál ha sido la participación de los salarios en la renta una vez depurada ésta de las modificaciones originadas por el aumento del número de trabajadores por cuenta ajena en relación con la ocupación total.

El Cuadro III-17 incluye los datos correspondientes a cada país del coeficiente w/y a lo largo del intervalo objeto de estudio.

El análisis de estas series revela, en términos generales, que los salarios han tendido a elevar su participación en la renta, incluso una vez corregido el efecto distorsionante y potenciador derivado

CUADRO III-17

PARTICIPACION CORREGIDA DE LOS SALARIOS EN LA RENTA (%)

Año	*Alemania*	*Francia*	*Inglaterra*	*Italia*	*España*
1970	84,2	87,3	87,0	92,0	99,2
1971	84,7	86,9	87,1	93,8	95,5
1972	86,0	85,8	87,3	92,4	98,3
1973	87,4	86,2	87,3	93,2	98,8
1974	89,1	87,5	88,4	93,6	96,8
1975	88,8	88,0	90,0	94,5	97,6
1976	87,1	88,8	89,5	94,6	98,7
1977	85,8	88,7	88,2	93,3	98,9
1978	84,4	88,5	88,8	92,0	99,7

FUENTE: Elaboración propia.

del aumento del grado de proletarización manifestado por todos los países en el período 1970-78. Italia es el único país que en 1978 mantiene un coeficiente de valor idéntico al de 1970.

CUADRO III-18

PARTICIPACION CORREGIDA DE LOS SALARIOS EN LA RENTA (%)
(Valores extremos)

País	1970	1978
Alemania	84,2	84,4
Francia	87,3	88,5
Inglaterra	87,0	88,8
Italia	92,0	92,0
España	99,2	99,7

FUENTE: Elaboración propia.

Analizada la evolución de este coeficiente en intervalos idénticos a los que seleccionamos en el epígrafe anterior, se observa que se convierte en ligeramente menos general la tesis de que todos los países experimentan un aumento mayor en la participación de los asalariados antes de la crisis que después de la crisis. Consultando el Cuadro III-19, podemos concluir que no sólo España —cuya participación salarial en la Renta Nacional, no corregida, se eleva menos entre 1970 y 1974 que entre 1975 y 1978—, sino también Francia aceleran el ritmo de crecimiento de la participación salarial en el período posterior a la crisis.

CUADRO III-19

PARTICIPACION CORREGIDA DE LOS SALARIOS EN LA RENTA
(Incremento en cada período)

País	*1971-1974*	*1975-1978*
Alemania	4,9	— 4,7
Francia	0,2	1,0
Inglaterra	1,4	0,4
Italia	1,6	— 1,6
España	— 2,4	2,9

FUENTE: Elaboración propia.

Si, por último, aislamos como período independiente el año 1974 y analizamos incrementos acumulativos medios anuales —ver Cuadro III-20— el panorama se complica algo más, puesto que Gran Bretaña se mantiene en el segundo período —1975-78— elevando la participación salarial en la renta al mismo ritmo que en el intervalo inmediatamente anterior a la crisis.

Resulta evidente a partir de estos datos que España es el país que experimenta mayor avance, tanto en términos absolutos como en términos relativos, en la participación de la remuneración de los asalariados en la renta.

CUADRO III-20

PARTICIPACION CORREGIDA DE LOS SALARIOS EN LA RENTA
(Incremento medio anual en cada período)

País	*1971-73*	*1974*	*1975-78*
Alemania	0,90	1,70	— 1,17
Francia	— 0,36	1,30	0,25
Inglaterra	0,10	1,10	0,10
Italia	0,40	0,40	— 0,40
España	— 0,10	— 2,00	0,72

FUENTE: Elaboración propia.

3. FACTORES DETERMINANTES DE LAS ALTERACIONES EN LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LA RENTA

A lo largo de este epígrafe abordaremos la exposición de los resultados obtenidos en la investigación de los factores más significativos para comprender el proceso de redistribución funcional de la renta, a favor de la remuneración de los asalariados, que se ha producido en los cinco países objeto de estudio entre 1970 y 1978.

El análisis econométrico que se ha realizado considera en todos los casos como variable endógena la serie de coeficientes de participación corregida de las rentas salariales sobre las retribuciones

totales obtenidas por las economías domésticas —los vectores w/y para cada uno de los cinco países—, siendo las variables seleccionadas con el fin de explicar el comportamiento de aquélla las siguientes:

— Las mejoras en la cualificación y formación profesional de los trabajadores por cuenta ajena que están directamente relacionadas con la obtención de mayores retribuciones y, por tanto, permiten suponer que un número constante de asalariados puede obtener mayores participaciones en la renta global.

— Las variaciones en la distribución sectorial del empleo asalariado y, concretamente, la proporción de trabajadores por cuenta ajena existentes en el sector primario respecto al total de asalariados. Dado que los que trabajan por cuenta ajena en la industria y los servicios obtienen mayores retribuciones medias que los trabajadores agrícolas, las variaciones en la distribución sectorial del empleo en contra de los trabajadores del sector primario debería venir acompañada en la regresión de signo positivo.

— El poder sindical, cuyo aumento debería ocasionar una cierta aceleración en el ritmo de elevación de los salarios reales de los trabajadores por cuenta ajena y estar, por lo tanto, relacionado directamente con la participación de los asalariados en la Renta Nacional.

— El ritmo de actividad económica medio a través de alguna magnitud que se adapte de modo correcto a sus variaciones cíclicas, puesto que se ha comprobado empíricamente —para períodos anteriores al que ha sido objeto de nuestro análisis, y para alguno de los países que contemplamos— que la participación salarial en la renta se reduce en el auge y se eleva durante la recesión [2].

— Las cotizaciones sociales, que al formar parte de la remuneración de los asalariados pueden convertirse en un factor explicativo de la redistribución funcional de la renta del trabajo por cuenta ajena.

[2] J. KING y Ph. REGAN, *Op. cit.*, pp. 17-18.

CUADRO III-21

INDICE DE SALARIOS MONETARIOS DE LA INDUSTRIA

País	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Alemania	89,0	100	109,0	112,0	119,0	133,0	143,0	141,6	145,9	150,1
Francia	90,4	100	117,2	123,7	141,7	169,1	198,3	226,3	254,8	287,9
Inglaterra	90,8	100	112,5	128,0	144,5	169,4	220,1	263,7	276,0	326,4
Italia	82,2	100	113,5	125,3	125,3	155,7	190,6	241,4	291,8	373,2
España	85,5	100	114,2	134,0	157,2	209,7	269,0	350,5	456,8	576,2

FUENTE: OECD, *Main Economic Indicators* y elaboración propia.

CUADRO III-22

INDICE DE SALARIOS REALES DE LA INDUSTRIA

VALORES ABSOLUTOS (1970 = 100)

Año	Alemania	Francia	Inglaterra	Italia	España
1970	100	100	100	100	100
1971	103,8	111,3	102,8	108,4	105,5
1972	100,9	110,7	109,2	113,1	114,2
1973	100,2	118,2	112,9	126,9	120,3
1974	104,6	124,1	114,1	130,4	138,7
1975	106,2	130,3	119,3	141,2	152,1
1976	100,5	135,7	122,7	146,2	172,4
1977	99,7	139,5	110,8	157,8	180,5
1978	100,7	144,3	121,0	163,5	190,2

TASAS DE VARIACION ANUAL

1970	8,43	4,76	3,64	15,82	10,41
1971	3,81	11,30	2,83	8,40	5,49
1972	— 2,80	— 0,50	6,21	4,32	8,29
1973	— 0,72	6,71	3,36	12,21	5,32
1974	4,46	4,98	1,05	2,74	15,30
1975	1,45	5,02	4,58	8,28	9,68
1976	— 5,29	4,13	2,85	3,57	13,32
1977	— 0,84	2,79	— 9,70	7,92	4,71
1978	1,00	3,43	9,23	3,64	5,33

FUENTE: OECD, *Main Economic Indicators* y elaboración propia.

Evidentemente, los cuatro primeros factores explicativos de la evolución del vector w/y pueden resumirse en uno solo: el incremento a lo largo del período en el salario medio real de los trabajadores por cuenta ajena de los cinco países analizados. Con el fin de comprobar la veracidad de esa tautología, se ha construido la

variable denominada «índice de salarios nominales de la industria» para los cinco países objeto de estudio, cuyos valores aparecen en el Cuadro III-21. Los salarios del sector industrial se consideran los más significativos como aproximación de la evolución de los salarios del conjunto de los sectores económicos de cada país. El índice de salarios reales de la industria del Cuadro III-22 se construye deflactando aquella serie en términos nominales por el índice de precios al consumo correspondiente, también especificado en base 1970 = 100.

En todos los casos, el salario real de la industria se ha elevado entre 1970 y 1978, siendo España el país que se sitúa a la cabeza, con un 90,2 por 100 de incremento en dicho período. Italia y Francia, por este orden, siguen a nuestro país con elevaciones del 63,5 y 44,3 por 100, respectivamente, y Gran Bretaña y la República Federal Alemana se colocan en el vértice opuesto, con un 21 y un 0,7 por 100 de aumento del índice salarial en términos reales.

Las primeras regresiones econométricas se realizaron entre la variable endógena correspondiente de cada país y el índice de salarios reales de la industria —en valores absolutos o en tasas de crecimiento anual—, con el fin de comprobar si el ritmo de evolución de éste se adaptaba o no al perfil del proceso de redistribución funcional de la renta correspondiente. Los resultados del análisis figuran en el Cuadro III-23-A.

De los datos contenidos en el Cuadro III-23-A se deduce que sólo en el caso de Gran Bretaña y Francia la elevación del salario real de la industria aporta una explicación relativamente satisfactoria del proceso de redistribución funcional de la renta a favor de la remuneración de los asalariados. En Italia, por el contrario, los resultados de la regresión la descalifican totalmente como variable explicativa de dicho proceso.

Los criterios de homogeneidad en el tratamiento analítico que han recibido los cinco países objeto de estudio hacían aconsejable seleccionar variables explicativas al menos muy semejantes, en caso de no poder encontrarlas idénticas, para introducirlas en el lado derecho de las ecuaciones correspondientes. Este planteamiento reducía obligatoriamente el campo de las posibilidades a aquellas magnitudes disponibles para todos ellos y hacía necesario conocer estrictamente las definiciones y metodología de construcción de

cada serie estadística; después de realizar este análisis podemos concluir que las series que aportan una mayor fiabilidad son las procedentes de la Contabilidad Nacional —excedente neto de explotación, cotizaciones sociales— y las variables poblacionales, como el empleo o el desempleo, tanto de valores absolutos como en tasas de variación.

Por el contrario, tenemos menos confianza en las series utilizadas para representar la elevación de la cualificación y formación profesional de los trabajadores; a este fin, hemos seleccionado el porcentaje de población que se encuentra en disposición de cursar estudios superiores, sabiendo que el número de años de enseñanza que se precisan en cada país para realizar este tipo de estudios es diferente.

La pobreza de los resultados obtenidos al efectuar las correspondientes regresiones simples con esta variable denominada cualificación profesional se debe, en gran medida, a la baja calidad de dicha serie estadística. Tales resultados se exponen en el Cuadro III-23-B.

Francia y Gran Bretaña son, de nuevo, los países donde dicha variable predeterminada mejor se comporta en el intento de explicar la evolución de la endógena e Italia, también en este caso, como el peor, para el que ni siquiera el signo del coeficiente coincide con el esperado.

Las variables representativas de la presión del poder sindical en orden a mejorar las condiciones de trabajo de sus afiliados y a elevar los salarios monetarios han requerido una elevada dosis de reflexión, por cuanto que las características del movimiento sindical en los cinco países objeto de estudio son muy diferentes en el período 1970-78. La negociación colectiva, muy poderosa en los países comunitarios antes de 1973-74 y de muy escasa trascendencia en España, consiguió importantes reducciones en la extensión temporal de la jornada de trabajo al principio de la década de los 70, respecto a la establecida en las normas jurídicas, llegando el Consejo de la CEE a dictar una recomendación el día 22 de julio de 1975, que obligaba a los estados miembros a establecer una jornada de cuarenta horas semanales, a finales de 1978, especificándose en ella taxativamente que la disminución de la jornada no podía conllevar una reducción del salario del trabajador. La duración de la jornada de trabajo, por estas razones, parecía una variable adecuada para

CUADRO III-23-A

VARIABLE ENDOGENA w/y

(Variable explicativa: índice salarios reales de la industria)

País	*Constante*	*Coeficiente*	$\overline{R}^2$	*D-W*	*SE*	*PC*	*M*	*SD*	*E*
Alemania .	0,409734 (1,665)	0,445875 (1,846)	0,2314	0,9506	0,01876	0,572	1,018	0,022	0,526
Francia . .	0,806266 (36,37)	0,0557898 (3,135)	0,5246	1,0014	0,0085	0,764	1,237	0,140	0,078
Inglat. . .	0,747726 (24,32)	0,119059 (4,368)	0,6932	1,5029	0,0068	0,855	1,125	0,073	0,152
Italia . . .	0,919714 (42,33)	0,0097338 (0,5985)	— 0,0872	1,3734	0,0109	0,220	1,319	0,208	0,013
España . .	0,957953 (50,29)	0,0167154 (1,273)	0,0721	2,4623	0,0128	0,433	1,415	0,319	0,024

$\overline{R}^2$ = coeficiente de determinación corregido por los grados de libertad, D-W = Durbin-Watson, SE = Error standard de la regresión, PC = coeficiente de correlación parcial, M = Media, SD = Desviación standard, E = Elasticidad. Entre paréntesis figuran los estadísticos de los coeficientes correspondientes.

CUADRO III-23-B

VARIABLE ENDOGENA w/y

(Variable explicativa: cualificación profesional)

País	*Constante*	*Coeficiente*	$\overline{R}^2$	*D-W*	*SE*	*PC*	*M*	*SD*	*E*
Alemania .	0,783578 (6,479)	0,0066533 (0,6647)	— 0,075[illegible]	0,5266	0,0222	0,243	12,064	0,638	0,0930
Francia . .	0,784324 (24,91)	0,00446055 (2,900)	0,4809	1,0178	0,0089	0,738	20,400	1,698	0,1040
Inglat. . .	0,763607 (18,307)	0,00983463 (2,836)	0,4681	1,2770	0,0089	0,731	12,009	0,762	0,1339
Italia . . .	0,910771 (25,50)	0,00254450 (0,6126)	— 0,0847	1,3977	0,01109	0,2256	8,562	0,815	0,0233
España . .	0,960266 (63,63)	0,00214682 (1,469)	0,1265	2,5729	0,01243	0,485	9,944	2,783	0,0217

Vid. Cuadro III-23-A para conocer el significado de las siglas.

CUADRO III-23-C

VARIABLE ENDOGENA w/y

(Variable explicativa: jornada media semanal de trabajo)

País	*Constante*	*Coeficiente*	$\overline{R}^2$	*D-W*	*SE*	*PC*	*M*	*SD*	*E*
Alemania .	1,46016	— 0,0140862	0,2437	0,6293	0,0186	— 0,581	42,333	0,719	— 0,690
	(4,631)	(— 1,892)							
Francia . .	1,04073	— 0,00377747	0,4497	1,1484	0,0092	— 0,720	43,789	1,952	— 0,188
	(17,26)	(— 2,745)							
Inglat. . .	1,69855	— 0,0191446	0,7860	1,4590	0,0057	— 0,901	42,667	0,483	— 0,926
	(11,46)	(— 5,512)							
Italia . . .	1,10630	— 0,00411605	0,0790	1,620	0,010	— 0,440	42,21	0,985	— 0,186
	(8,266)	(— 1,299)							
España . .	0,937133	0,00101945	—0,1310	2,0326	0,014	0,101	43,63	1,227	0,045

Vid. Cuadro III-23-A para conocer el significado de las siglas.

CUADRO III-23-D

VARIABLE ENDOGENA w/y

Variable explicativa: $\frac{\text{excedente neto de explotación}}{\text{ingresos de las economías domésticas}}$

País	*Constante*	*Coeficiente*	$\overline{R}^2$	*D-W*	*SE*	*PC*	*M*	*SD*	*E*
Alemania .	1,01803	—0,615322	0,2837	0,4696	0,0181	— 0,611	0,250	0,017	— 0,178
	(13,45)	(— 2,042)							
Francia . .	0,939898	—0,239704	0,7614	1,1344	0,0060	— 0,889	0,269	0,038	— 0,074
	(74,13)	(— 5,150)							
Inglat. . .	0,949626	—0,339006	0,7705	1,7557	0,0059	— 0,894	0,200	0,027	— 0,077
	(73,13)	(— 5,278)							
Italia . . .	0,956591	—0,0754056	0,0016	1,3713	0,0104	— 0,355	0,306	0,041	— 0,025
	(39,69)	(— 1,006)							
España . .	1,05522	—0,173961	0,0149	2,2278	0,0132	— 0,371	0,423	0,026	— 0,075
	(15,15)	(— 1,059)							

Vid. Cuadro III-23-A para conocer el significado de las siglas.

CUADRO III-23-E

VARIABLE ENDOGENA w/y

(Variable explicativa: tasa de desempleo)

País	*Constante*	*Coeficiente*	$\overline{R}^2$	*D-W*	*SE*	*PC*	*M*	*SD*	*E*
Alemania .	0,855944 (73,52)	0,00327756 (0,8072)	—0,0455	0,5116	0,0218	0,292	2,411	1,551	0,009
Francia . .	0,846814 (106,8)	0,00806756 (3,747)	0,6197	1,2064	0,007654	0,816	3,533	1,037	0,032
Inglat. . .	0,867730 (94,91)	0,00388349 (1,639)	0,1742	0,9311	0,0112	0,526	3,6	1,391	0,0158
Italia . . .	0,946323 (29,44)	—0,002200 (—0,4307)	—0,1133	1,2607	0,0110	— 0,1600	6,255	0,672	— 0,014
España . .	0,969271 (107,8)	0,003002 (1,535)	0,1450	2,5360	0,0123	0,502	4,111	2,057	0,0125

Vid. Cuadro III-23-A para conocer el significado de las siglas.

CUADRO III-23-F

VARIABLE ENDOGENA w/y

Variable explicativa: $\frac{\text{Cotizaciones sociales a cargo de la empresa}}{\text{renta de las economías domésticas}}$

País	*Constante*	*Coeficiente*	$\overline{R}^2$	*D-W*	*SE*	*PC*	*M*	*SD*	*E*
Alemania .	0,763397 (10,97)	1,20773 (1,448)	0,1205	0,5333	0,0200	0,480	0,83	0,007	0,116
Francia . .	0,758716 (31,70)	0,814891 (4,886)	0,7409	1,3228	0,0063	0,879	0,143	0,011	0,133
Inglat. . .	0,834063 (56,97)	1,09503 (3,300)	0,5529	1,6651	0,0082	0,780	0,043	0,007	0,054
Italia . . .	0,877699 (34,18)	0,422017 (2,148)	0,3113	1,6219	0,00868	0,630	0,129	0,013	0,058
España . .	0,946298 (36,24)	0,447748 (1,370)	0,0987	2,4566	0,01263	0,459	0,078	0,012	0,036

Vid. Cuadro III-23-A para conocer el significado de las siglas.

medir la potencia del poder sindical, incluso en el caso de España, mejor que cualquiera otra que se refiriese de modo más directo a la negociación colectiva.

La disminución de la jornada media semanal de trabajo a lo largo del tiempo representa la eficacia del poder sindical en la protección de sus afiliados y, por tanto, debería estar relacionada de modo significativo con w/y —participación corregida de la remuneración de los asalariados en la renta de las economías domésticas—, teniendo dicha variable un coeficiente, por tanto, de signo negativo.

La segunda variable que hemos seleccionado para representar la fuerza sindical actuando en favor de los asalariados es el excedente neto de explotación medio como porcentaje de la renta, que teóricamente debe disminuir si la participación salarial en ella se eleva. Los resultados de las regresiones simples de estas dos variables explicativas por país, sobre sus respectivos coeficientes, se incluyen en los Cuadros III-23-C y III-23-D.

Como puede deducirse del Cuadro III-23-C, los coeficientes que relacionan la jornada media semanal de trabajo con la variable endógena van acompañados del signo negativo esperado en todos los casos, excepto en el de España, manifestándose esta variable para nuestro país, adicionalmente, como no significativa para explicar el comportamiento de la participación salarial en la renta. El mayor poder explicativo de esta variable se encuentra, una vez más, en Gran Bretaña y después en Francia, siendo notablemente más reducido en Alemania y en Italia.

La evolución de la participación del excedente neto de explotación en la renta está relacionada, como esperábamos, con la variable endógena de manera inversa en todos los casos, adquiriendo mayor poder significativo en Inglaterra y Francia, y posteriormente en Alemania que en Italia o España, países para los que el coeficiente de correlación parcial no alcanza el 40 por 100.

A fin de incorporar en el lado derecho de las ecuaciones respectivas alguna variable que se adaptara a la evolución cíclica de la actividad económica, se seleccionó la tasa de desempleo de cada país. Los resultados de las regresiones efectuadas utilizando esta variable aparecen en el Cuadro III-23-E.

Los resultados obtenidos indican que, salvo en Alemania e Italia, la tasa de desempleo tiene un cierto poder explicativo del comportamiento de la participación salarial en la renta, siendo Francia el país en el que ello se manifiesta con mayor intensidad. Para estos tres países el signo de coeficiente, que es positivo, indica el sentido anticíclico de la variación de la participación salarial en la renta. Durante el auge, la tasa de paro disminuye, descendiendo el coeficiente w/y, y en la depresión, durante la cual la tasa de paro se eleva, se incrementa la proporción de los salarios sobre la renta. Estas observaciones coinciden con las ya citadas anteriormente y halladas para Gran Bretaña en otros períodos históricos.

Cuando en lugar de la tasa de paro se empleó como variable cíclica la tasa de inflación, los resultados coincidieron, en términos generales, con los incluidos en el Cuadro III-23-E.

Citaremos, por último, las conclusiones obtenidas al introducir en el lado derecho de las ecuaciones los cotizaciones sociales.

Dado que la remuneración de los asalariados utilizada para el cálculo de la variable w, que forma parte de la variable endógena, incluye las cotizaciones sociales que recaen sobre los trabajadores por cuenta ajena, tanto las pagadas por la empresa como las satisfechas por los mismos trabajadores, hubiera sido razonable introducir como variable explicativa la suma de estas dos rúbricas dividida por la renta de las economías domésticas; sin embargo, el interés analítico de los resultados derivados de la explicación de esta alternativa era menor que el que podía derivarse de utilizar las cotizaciones sociales a cargo de la empresa, exclusivamente, como proporción de la renta del sector familiar. Los valores de la elasticidad de la participación salarial en la renta respecto a la carga empresarial de las cotizaciones sociales puede fundamentar interesantes conclusiones en torno a la incidencia sobre los costes empresariales de cualquier alteración que se introduzca en el sistema de financiación de la Seguridad Social de los países analizados. Dichos resultados se incluyen en el Cuadro III-23-F.

En todos los casos, la variable exógena es significativa, siendo Alemania y España los países en los que la distribución funcional de la renta resulta afectada en menor medida por la variación de las cotizaciones sociales a cargo de la empresa.

Una vez analizadas las relaciones existentes entre cada una de

estas variables explicativas, tomadas aisladamente, y la variable endógena de cada país, el objetivo consiste en encontrar para cada caso la especificación más adecuada de la ecuación que, lógicamente, suponga la introducción en su lado derecho de más de una variable explicativa.

Como era de esperar, Gran Bretaña y Francia fueron los países para los que con mayor facilidad pudo llegarse a una especificación relativamente satisfactoria acerca del comportamiento de la participación salarial en la renta del sector familias. Italia y España fueron, en cambio, los más problemáticos, dado el menor poder significativo general de cada una de las variables que aisladamente figuran en el lado derecho de sus respectivas ecuaciones.

Incluimos en las páginas 123-127 los valores de las especificaciones seleccionadas para cada uno de los cinco países (ver Cuadros III-23-G a III-23-K).

Las ecuaciones seleccionadas para especificar los factores determinantes de la participación salarial en la renta de las economías domésticas, en cada país, durante el período 1970-78, ponen de manifiesto que una de las más significativas —tanto por el número de los países en que aparece como por los altos valores de sus estadísticos-t y de sus coeficientes de correlación parcial— son las cotizaciones sociales. En todos los casos y en todas las formas en que esta variable aparece en el lado derecho de las ecuaciones correspondientes de Francia, República Federal Alemana, Italia y España, es decir, de los países que siguen en materia de Seguridad Social el modelo continental [3], el aumento de las cotizaciones sociales justifica gran parte del proceso redistributivo que se ha producido a favor de las rentas salariales en el período analizado. Dichas cotizaciones y sus efectos redistributivos serán objeto de consideración especial en el Capítulo IV, ya que las hemos tratado en el trabajo como uno de los tipos de ingreso público que pueden variar la distribución funcional primaria que resulta del funcionamiento del sistema productivo.

La disminución del excedente neto de explotación también se revela como un factor explicativo importante del aumento de la proporción de las rentas salariales corregidas sobre la renta total de

[3] A. Yabar Sterling, «Los gastos de la Seguridad Social española: consideraciones en torno a una estructura alternativa», *Revista de Seguridad Social*, núm. 10, abril-junio 1981.

Cuadro III-23-G — **ALEMANIA**

Período anual: 1970-1978 — Estimación: método MCO — Variable endógena: w/y

V. explicativas	*Coeficiente*	*Error Standard*	*Estadístico-T*
Constante	1,57783	0,09450	16,70
1. Cotizaciones sociales a cargo de la Empresa/renta de las economías domésticas	4,01172	0,7695	5,213
2. Excedente neto de explotación/ingresos económicos domésticos	— 1,47397	0,2085	— 7,069
3. Cualificación profesional	0,0547756	0,006284	— 8,716
4. Tasa de desempleo	— 0,0072481	0,001839	— 3,940

$\bar{R}^2 = 0,9650$ D-W = 3,5281 SE = 0,004003

	Correlación Parcial	*Media*	*Desviación Standard*	*Elasticidad de la media*
1)	0,933650	0,0831723	0,00692753	0,386254
2)	— 0,962225	0,250572	0,0173026	— 0,427549
3)	— 0,974671	12,0644	0,638229	— 0,764994
4)	— 0,891684	2,41111	1,55166	— 0,020224

FRANCIA CUADRO III-23-H

Período anual: 1970-1978 — Estimación: método MCO — Variable endógena: w/y

V. explicativas	*Coeficiente*	*Error Standard*	*Estadístico-T*
Constante	0,246726	0,1095	2,254
1. Jornada media semanal de trabajo	0,00784094	0,001654	4,740
2. Cotizaciones sociales a cargo de la empresa/renta de las economías domésticas	1,88675	0,2553	7,389
3. Tasa de inflación	0,11176113	0,0004954	3,555

$\overline{R}^2 = 0{,}9360$ D-W = 2,2438 SE = 0,003140

	Correlación Parcial	*Media*	*Desviación Standard*	*Elasticidad de la media*
1)	0,904429	43,7881	1,95246	0,392252
2)	0,956136	0,143091	0,0110530	0,308433
3)	0,846462	8,67047	2,69305	0,0174449

INGLATERRA CUADRO III-23-I

Período anual: 1970-1978 — Estimación: método MCO — Variable endógena: w/y

V. explicativas	*Coeficiente*	*Error Standard*	*Estadístico-T*
Constante	1,17227	0,07213	16,25
1. Indice de salarios reales de la industria	0,05760	0,008379	6,874
2. Excedente de explotación/ingresos de economía doméstica	— 0,130752	0,03008	— 4,347
3. Jornada media semanal de trabajo	— 0,00771522	0,001701	— 4,536

$\overline{R}^2 = 0{,}9835$ D-W = 2,4774 SE = 0,001586

	Correlación Parcial	*Media*	*Desviación Standard*	*Elasticidad de la media*
1)	0,950952	1,12536	0,0736916	0,0735171
2)	— 0,889252	0,200338	0,0270500	— 0,0297088
3)	— 0,896928	42,6667	0,483046	— 0,373346

ITALIA

CUADRO III-23-J

Período anual: 1970-1978 — Estimación: método MCO — Variable endógena: w/y

V. explicativas	*Coeficiente*	*Error Standard*	*Estadístico-T*
Constante	1,15852	0,1085	10,68
1. Cotizaciones sociales a cargo de la empresa/renta de las economías domésticas	0,471563	0,1449	3,254
2. Jornada media semanal de trabajo	— 0,00528990	0,002204	— 2,400
3. Tasa de desempleo	— 0,0102264	0,003237	— 3,160

$\overline{R}^2 = 0{,}7016$ D-W = 3,5990 SE = 0,005716

	Correlación Parcial	*Media*	*Desviación Standard*	*Elasticidad de la media*
1)	0,824206	0,129991	0,0137428	0,0657321
2)	— 0,731681	42,2111	0,984323	— 0,239441
3)	— 0,816273	6,25556	0,671832	— 0,0685984

ESPAÑA

CUADRO III-23-K

Período anual: 1970-1978 — Estimación: método MCO — Variable endógena: w/y

V. explicativas	*Coeficiente*	*Error Standard*	*Estadístico-T*
Constante	— 0,193387	0,1480	— 1,307
1. Cotizaciones sociales totales/renta de las economías domésticas	4,17835	0,5642	7,405
2. Cotizaciones sociales a cargo de los asalariados (— 1)/ cotizaciones sociales totales (— 1)	2,63125	0,3746	7,023
3. Jornada media semanal de trabajo	0,00842123	0,001435	5,869
4. Indice de precios al consumo (— 1)	— 0,0629804	0,01587	— 3,968
5. Aumento anual en el volumen de desempleo	— 6,489117E-05	1,867E-05	— 3,475

$\overline{R}^2 = 0{,}9512$ D-W = 1,8246 SE = 0,003010

	Correlación Parcial	*Media*	*Desviación Standard*	*Elasticidad de la media*
1)	0,982250	0,117109	0,0170192	0,499133
2)	0,980324	0,160750	0,0110026	0,431452
3)	0,972176	43,5	1,23895	0,373667
4)	— 0,941974	1,55075	0,495532	— 0,0998246
5)	— 0,926251	111,25	78,5728	— 0,00736392

las economías domésticas —esta variable figura en las ecuaciones seleccionadas para Gran Bretaña y la República Federal Alemana—, mientras que la segunda *proxy* de la fuerza sindical, la duración media semanal de la jornada de trabajo, se manifiesta más confusamente. Esta segunda variable adquiere el signo negativo esperado en Gran Bretaña e Italia y signo positivo en Francia y España, revelando la otra cara de la realidad, la de que la elevación del número de horas trabajadas incrementa la participación salarial.

Las variables cíclicas y la cualificación profesional se comportan, en todos los casos en que se han sido incluidas, con el signo opuesto al esperado, y al procedente de las regresiones simples, oscureciendo notablemente las conclusiones mantenidas acerca del comportamiento anticíclico de la participación salarial en la renta.

IV

Aspectos fiscales de la distribución de la renta: especial referencia a la distribución funcional

1. LA PROBLEMATICA DE LA DISTRIBUCION DE LA RENTA: CONCLUSIONES DE LA HACIENDA PUBLICA

El análisis de las posibilidades que ofrece la política fiscal para conseguir un mejor grado en la distribución de la renta de un país exige realizar, previamente, algunas consideraciones que permitan sintetizar cuáles son las conclusiones alcanzadas por la Hacienda Pública sobre este tema. En esta línea, procede volver a recordar, en primer lugar, con R. A. Musgrave, que la función del sector público no consiste en lograr un solo fin, sino una variedad de fines, lo que da lugar a una gran diversidad de subfunciones. Estas subfunciones pueden concretarse en las siguientes: satisfacer las necesidades públicas, realizar ajustes en la distribución de la renta y conseguir un desarrollo con estabilidad económica [1]. En otros términos, una mejor distribución de la renta constituye un objetivo básico de la actividad financiera y, en consecuencia, ineludible en todo sistema coherente de política fiscal. Ahora bien, es evidente que si una de las funciones que puede llevar a cabo la actividad financiera es practicar ajustes en la distribución de la renta, la importancia de la misma depende de cómo se determina, en primer lugar, la distribución de la renta y de la riqueza.

En nuestra opinión, ha sido una aportación estimable del hacendista norteamericano R. A. Musgrave poner de manifiesto, de forma muy esquemática, cómo un sistema capitalista neoclásico, en comparación con un sistema socialista liberal, tiene una mayor ne-

[1] *Vid.* R. A. Musgrave, *Fiscal Systems,* New Haven y Londres, Yale University Press, 1969, p. 4.

cesidad y un grado más limitado de libertad para comprender los ajustes distributivos. Esta conclusión de Musgrave, por otra parte conocida, se fundamenta en un razonamiento no por simple menos sugestivo. En un sistema capitalista neoclásico (los rasgos característicos del capitalismo moderno son: la producción de bienes de consumo se basa en las preferencias individuales (C_i), la elección entre puestos de trabajo es libre, estando los salarios determinados de acuerdo con el producto marginal del trabajo (W_i), la tasa de ahorro general, es decir, el porcentaje del Producto Nacional Bruto dirigido hacia la formación de capital (público o privado) se determina por el Estado (S_g), y los medios de producción son de propiedad privada (O_i), decidiéndose su uso por los individuos), la posición neta de cada individuo está determinada por su dotación de factores, incluyendo capital y servicios, y el precio que esas dotaciones conseguirán en el mercado. A su vez, la dotación de capital depende de la dotación inicial recibida por herencia, así como de la acumulación subsiguiente. En definitiva, la distribución de la renta así determinada se somete entonces a ciertos ajustes con la finalidad de reducir la desigualdad en la distribución de la renta o para mejorar la posición relativa de grupos particulares [2].

En un sistema socialista liberal, diferenciado del sistema capitalista neoclásico en que los medios de producción son de propiedad pública (O_g), en lugar de propiedad privada, la distribución de la renta privada es, esencialmente, una cuestión de renta de salario, al igual que en un sistema socialista ortodoxo [3]. Sin embargo, y en

[2] Desde la perspectiva desde la que se contempla la distribución de la renta en este trabajo (distribución funcional), es muy importante anticipar esta opinión de Musgrave: el ajuste se hace más eficazmente, es decir, con menor carga para la economía, por medio de un mecanismo directo de impuesto-transferencia, en vez de hacerlo a través de una interferencia en el producto y/o en los precios de los factores y en la distribución inicial que resulta de esos precios. Así, la operación fiscal asume una importante segunda función. Desde la perspectiva analítica, el presupuesto impuesto-gasto (de una rama de asignación) que se necesita para satisfacer las necesidades sociales se suplementa por un presupuesto de impuesto-transferencia (de la rama de distribución) necesario para practicar los ajustes distributivos.

[3] Musgrave pone de manifiesto cómo en un sistema socialista ortodoxo (caracterizado por C_g, W_g, S_g y O_g) la distribución de la renta privada depende de la distribución de la renta del trabajo. Dado que la parte de renta que está disponible para distribuirse entre los individuos puede afectarse a los obreros y a las familias, según lo que se considere como distribución apropiada, el proceso de impuesto-gasto del presupuesto no se ocupa de las consideraciones de distribución.

contraposición con este último, la determinación del salario cumple una función de asignación de recursos y los salarios pagados deben ajustarse de forma que atraigan la mano de obra hacia sus usos más apropiados. Como precisa Musgrave, esto no significa que deban pagarse salarios de productividad marginal plena, sino que los pagos reales deben incluir diferencias que son necesarias para atraer a los distintos tipos de trabajos hacia sus empleos más apropiados. En suma, el cuadro de distribución resultante puede no ser el deseado y esto introduce la necesidad de medidas redistributivas.

No obstante lo expuesto, sigue existiendo una importante diferencia entre el sistema capitalista neoclásico, con propiedad privada de medios de producción, y el sistema socialista liberal, con propiedad pública de los medios de producción. En expresión de Musgrave, la distribución de la renta y de la riqueza en las naciones capitalistas es típicamente más desigual que la de la renta del trabajo; en otros términos, suponiendo que la distribución de la renta del trabajo sea similar a la del sistema socialista, y estipulando iguales objetivos de redistribución, la función de la rama de distribución tiende a ser de mayor importancia en el caso capitalista. De aquí una primera conclusión básica que constituye un primer punto de esta exposición y que, paralelamente, justifica su inclusión en este planteamiento: el capitalismo tiene una mayor necesidad y un grado más limitado de libertad para emprender los ajustes distributivos.

Tomando como punto de referencia la anterior conclusión, es preciso examinar, en términos del análisis económico formal, la justificación de la intervención del Estado en relación con la distribución de la renta. Como es sabido, si se dan todas las condiciones de competencia perfecta, es fácil demostrar que el mecanismo de mercado asegurará que la sociedad estará simultáneamente en un punto sobre la frontera de posibilidades de utilidad, que refleja el máximo alcanzable de las combinaciones de utilidad disponibles para los miembros de la sociedad, y sobre la frontera de posibilidades de producción, que refleja el máximo alcanzable de las combinaciones de productos obtenibles por la sociedad. De esta forma, no es posible realizar ningún cambio que pueda incrementar la utilidad de un individuo sin reducir la de otro. Ahora bien, aunque el mercado determine puntos de producción y consumo eficientes, puede que no sean contemplados necesariamente como éticamente desea-

bles y, en consecuencia, la sociedad puede, por tanto, apoyar una intervención colectiva, a través del Estado, para asegurar que los puntos de producción y consumo sean los deseados [4].

El anterior planteamiento de Due y Friedlaender se refleja por los diferentes autores que se han ocupado sobre el tema. Así, R. A. Musgrave y P. A. Musgrave han destacado que la distribución de la renta y de la riqueza está determinada por la tasa de rendimiento de los factores de producción y por la distribución de la dotación o propiedad de los factores. Ninguna de las dos causas asegura una situación socialmente satisfactoria de distribución de la renta. La competencia en el mercado de factores (al menos en un sistema competitivo que funcione perfectamente) iguala el precio recibido por el factor con el valor de su producto marginal, asegurando de esta forma su uso eficiente en el proceso de producción. Esta función esencial del precio del factor, es decir, facilitar el uso eficiente del factor, debe tenerse en cuenta en cualquier tipo de sistema económico, aunque puede hacerse de diferentes formas. La economía de mercado —que es la que en este caso interesa— iguala el producto marginal con la renta actualmente recibida por el oferente del mismo. Mientras que éste es un vehículo de una eficiente asignación de los recursos, puede no generar lo que la sociedad considere como estado deseable de distribución de la renta, aspecto éste que ha motivado una amplia literatura a la que remitimos [5].

La distribución de la renta en la economía de mercado depende de la distribución de la propiedad de los factores. Es preciso hacer una distinción entre renta de los servicios personales, denominada generalmente renta ganada, por una parte, y renta de la propiedad de capital (renta no ganada), por otra. Por lo que concierne a la primera, señalar, con los Musgrave, que el trabajo es un factor muy heterogéneo y que los tipos de rendimiento en diferentes empleos y ocupaciones varían ampliamente. Tales variaciones pueden deberse,

[4] *Vid.* J. F. Due y A. F Friedlaender, *Government Finance: Economics of the Public Sector,* Ed. R. Irwin, Illinois 1973, capítulo VI, pp. 119 y ss.

[5] *Vid.* R. A. Musgrave y P. B. Musgrave: *Public Finance in Theory and Practice,* Ed. Mc Graw-Hill Book Company, Nueva York 1973, pp. 68 y ss. *Vid.* M. Bronfenbrenner, *Income Distribution Theory,* Ed. McMillan, Londres 1971. *Vid.* A. Gifford y G. J. Santoni, *Public Economics.* The Dryden Press. Hinsdah, Illinois 1979 (capítulo 8). *Vid.* J. M. Buchanan y otros, *El Sector Público en las Economías de Mercado,* Ed. Espasa-Calpe, Madrid 1979, pp. 415 y ss.

en parte, a fuerzas no competitivas del mercado y, en parte, a diferencias en la calidad del trabajo. A su vez, estas últimas pueden reflejar diferencias en la capacidad innata y en los conocimientos y experiencia adquiridos. La distribución resultante de la renta en concepto de sueldos y salarios se suplementa por la distribución de la renta del capital. Esta última depende de la distribución de la propiedad, incluyendo la distribución de la propiedad a través de la herencia. Pues bien, para los Musgrave no existen razones concretas por las que el estado de distribución, determinado por el mercado y por las leyes de la herencia, deba adaptarse a los objetivos distributivos de la política pública; realmente, lo sorprendente sería que tales ajustes no fuesen necesarios, por lo que la cuestión es determinar qué ajustes hay que realizar y con qué extensión [6].

Podríamos aportar otras opiniones en un mismo sentido, pero consideramos suficiente con recurrir a la tradicional conclusión de F. Bator, cuando afirma que el mercado puede fallar cuando se pretenden alcanzar determinados objetivos. Uno de estos fallos o incapacidades del mercado concierne al logro de una idónea distribución de la renta [7]. En otros términos, si existen bienes públicos, indivisibilidades o externalidades, u otras formas de imperfecciones del mercado, el mecanismo del mismo será ineficiente y la sociedad puede fallar en su intento de alcanzar su frontera de posibilidades de producción o su frontera de posibilidades de utilidad. En expresión de J. F. Due y A. F. Friedlaender, en la medida en que la distribución de la renta exhiba las propiedades asociadas con los bienes públicos o externalidades, puede ser la causa de que el mecanismo del mercado genere una solución ineficiente, incluso si no hay otras formas de bienes públicos o fuentes de externalidades. En consecuencia, se justifica una intervención pública no solamente para asegurar que la sociedad alcanza su punto preferido sobre la frontera de posibilidades de utilidad, sino también para garantizar que la sociedad se sitúa, de hecho, en su frontera de posibilidades de producción.

[6] *Vid.* R. A. Musgrave y P. B. Musgrave, *Public Finance..., op. cit.,* pp. 11-12. *Vid.* también J. F. Due y A. F. Friedlaender, *Government Finance..., op. cit.,* pp. 125 y ss.

[7] *Vid.* F. M. Bator, «The Anatomy of Market Failure», en *The Quarterly Journal of Economics,* vol. LXXII, agosto 1958, pp. 351-379.

La problemáitca expuesta por Due y Friedlaender es susceptible de un análisis más detallado, siguiendo a estos autores. La intervención pública puede plantearse, respecto a la distribución de la renta, en función de tres argumentos:

a) La distribución de la renta como un bien público

Definiendo los bienes públicos como aquellos que reúnen las características de indivisibilidad y no exclusión o no rivalidad en el consumo [8], ha sido L. C. Thurow quien se ha ocupado de poner de manifiesto cómo la distribución de la renta conjuga estas características. En su trabajo titulado «The Income Distribution as a Pure Public Good» [9], Thurow realiza una sugestiva aportación para demostrar cómo cuando la distribución de la renta forma parte de las funciones individuales de utilidad, las transferencias de renta tienen una característica peculiar: la distribución de la renta es un bien público. En base a ello, cada individuo en la sociedad se enfrenta con la misma distribución de la renta: ningún sujeto puede verse privado de los beneficios derivados de cualquier particular distribución de la renta. El consumo de un sujeto no es rival con el consumo de otros sujetos. En definitiva, la distribución de la renta reúne todas las características de un bien público puro. La exclusión es imposible; el consumo es no rival; cada sujeto debe consumir la misma cantidad [10].

Para ratificar este planteamiento de Thurow, quizá sea conveniente dejar constancia de los comentarios que a su trabajo realizan Due y Friedlaender, cuando señalan que cada individuo en una sociedad determinada está sujeto al sistema de distribución de la renta de esta sociedad, y ningún individuo puede ser excluido de sus be-

[8] *Vid.* R. Calle Saiz, «Los bienes públicos, los bienes de mérito y los bienes de demérito», en *Revista de Economía Política,* núm. 55 (mayo-agosto 1970), pp. 5 y ss.

[9] Publicado en *The Quarterly Journal of Economics,* vol. LXXXV (mayo 1971), número 2, pp. 327-336.

[10] *Vid.* L. C. Thurow, *The Income Distribution..., op. cit.,* pp. 328 y 329. *Vid.* también N. G. Yew-Kwang, «Income Distribution as a Peculiar Public Good: The Paradox of Redistribution and the Paradox of Universal Externality», en *Public Finance,* volumen XXVIII, núm. 1 (1973), pp. 1 y ss. *Vid.* J. M. Buchanan, *Public Finance in Democratic Process* (The University of North Carolina Press, 1967), capítulo 19. *Vid.* R. A. Musgrave y P. B. Musgrave, *Public Finance..., op. cit.,* p. 12. *Vid.* A. Gifford y G. J. Santoni, *Public Economics, op. cit.,* p. 153.

neficios (o costes). Entonces, la distribución de la renta reúne las características formales de un bien público: la exclusión es imposible y el consumo es no rival. Por tanto, si la redistribución de la renta entra a formar parte de las funciones individuales de utilidad, debe hacerlo como un bien público. Ahora bien, Due y Friedlaender, siguiendo el planteamiento de Thurow, concretan más esta primera conclusión, destacando que si la función de bienestar social es individualista, la existencia de tal función implica que la distribución de la renta (o más precisamente, la distribución del bienestar entre diferentes grupos) entra a formar parte de las funciones individuales de utilidad. Ya que la función de bienestar social expresa, en último extremo, los deseos de diferentes grupos de interés de la sociedad con respecto a la distribución de la renta, es difícil demostrar cómo el bienestar colectivo o social puede depender de la distribución de la renta y no el bienestar individual. En consecuencia, parece razonable postular que el bienestar individual depende, en algún sentido, de la distribución de la renta de la sociedad, al igual que de sus niveles de renta y consumo. Esto implica, concluyen Due y Friedlaender, que la redistribución de la renta a través de la intervención pública es necesaria para asegurar que la sociedad alcanza su frontera de posibilidades de utilidad. En ausencia de tal tipo de intervención, no se producirá redistribución como consecuencia de la naturaleza del bien público de la distribución de la renta [11].

b) La distribución de la renta como una externalidad

La distribución de la renta puede contemplarse también como una fuente o causa de externalidades, en base al siguiente razonamiento [12]: las utilidades de diferentes grupos de renta pueden ser interdependientes, en el sentido de que la utilidad de un grupo de renta no depende, únicamente, de su propio nivel de renta, sino

[11] Como señalan adecuadamente Due y Friedlaender, dado que ninguna persona pagará voluntariamente para la defensa nacional, porque sabe que puede disfrutar de sus beneficios sin soportar el coste, ningún sujeto contribuirá voluntariamente a alterar la distribución de la renta. Como consecuencia de que no existe incentivo para revelar las verdaderas preferencias o para hacer transferencias voluntarias de renta, debe utilizarse el proceso político para llevar a cabo la redistribución. *Vid.* sobre este tema el trabajo de R. Calle Saiz, «Economía Pública y Elección Colectiva», en *Anuario de Ciencia Económica* (CEU, Madrid, 1973), pp. 5 y ss.

[12] Seguimos a Due y Friedlaender en la exposición de este apartado.

también del nivel de renta de los restantes. Más concretamente, precisan Due y Friedlaender, la utilidad del rico puede depender en alguna medida de la renta del pobre, ya que, por ejemplo, una elevada desigualdad en la distribución de la renta tiene una gran incidencia sobre el crimen y la inestabilidad política. En esta situación, concluyen, el rico hará algunas contribuciones al pobre, probablemente a través de contribuciones voluntarias. Pero dado que la utilidad de las personas ricas también dependen de su renta, existe un límite a tales contribuciones voluntarias y las medidas colectivas de redistribución a través de intervenciones públicas pueden aumentar la cuantía total de las contribuciones o transferencias [13].

c) **La distribución de la renta no deseable desde el punto de vista ético: redistribución ética de la renta**

Una vez que la sociedad ha alcanzado su frontera de posibilidades de utilidad, la redistribución de la renta puede todavía ser necesaria, tal como señalaban Due y Friedlaender, para asegurar que la sociedad se sitúa en su punto preferido sobre esa frontera [14]. Para demostrar esta afirmación, estos autores realizan el siguiente razonamiento: supóngase que la dotación de factores, gustos y funciones de producción de los bienes de la sociedad son tales que ésta se sitúa en el punto F de su frontera de posibilidades de utilidad, tal como se expone en la Figura 1.

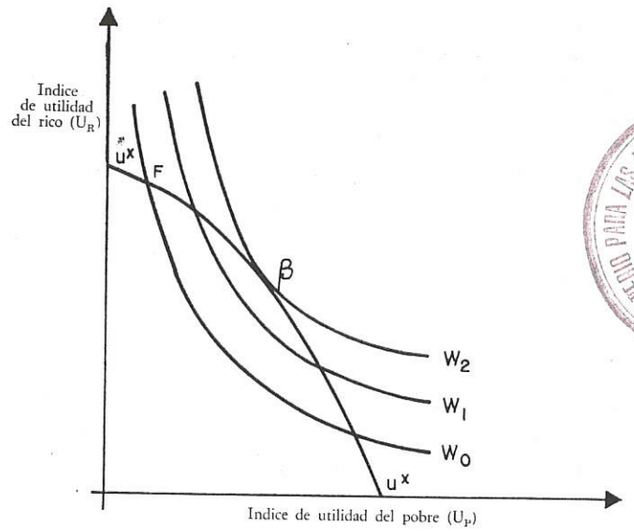
En ausencia de cualquier noción de cómo la sociedad contempla colectivamente la distribución de la renta, lo único que puede afirmarse es que F es un óptimo de Pareto. Sin embargo, puede suponerse que la sociedad se organiza colectivamente a través del gobierno para crear una función de bienestar social que exprese el bienestar de la sociedad como una función del nivel de utilidad de sus miembros, tal como hacen Due y Friedlaender. Puede suponerse, además, que esta función de bienestar social es individualista y que responde a las preferencias individuales, sujetas a las restricciones impuestas por la regla de la mayoría. Consecuentemente, en la medida en que los ricos y los pobres están representados en el pro-

[13] *Vid.* J. F. Due y A. F. Friedlaender, *Government Finance..., op. cit.*, pp. 121 y 122.

[14] *Vid.* J. F. Due y A. F. Friedlaender, *Government Finance..., op. cit.*, pp. 122 y ss.

ceso político, la función de bienestar social debe ser tal que el punto preferido sea como el β, donde las utilidades de los miembros de la sociedad sean más iguales en relación a los niveles máximos alcanzables. El movimiento de F a β implica, en definitiva, que la

Figura 1



distribución del bienestar se hace relativamente más igual en términos del máximo alcanzable de los niveles de utilidad de los miembros de la sociedad [15]. En síntesis, nos enfrentamos a un supuesto en el que siendo eficiente la solución determinada por el mercado, no es deseable desde el punto de vista ético.

Lo importante, desde la perspectiva de este comentario, es destacar que, en base al planteamiento realizado por Due y Friedlaender, que por su claridad expositiva se ha seguido rigurosamente, se justifica la intervención pública en orden a conseguir el objetivo de una mejor distribución de la renta, justificación que en un plano

[15] Estamos de acuerdo con Due y Friedlaender en que en la práctica es imposible diferenciar entre la redistribución óptima de Pareto, que mueve a la sociedad hacia la frontera de posibilidades de utilidad, y la redistribución ética de la renta, que mueve a la sociedad a lo largo de la frontera de posibilidades de utilidad. *Vid.* J. F. Due y A. F. Friedlaender, *Government Finance..., op. cit.*, pp. 123 y 124.

real queda avalada por el análisis de la distribución de la renta en diferentes países.

Ha sido B. P. Herber, entre otros, quien se ha ocupado de poner de manifiesto con especial énfasis, en consonancia con nuestra línea argumental, que las posibles técnicas de intervención pública orientadas en el sentido de mejorar la distribución de la renta son muy amplias, precisamente por las complejas y variadas causas que la determinan. Estas técnicas de intervención incluyen desde la regulación legal de la propiedad y de la herencia y la disponibilidad de igualdad de oportunidades entre los miembros del grupo social, hasta la utilización de las transferencias de renta para ajustar su distribución (se incluyen en este grupo todos los pagos de transferencias del sector público y las transferencias negativas, es decir, los impuestos para lograr una distribución de la renta nacional) [16]. De todas estas técnicas de intervención pública para alcanzar el objetivo de mejorar la distribución de la renta, nos interesan, en esta ocasión, aquellas que utilizan los programas de ingresos y gastos públicos [17], es decir, que emplean los medios disponibles de la actividad financiera, dejando constancia, anticipadamente, de que el grado de intervención pública estará en función de las preferencias sociales sobre el nivel deseado de igualdad en la distribución de la renta [18].

[16] Como ha señalado Musgrave, «la distribución de la renta y de la riqueza, en una economía de mercado, depende de cierto número de factores, que incluyen las leyes de la herencia, la distribución innata del talento, la disponibilidad de oportunidades educativas, la movilidad social y la estructura de los mercados. De ahí que puedan admitirse técnicas de intervención que incidan directamente sobre las variadas y complejas causas que determinan la distribución de la renta». *Vid.* R. A. MUSGRAVE, *The Theory of Public Finance: A Study of Public Finance* (Ed. McGraw-Hill, Nueva York, 1959), página 17. Por su parte, J. M. Buchanan ha destacado que «si la redistribución es aceptada como un objetivo social, es más eficiente conseguirlo a través del proceso fiscal que según métodos alternativos».

[17] Seguimos, en este sentido, el criterio diferenciador utilizado por Herber y Johansen en su obra *Public Economics.*

[18] Como ha señalado Musgrave, es fácil concluir que pueden ser necesarios ajustes distributivos algunas veces, y que estos ajustes deben ser instrumentados mediante el presupuesto de la Rama de Distribución. La dificultad está en decidir cuál debe ser el estado adecuado de distribución. Esta decisión, evidentemente, no puede ser llevada a cabo por medio del mercado, puesto que la naturaleza del intercambio presupone un derecho a las cosas que han de ser intercambiadas. Es necesario un proceso político de toma de decisiones, y, antes de que éste pueda funcionar, debe haber alguna distribución

De lo expuesto hasta aquí se pueden obtener las siguientes conclusiones: *a)* En los sistemas capitalistas modernos, se imponen intervenciones públicas en orden a mejorar la distribución de la renta; *b)* a través del análisis económico formal puede demostrarse la necesidad de tales intervenciones; *c)* dado que son complejas y variadas las causas que determinan la distribución de la renta, son también diversas las técnicas de intervención pública; *d)* de todas las técnicas de intervención pública sólo nos interesan, en esta ocasión, aquellas que utilizan los programas de ingresos y gastos públicos, y *e)* el grado de intervención pública estará en función de las preferencias sociales sobre el nivel deseado de igualdad en la distribución de la renta.

Se impone ahora, por tanto, siguiendo nuestra línea argumental, profundizar en el análisis de la problemática subyacente en la valoración de las intervenciones públicas que utilizan los programas de ingresos y gastos públicos. Existe unanimidad en la doctrina sobre la importancia de la intervención pública a través de la imposición y el gasto público para redistribuir la renta en un contexto socioeconómico determinado [19]. Así, R. A. Musgrave y P. B. Musgrave, después de dejar constancia de que los efectos distributivos son un aspecto importante de la política presupuestaria, han puesto de manifiesto la trascendencia de examinar la incidencia de la imposición y del gasto público y la incidencia neta [20]. Por su parte, Due y Friedlaender utilizan una terminología muy signifi-

de las cargas en el proceso político. Debe existir una distribución de los derechos al voto. Dejando de lado cómo puede determinarse este proceso político, apuntemos algunos de los problemas inherentes a la cuestión de la distribución. El pensamiento democrático, basado en el postulado del valor individual del hombre, parece establecer una presunción en favor de la igualdad, tanto política como económica. Pero la igualdad, aplicada a cuestiones económicas, puede ser interpretada de formas diferentes, y la elección entre las distintas interpretaciones es una cuestión de juicio de valor. Para algunos, igualdad puede significar igualdad real en el bienestar económico en cualquier momento dado; para otros puede implicar el concepto, completamente diferente, de igualdad de oportunidades, y otros, aún, pueden interpretar la igualdad en términos de bienestar máximo para todos los miembros de la sociedad. *Vid.* R. A. MUSGRAVE, *The Theory of Public Finance..., op. cit.*, p. 19.

[19] *Vid.* las obras de Buchanan, Recktenwald, Due y Friedlaender.

[20] *Vid.* R. A. MUSGRAVE y P. B. MUSGRAVE, *Public Finance in Theory..., op. cit.*, página 15.

cativa, que en ocasiones se aparta de la tradicional [21]. Según estos autores, cabe establecer las siguientes definiciones:

1. *Incidencia Fiscal* (I_F): Diferencia entre la incidencia impositiva y la incidencia del gasto público.

   1.1. *Incidencia impositiva* (I_T): Porcentaje de renta pagada en impuestos por familia, por clases de renta.

   1.2. *Incidencia del gasto* (I_G): Porcentaje de renta obtenida vía gastos públicos, por clases de renta.

En síntesis:

$I_F = I_T - I_G$
I_T = % Renta pagada en impuestos.
I_G = % Renta recibida a través de gastos públicos.

2. *Estructura Impositiva Progresiva:* Cuando el porcentaje de los impuestos pagados se eleva cuando se incrementa la renta. La estructura impositiva se considera regresiva cuando el porcentaje de impuestos pagados disminuye si se aumenta la renta.

3. *Estructura Fiscal Total Progresiva:* Cuando el beneficio neto (gastos recibidos menos impuestos pagados) disminuye cuando la renta aumenta. La estructura fiscal total se considera regresiva cuando el beneficio neto aumenta con el crecimiento de la renta.

En otros términos:

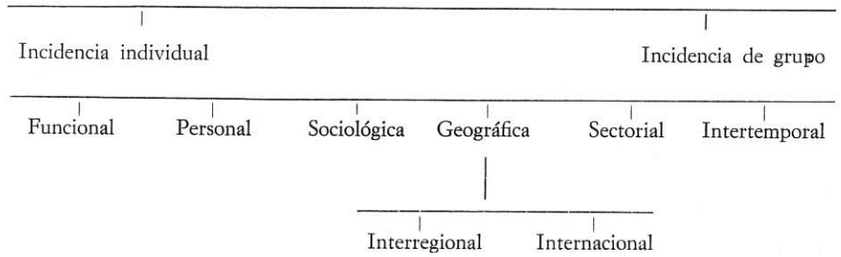
E_{FT} = Beneficio neto (Gastos Recibidos menos Impuestos Pagados).
E_{FT} progresiva = $B_n = (G_R - T_P)$ disminuye cuando la Renta aumenta.
E_{FT} regresiva = $B_n = (G_R - T_P)$ aumenta si la Renta se incrementa.

En definitiva, las opciones analíticas son triples, con una problemática diferente: *a)* Examinar la incidencia impositiva; *b)* analizar la incidencia del gasto público, y *c)* valorar la incidencia neta o global del presupuesto sobre la distribución de la renta.

[21] *Vid.* J. F. Due y A. F. Friedlaender, *Government Finance..., op. cit.*, pp. 139 y ss.

En lo que se refiere a la incidencia impositiva, y aparte de problemas terminológicos que no se van a analizar aquí [22], sólo procede destacar dos aspectos. En primer lugar, que el tema de la incidencia impositiva puede contemplarse desde diferentes perspectivas, tal como puede deducirse del siguiente esquema [23]:

TIPOS DE INCIDENCIA



Procede resaltar que cuando los autores clásicos discuten el problema de la incidencia se refieren, exclusivamente, a la incidencia impositiva sobre la distribución funcional de la renta. En aportaciones más recientes, la distribución personal de la renta adquiere una especial relevancia desde la perspectiva del análisis de la incidencia, y ello sin perjuicio del interés de los estudios referidos a la incidencia sociológica, geográfica y sectorial [24].

[22] *Vid.* sobre este extremo las obras de Musgrave, Herber, Due y Friedlaender, ya citadas, y fundamentalmente la de H. C. Recktenwald, *Tax Incidence and Income Redistribution. An Introduction,* Wayne State University Press, Detroit 1971.

[23] *Vid.* H. C. Recktenwald, *Tax Incidence and Income Redistribution..., op. cit.*, páginas 40 y 59 y ss. Esta tipología de la incidencia impositiva es válida, también, en lo que concierne a la tipología de la incidencia del gasto público y de la incidencia presupuestaria.

[24] Como ha señalado L. Johansen, por regla general, se desea intervenir de varias formas, a través del Gobierno, para modificar la distribución de la renta que se origina en los mercados. La cuestión de la Distribución de la Renta, sin embargo, tiene diferentes aspectos. Se puede considerar: 1) La distribución de ingresos individuales. 2) La distribución según tipos de familias. 3) La distribución entre industrias, y 4) La distribución sobre áreas geográficas. A pesar de que se pueden utilizar, y de hecho se emplean, instrumentos de política fiscal en relación con los dos últimos aspectos, se considera tradicionalmente tan sólo a los dos primeros como pertenecientes al campo de la economía pública. *Vid.* L. Johansen, *Public Economics,* Ed. North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1965, p. 19.

En segundo lugar, procede dejar constancia de que cuando se intenta determinar la incidencia impositiva es necesario realizar algunos supuestos arbitrarios respecto a quién paga los impuestos. Este problema, sin embargo, se plantea con diferente intensidad. Así, por ejemplo, la incidencia de los impuestos sobre la renta es relativamente un tema sencillo, ya que se supone que el que paga inicialmente el impuesto es el contribuyente final del mismo. Con otros impuestos, el problema no es tan sencillo, existiendo una amplia controversia sobre si determinados impuestos se trasladan hacia adelante, hacia atrás o si no se trasladan, y proliferando los trabajos empíricos sobre estos temas [25]. Estos trabajos, orientados en el sentido de analizar la incidencia de impuestos concretos y de ofrecer una cuantificación de la asignación de la carga tributaria total o de algunos impuestos por clases de renta, se enfrentan con importantes problemas teóricos y prácticos [26].

El problema de la incidencia se ha contemplado, generalmente, desde la perspectiva de la imposición. Recientemente, sin embargo, se ha concedido una particular atención a la incidencia del gasto público. Evaluar este tipo de incidencia, como han señalado R. A. Musgrave y P. B. Musgrave, entre otros, es también una tarea compleja. Generalmente, los gastos públicos pueden dividirse en dos grandes categorías: 1) gastos públicos que pueden atribuirse a grupos específicos, y 2) gastos para los que esto, por el contrario, no puede hacerse [27]. En el primer grupo se incluyen los gastos de educación, por ejemplo, mientras que en los segundos se incluyen los gastos de defensa nacional, entre otros. Los beneficios derivados del primer tipo de gastos se asignan de acuerdo con algún índice de uso: la asignación de esos beneficios generalmente supone que los receptores iniciales de esos beneficios reciben los beneficios totales. Por el contrario, muchos bienes son ofrecidos públicamente como consecuencia de la existencia de externalidades que motivan valora-

[25] *Vid.* las obras de Musgrave, Due y Friedlaender y Herber ya citadas. *Vid.* también C. S. Shoup, *Public Finance,* Ed. Aldine Publishing Company, Chicago 1969, páginas 577 y ss.

[26] *Vid.* una relación de estos trabajos en J. F. Due, *Government Finance: Economics of the Public Sector,* Ed. Irwin, Illinois 1968, pp. 218 y ss.

[27] *Vid.* J. F. Due y A. F. Friedlaender, *Government Finance..., op. cit.,* p. 140. *Vid.* A. Peacock, *The Treatment of Government Expediture in Studies of Income Redistribution,* Ed. North-Holland, Amsterdam 1974.

ciones privadas que divergen de las valoraciones públicas. Por tanto, no es teóricamente justificable asignar esos beneficios totalmente a los receptores directos, y tampoco hay alternativa operativa. Así, grandes problemas se plantean con la asignación de los bienes públicos, ya que, por la propia naturaleza de estos bienes, no pueden asignarse a los individuos. Estos bienes se asignan generalmente en base a un número de diferentes supuestos, siendo clara la naturaleza arbitraria de estas asignaciones [28].

Finalmente, y como se ha señalado, cabe tener en cuenta, conjuntamente, la incidencia de los impuestos y gastos, tarea que permite determinar el impacto distributivo de los beneficios netos [29]. Concretamente, determinar este impacto distributivo de los beneficios netos por estratos de renta supone afrontar, obviamente, un conjunto de dificultades, que, en definitiva, por su difícil superación, restan validez a las conclusiones que se alcanzan [30]; en otros términos, y como ha señalado Recktenwald, cualquier análisis del impacto distributivo de los beneficios netos por tramos de renta implica tomar una postura sobre un conjunto de aspectos que hacen compleja la tarea. Tales aspectos son: *a)* el grado de traslación impositiva o incidencia efectiva; *b)* el concepto de renta; *c)* la unidad perceptora de la renta; *d)* la significación de los impuestos y de los gastos que deben asignarse por niveles de renta; *e)* la fuente adecuada de los datos sobre la distribución de la renta, y *f)* las bases para realizar la asignación de los impuestos y de los gastos [31]. No obstante, como han señalado Due y Friedlaender, estos trabajos

[28] *Vid.* J. F. Due y A. F. Friedlaender, *Government Finance..., op. cit.,* p. 140. *Vid.* A. R. Prest, *Hacienda Pública,* Ed. Gredos, Madrid 1967, pp. 122 y 123. *Vid.* W. L. Hansen y B. A. Weisbrod, «Distributional Effects of Public Expenditure Programs», en *Public Finance,* vol. XXVII, núm. 4, 1972, pp. 414 y ss.

[29] *Vid.* R. A. Musgrave y P. B. Musgrave, *Public Finance..., op. cit.,* p. 361. R. A. Musgrave, al analizar las consecuencias económicas de la política presupuestaria, propone distinguir determinados aspectos del cambio total: *a)* Transferencia de recursos del uso privado al público; *b)* Incidencia, en cuanto cambio resultante en la distribución de la renta disponible para uso privado, y *c)* Efecto sobre la producción (Efectos Ricardo y Keynes). *Vid.* R. A. Musgrave, *The Theory of Public Finance..., op. cit.,* Capítulo 10.

[30] Interesa resaltar, con Recktenwald, que frente al análisis microeconómico de los efectos de la actividad financiera sobre la distribución de la renta se ha elaborado otro enfoque que atiende a la incidencia de los cambios presupuestarios sobre el campo problemático de la macroeconomía.

[31] *Vid.* H. C. Recktenwald, *Tax Incide and Income Redistribution..., op. cit.,* páginas 183-186.

son útiles en cuanto dan una indicación de la dirección en que se redistribuye la renta [32].

En base a lo expuesto anteriormente, es fácil colegir la dificultad de poder determinar, idóneamente, el efecto de las intervenciones públicas que utilizan los programas de ingresos y gastos públicos sobre la distribución de la renta. Paralelamente, se puede obtener una visión general de las principales conclusiones alcanzadas por la Hacienda Pública sobre este punto; los numerosos trabajos publicados sobre esta problemática ponen de manifiesto, por otra parte, la preocupación de los hacendistas por conocer quién paga los impuestos, quien se beneficia de los gastos públicos, y, en definitiva, cuál es la incidencia neta de los cambios presupuestarios sobre la distribución de la renta por estratos de renta o desde cualquier otra perspectiva a la que se ha hecho referencia. En este sentido ha señalado V. Valle que «estos estudios que existen y pueden ser ilustrativos tienen importantes limitaciones que hacen que sus conclusiones sean bastante débiles o que tengan una capacidad explicativa reducida. Existen, en primer lugar, problemas de naturaleza estadística; cuando se trata de hacer una distribución de gastos e ingresos públicos, por escalones de renta, necesitamos primero disponer de una distribución de la renta y no solamente de la distribución personal, sino que necesitamos también una cierta distribución funcional de la renta y una distribución de la renta por su destino, es decir, los tipos de consumo que realizan los diferentes grupos, con objeto de poder asignar los distintos gastos e ingresos públicos y este grado de información no siempre es asequible. También hay otras dificultades desde el punto de vista conceptual aún más preocupantes que las estrictamente estadísticas relativas a la teoría de la incidencia y traslación de los diferentes impuestos, que con frecuencia han generado importantes debates porque los estudios realizados han diferido mucho en sus resultados de unos autores a otros. Pues bien, estos problemas estadísticos y conceptuales han llevado a que realmente las conclusiones que se pueden obte-

[32] *Vid.* una referencia a estos trabajos en las obras de Due y Friedlaender, Musgrave, Herber y Recktenwald ya citadas, así como la bibliografía de que en las mismas se deja constancia. *Vid.*, también, los trabajos de Bránik, Barrère, Prest, Roskamp, Diachenko y Sitaryan y Mérigot, publicados en *Public Finance,* vol. XXIII, núms. 1-2, 1968.

ner de los estudios realizados sean más bien escasas» [33]. En esta misma línea hemos de situar las importantes consideraciones de R. A Musgrave en *El Futuro de la Política Fiscal* [34].

2. LA POLITICA FISCAL Y LA DISTRIBUCION DE LA RENTA: UNAS CONSIDERACIONES ADICIONALES

A pesar de la cautela con que hay que interpretar los resultados de los trabajos en torno a los efectos de la política fiscal sobre la distribución de la renta, no podemos ocultar una conclusión predominante. Frente a la insistencia con que se hace referencia a la utilización de la política fiscal como instrumento para mejorar la distribución existente de la renta, los trabajos realizados ponen de manifiesto que los programas de ingresos y gastos públicos han tenido fundamentalmente un efecto más bien reducido desde el punto de vista de mejorar la distribución de la renta [35]. De esta conclusión sobre la función desempeñada por la Hacienda Pública en el proceso de distribución de la renta, algunos autores han obtenido conclusiones que consideramos representativas. Así, V. Valle ha señalado dos, fundamentales en nuestra opinión: *a)* la primera es que

[33] *Vid.* V. Valle, «La Política Presupuestaria y el Problema de la Distribución de la Renta», en *El Sector Público..., op. cit.,* pp. 450 y ss.

[34] Instituto de Estudios Económicos, Madrid 1980, pp. 109 y ss.

[35] En todo caso, es importante tener en cuenta que, en opinión de R. A. Musgrave, la redistribución fiscal ha sido importante, pero que, contrariamente a la preocupación tradicional por la progresividad de la estructura impositiva, el motor básico de la redistribución ha sido el aspecto del gasto del presupuesto. Además, señala, tal redistribución, como ha sucedido, se ha concentrado frecuentemente en la parte más baja de la escala de renta, reflejando el interés de la sociedad por una reducción de la pobreza más que por una reducción global de la desigualdad, medida por un cambio en el coeficiente total de Gini. Bien puede ser que esta tendencia haya alcanzado un techo, pero su efecto ha sido de significativa importancia. Por otra parte, Musgrave destaca que es evidente que el interés por los aspectos distributivos de la función fiscal continuará creciendo en importancia, trasladando el énfasis de una forma puramente intrajurisdiccional a otra interjurisdiccional y, finalmente, internacional. *Vid.* R. A. Musgrave, *El Futuro de la Política Fiscal, op. cit.,* pp. 135 y ss.

hay que tener en cuenta que la distribución de la renta y, por tanto, la política de distribución en general, no sólo la que pueda provenir de los programas de ingresos y gastos públicos, es una política que genera siempre un conflicto de intereses. Existe un conflicto de intereses en la medida en la cual alguien tiene que ceder parte de su renta en favor de otros, lo que resalta que cualquier política de distribución tiene siempre que ser fruto de un proceso de solidaridad social, y *b)* la segunda es que los instrumentos tienen, y es forzoso reconocerlo, unos límites. «Unos límites que vienen impuestos fundamentalmente por los efectos negativos que las medidas redistributivas propenden a tener sobre los incentivos para ejercer distintas actividades económicas. En este terreno se ha discutido mucho, por ejemplo, el efecto negativo sobre los incentivos de los elevados tipos de progresividad o incluso los efectos negativos a trabajar de los impuestos negativos sobre la renta. Son elementos importantes que hay que tener presentes e intentar valorar. Cualquier cambio financiero o de la Hacienda Pública con naturaleza distributiva tiene un coste que es preciso conocer y ningún gobierno puede razonablemente abordar una política distributiva sin el conocimiento preciso de esos elementos» [36]. Profundicemos en estas consideraciones y hasta dónde han llegado las argumentaciones de algunos autores para disponer de los suficientes elementos de juicio para valorar esta problemática.

Es evidente que, en último extremo, cualquier política de distribución tiene que ser siempre un fruto de solidaridad social en la medida en que se reconozca que la política de distribución genera un conflicto de intereses. Basta con repasar los criterios de conflicto en materia de equidad que destaca C. S. Shoup para que sea innecesario profundizar más en este aspecto [37]. Más atención debe merecer la segunda temática planteada. Es bien conocido el interés de los economistas y hacendistas por demostrar que el logro de un objetivo se consigue, generalmente, a costa de otro. Desde la pers-

[36] *Vid.* V. Valle, «La Política Fresupuestaria...», *op. cit.*, pp. 455-457.
[37] *Vid.* C. S. Shoup, *Public Finance..., op. cit.*, pp. 33 y ss.

pectiva que aquí nos interesa, y siguiendo a R. A. Musgrave y P. B. Musgrave cabe hacer referencia a los siguientes conflictos [38]:

a) Asignación y distribución.
b) Distribución y estabilización.
c) Distribución y crecimiento [39].

Sin entrar en el análisis detallado de estos conflictos, por entenderlos suficientemente conocidos, limitémonos a señalar, con B. P. Herber, tres ideas. La primera es que no neutralidades, tanto positivas como negativas, existen en todas las áreas funcionales de la actividad económica. La segunda es que la política económica del sector público debe diseñarse para ejercer no neutralidades positivas en todas las áreas funcionales de la actividad económica. La tercera es que es esencial observar que la política fiscal dirigida hacia el logro de un objetivo económico concreto ejercerá frecuentemente efectos no neutrales sobre los restantes objetivos del sector público. Y Herber concreta: «Estos efectos no neutrales pueden denominarse no neutralidades entre objetivos. La política fiscal dirigida hacia un objetivo de redistribución de la renta-riqueza, por ejemplo, puede restringir o promover el logro de objetivos de la sociedad en materia de asignación, estabilización y crecimiento económico. En el caso de una restricción de un segundo objetivo, se establecerá un conflicto entre los dos. Adicionalmente, puede existir un conflicto de «sub-objetivos» dentro de una área funcional concreta. Así, la política de estabilización del pleno empleo puede entrar en conflicto con los objetivos que afectan al nivel de precios o a la balanza de pagos... Frecuentemente, no neutralidades entre objetivos existen entre las ramas de asignación y estabilización de la economía... La existencia de no neutralidad entre objetivos hace necesario que quienes toman decisiones en materia de política del sector público consideren los efectos interrelacionados (asignación, distribución, estabilización y crecimiento económico) que resultan probablemente de una acción dada en materia de imposición y gasto público. Las prioridades sociales deben establecerse y las elecciones

[38] *Vid.* R. A. Musgrave y P. A. Musgrave, *Public Finance..., op. cit.*, pp. 19 y ss.
[39] Es muy importante, en este sentido, el trabajo de K. J. Arrow, *The Trade-off Between Growth and Equity*, Ed. The Massachusetts Institute of Tecnology Cambridge, Massachusetts 1979, pp. 1 y ss.

sociales deben realizarse entre diferentes acciones presupuestarias posibles. Esas elecciones sociales deben reflejar el énfasis relativo concedido a los diferentes objetivos económicos por la sociedad. En otras palabras, un sistema global de prioridades es necesario para la aplicación del comportamiento fiscal racional. Adicionalmente, la relación entre la selección de objetivos económicos a través de juicios de valor, por una parte, y las políticas fiscales positivas contempladas para ayudar al logro de estos objetivos, por otra parte, debe reconocerse. En otras palabras, es necesario discernir entre el papel jugado por los juicios de valor y el desempeñado por la metodología de la economía del sector público [40]. De este planteamiento, Herber deduce que la política del sector público debe enfocarse simétricamente, ya que cualquier tipo de actividad de gasto o ingreso público puede ejercer no neutralidades.

Podríamos seguir insistiendo en estas ideas, que entendemos suficientemente conocidas. Por ello, nos parece oportuno traer a colación otras opiniones que entendemos significativas, advirtiendo que respetamos su amplitud a costa de un mayor respeto al contenido global de las mismas:

a) Por una parte, H. Giersch ha sido explícito al decir que la ética de la redistribución es una salida difícil entre los partidarios de Rawls y los de Nozich. Pero algunos puntos que se relacionan con la economía de la redistribución de la renta pueden ser notables en este contexto:

— No sabemos lo que significa equidad cuando la gente posee distintos orígenes familiares, diferentes capacidades para aprender y valorar la experiencia, distintas propensiones al trabajo y al ahorro, actitudes diferentes ante el riesgo y esperan cosas distintas de la vida. ¿Por qué evitar que gane más el que emplea más cantidad de su tiempo y esfuerzo, y trabaja para otro que en cierto modo no está preparado para pagar por ese trabajo más de lo que, para él, vale, y que, a menudo, paga menos si tiene la posibilidad de escoger entre varios proveedores en competencia?

— Los impuestos de los acomodados y los subsidios a los necesitados reducirán el número de acomodados y aumentarán el de necesitados, de la misma forma que una transferencia de renta equi-

[40] *Vid.* B. P. Herber, *Modern Public Finance..., op. cit.*, pp. 110 y ss.

tativa de belleza de las mujeres más guapas a las más feas reduciría la belleza de toda la población y, por lo tanto, la haría más atractiva para el resto. La igualdad, a pesar de ser en sí misma muy deseada, no es sólo un concepto dudoso, sino que significa empobrecer al mundo más de lo necesario.

— Las proporciones elevadas de impuestos, necesarias para acercarse a la justicia social en el sentido más amplio, significan una fuerte coacción que rechazan los que pagarían las contribuciones más altas y atrae a los que anhelan rentas no ganadas. La emigración puede realizarse hacia otro país, hacia los alrededores, libres de im-impuestos, de la zona o hacia economías clandestinas sin impuestos. Con la inmigración y la movilidad libre, el país y la zona se verán inundados de gente que prefieren la holganza y el bajo coste de los alquileres de casas y otras cosas que se ven en los barrios pobres de las grandes ciudades. Una economía verdaderamente abierta con un sistema de redistribución altamente desarrollada está sujeta a la bancarrota, o debe dejar de ser abierta y controlar sus fronteras como un estado socialista.

— La igualdad de oportunidades puede conseguirse por medio de la educación gratuita. Pero un alto nivel de educación gratuita conduce a un suministro excesivo de intelectuales y a una carencia relativa de personas arriesgadas y orientadas hacia las realizaciones a las que llamamos empresarios. Para evitar tal distorsión, a los estudiantes hay que concederles préstamos en lugar de garantías y dar oportunidades iguales a los que desean trabajar por su cuenta. Además, si el Estado se encuentra bajo presión para suministrar educación gratuita y, por lo tanto, libre inversión en capital humano, tiene que tener derecho a evitar la emigración, a menos que el coste de la educación gratuita sea reembolsado por los emigrantes. Esto se está convirtiendo en un resultado importante en la transición del capitalismo tradicional, que pone el énfasis en el capital físico, al capitalismo postindustrial, que pone el acento en el capital humano.

— Cuando el Estado no sólo asume la responsabilidad de la educación de los jóvenes, sino también la del nivel de vida y de salud de las viejas generaciones, invade un territorio que durante largo tiempo se había reservado a la familia. Aquí, la división óptima del trabajo es una cuestión delicada. Donde la familia soporta

sola la responsabilidad de la transferencia intergeneracional, la tendencia del crecimiento de la población es más fuerte, incluso excesiva, cuando los padres no se dan cuenta, completamente, del progreso llevado a cabo en la reducción de la mortalidad infantil. Pero cuando el Estado establece un sistema completo de desarrollo de la Seguridad Social y para la vejez, la familia pierde gradualmente su función. Esto es sólo lógico en la medida que los socialistas buscan el declinar de la familia tradicional y la responsabilidad total del Estado sobre el bienestar individual, desde el nacimiento hasta la muerte. De esta manera se llega a propugnar que el amor debe extenderse hacia la gran sociedad, más que hacia los propios miembros de la familia, en reacciones interpersonales, lo que puede llegar a reducirlo en el contexto familiar al puro elemento sexual. Un movimiento paralelo se desarrolla al desprestigiar el papel de las asociaciones voluntarias que practican el altruismo [41].

b) Por su parte, E. Lundberg ha matizado que los objetivos de la distribución de la renta nunca han sido expuestos con claridad, si los comparamos con los objetivos de pleno empleo y estabilidad de precios. La teoría del bienestar social no es de gran utilidad, dado que esta clase de teoría evita por sistema enfrentarse con el problema, incluyéndolo en un cierto cálculo del óptimo de Pareto. El objetivo que habitualmente se pretende alcanzar es el de una distribución mejor que la ahora existente. Esta distribución como objetivo tiene muchas dimensiones. Sin embargo, es preciso establecer siempre una distinción entre la distribución de la renta funcional e individual.

— Por lo que se refiere a la distribución funcional, su objetivo principal es el incremento de la participación de los trabajadores (empleados) y una reducción de la cuota de beneficios. Este objetivo se ha venido aplicando con mucha seriedad en Suecia y todavía con más rigor se aplica en nuestros días. La acusada concentración de riqueza en un número reducido de personas se refiere especialmente a los accionistas cuyos dividendos proceden de beneficios. Una política tributaria progresiva combinada con una política salarial agresiva puede reducir la pirámide de los beneficios.

[41] *Vid.* H. Giersch, «Economía del Gobierno y Economía de Mercado», en *El Sector Público..., op. cit.*, pp. 28-30.

— Los efectos negativos sobre el funcionamiento eficiente de la economía privada, derivados de dicha política, pueden ser graves. Si los beneficios y la rentabilidad son muy bajos, disminuirán la inversión y el empleo, especialmente en empresas marginales. En teoría, el Estado intervendrá y mediante una política financiera selectiva apoyará la producción y el empleo en empresas marginales o subvencionará la expansión de otras empresas.

— Existe, en definitiva, una contradicción entre equiparación de rentas y objetivos de eficacia. El análisis económico, sin embargo, no nos será difícil en gran medida, salvo para clarificar el marco de los problemas. Existen, no obstante, un buen número de evidencias empíricas sobre los efectos negativos de las tasas altas y progresivas con respecto a incentivos bajos, evasión fiscal, desarrollo de un sector «secreto» de la economía donde el trabajo se desarrolla fuera de los mercados regulares.

c) Pero quizá los argumentos más «al límite» en esta línea de cuestionar en profundidad el pensamiento intervencionista, al que se le califica de «radicalmente falso en función del análisis de las bases técnicas del problema distributivo en una economía de mercado», son los que se reflejan en la obra ya citada *El sector Público en las Economías de Mercado* (pp. 415-450); se trata de un capítulo, el sexto, que, salvo un apartado, aparece sin firma. Con todo, y teniendo en cuenta su contenido, consideramos muy importante recomendar su análisis por las ideas que en el mismo se vierten, todas ellas orientadas en el sentido de demostrar que corren malos vientos para las políticas presupuestarias, ya que las mejoras observadas en la distribución de la renta les deben poco, al mismo tiempo que la política compensatoria tiene escasas posibilidades de estabilizar nuestras economías. Para llegar a esta conclusión se parte de cómo tiene lugar la distribución de la renta en una economía de mercado, se valoran las políticas de redistribución de la renta y se examina, desde una perspectiva histórica, la distribución en las economías de mercado. De entre todas las conclusiones que se alcanzan, merecen una especial referencia las siguientes:

— La eficaz asignación de los recursos escasos de una economía exige como primera condición el fomento de la competencia en todos los mercados, tanto de bienes como de factores.

— El principal obstáculo a la asignación eficaz de los recursos lo constituye en nuestros días el funcionamiento de los mercados de trabajo y el intento sindical de utilizar su política para lograr una distribución más igualitaria de la renta de trabajo mediante la negociación de masas salariales y el empleo forzoso.

— No existe obstáculo desde el punto de vista de la asignación para intentar una distribución de la renta más igualitaria, modificando la distribución inicial de la riqueza, siempre que a renglón seguido se establezcan las condiciones para un efectivo desarrollo de la competencia.

— En cualquier caso, debe tenerse en cuenta que las actuales diferencias de renta obedecen más a la desigual distribución de los capitales humanos que a la desigual distribución de la propiedad física y no pueden ignorarse los obstáculos que para la libertad ocasiona la propiedad pública de los medios productivos.

— La política distributiva sólo tiene objeto cuando el país ha alcanzado un determinado grado de desarrollo. Sus objetivos varían de país a país y dentro de una misma nación con el tiempo, a medida que cubre etapas de su crecimiento.

— En una economía de mercado es inevitable que una parte de la población vea disminuida su capacidad de aportar al producto global obtenido y, por esta razón, una política distributiva siempre es necesaria para hacer frente a esta clase de situaciones.

— En los últimos años, la política económica practicada se ha inclinado por atribuir al Estado y a la financiación pública esta misión. Para la «nueva economía», la gestión estatal es un claro obstáculo, y la revisión de las responsabilidades asumidas una necesidad imperiosa. El mantenimiento de la libertad en Occidente exige la ruptura de esta clase de políticas, el fomento máximo de las instituciones voluntarias que también permiten resolver estas situaciones, la aplicación del principio de descentralización fomentado desde el Estado y la reducción al mínimo de las instituciones coactivas que han proliferado en estos últimos años.

— El segundo objetivo de la política distributiva es el fomento, al máximo, del principio de igualdad de oportunidades, para lo cual los programas educativos son el instrumento más apropiado, siempre que se preserve el principio de la pluralidad ideológica y

el Estado no discrimine abiertamente según sus inclinaciones partidistas.

— El objetivo de reducir el grado de concentración de la renta, siempre y cuando se asegure el cumplimiento de los objetivos anteriores con medidas adecuadas, carece de apoyo científico y rara vez se ha incluido en la instrumentación de políticas distributivas.

— El gran problema de las políticas distributivas es que se analizan en función de los objetivos y, al ser éstos nobles e irrenunciables, parecen justificar cualquier medio que se sugiera en orden a su consecución.

— A medida que la renta crece, la economía de mercado distribuye la renta mejor, y si esto es así, la intervención pública sería un tanto innecesaria. De otra forma dicho, parece que lo más apropiado para facilitar una mejor distribución de la renta es favorecer el crecimiento de la economía. A largo plazo, las distribuciones desigualitarias no tienden a perpetuarse, sino que se corrigen. Si esto fuera así, de forma concluyente habría que poner en tela de juicio muchas de las medidas presupuestarias que se preconizan con la finalidad de mejorar la distribución.

Hemos querido exponer estas ideas porque entendemos que son representativas de un enfoque que, al ponderar los efectos de la política fiscal sobre la distribución de la renta, extrae unas conclusiones avanzadas que, en todo caso, es preciso tener en cuenta. Enfoque que contempla la posibilidad, como se ha demostrado, de poner en tela de juicio muchas de las medidas presupuestarias para mejorar la distribución de la renta, siempre y cuando se den determinadas circunstancias, y que, en alguna de sus propuestas, hace referencia al fomento máximo de las instituciones voluntarias para resolver estas situaciones. Precisamente, y como opinión que modula esta posibilidad, consideramos importante dejar constancia del comentario de R. A. Musgrave, quien señala que, efectivamente, en años recientes, la atención se ha centrado en la redistribución como un proceso voluntario. Si la utilidad del sujeto B aparece como un argumento en la función de utilidad del sujeto A, este último hará donaciones a B como parte de la maximización de su propia utilidad. Este enfoque lleva al concepto de redistribución óptima de Pareto, rompiendo, por tanto, la barrera que se había levantado, en la denominada nueva

economía del bienestar, entre bienestar económico y las consideraciones distributivas. La donación voluntaria forma parte del proceso presupuestario del individuo. Esta es, para Musgrave, una significativa adición al esquema teórico, pero plantea los siguientes problemas:

a) El alcance de la redistribución óptima de Pareto está condicionado por el estado inicial de la distribución. Como tal, cubre solamente un aspecto secundario del tema de la distribución, ya que omite el problema que puede denominarse de distribución primaria. A menos que se asuma una regla lockiana de derecho a los resultados del trabajo de uno, el aspecto ético de la distribución queda sin resolver. Además, el estado de la distribución es posible contemplarlo como un bien social. Aunque un individuo pueda estar preparado para contribuir al bienestar de otros, su capacidad para afectar al esquema total es tan pequeña que es poca la diferencia. Por consiguiente, su buena voluntad para participar puede estar dependiendo de que otros hagan lo mismo, siendo necesario, por tanto, una política de redistribución obligatoria que se decida a través del voto y se filtre a través del proceso presupuestario.

b) Además, existe el hecho de que la buena voluntad de la gente para comprometerse en la redistribución —individualmente o con la participación de otros— puede estar condicionada a que el receptor de su transferencia utilice ésta de una forma apropiada. Es decir, la donación puede tomar la forma paternalista de donación en especie. El proceso político puede estar dispuesto a apoyar viviendas de baja renta o programas de alimentos, mientras que puede no querer (o menos que eso) realizar subvenciones en efectivo. Esto indudablemente explica el grado en que las políticas redistributivas han tomado una forma en especie. Este enfoque, que se ha denominado «equidad categórica», combina el concepto de bienes de mérito con el de justicia distributiva; otra vez se introduce una conexión entre consideraciones distributivas y el uso de los recursos, pero de una forma compatible con su separación en el contexto de la rama de asignación.

c) Finalmente, se plantea la cuestión de cómo determinar la forma de la distribución óptima. Desde los años treinta hasta hoy,

los teóricos fiscales —señala Musgrave— han argüido que el economista puede decir poco sobre el problema, siendo el tema de ética social (contemplado normativamente) o de política fiscal (desde un prisma empírico). El concepto de la función de bienestar social en sí mismo es sólo una imagen de los criterios éticos subyacentes o de los procesos políticos. Un enfoque algo más positivo se adopta por la reciente literatura referente a la imposición óptima sobre la renta. Esta literatura intenta determinar una estructura óptima de tipos de gravamen en el impuesto sobre la renta, aunque teniendo en cuenta las respuestas de los que pagan y de los receptores y, en consecuencia, los costes eficiencia que la transferencia implica. Pero la estructura óptima de los tipos de gravamen depende, por tanto, de la forma de la función de bienestar social que se postula en primer lugar. Esto no ayuda a determinar lo que constituye una distribución equitativa, sino solamente ofrece una forma perfeccionada de abordar la ejecución de una norma dada [42].

Hasta aquí, una exposición del reconocimiento de las limitaciones de la política fiscal al servicio de una mejor distribución de la renta y un balance de las interpretaciones extremas que llevan a cuestionar, hasta sus últimas consecuencias, la política fiscal distributiva. Nuestra posición, sin ambages ni rodeos, se sitúa, y no por una finalidad transaccional, en una línea intermedia, fácilmente comprensible y sistetizable en la expresión de que la Hacienda Pública es un instrumento, no el instrumento, en aras de una mayor equidad. Es decir, ni posturas intervencionistas a ultranza a favor de la equidad, ni un nihilismo despectivo de proyección hacia una negativa de las posibilidades que ofrece la política fiscal en orden a mejorar la distribución de la renta. Insistimos en que no se trata de adoptar una postura cómoda o, lo que es lo mismo, intermedia, sino situarnos en la línea de posiciones responsables, como la que queremos deducir de esta valoración de V. Valle: «La Hacienda Pública tiene, en efecto, elementos capaces de conseguir una mejor distribución de la renta; sin embargo, la Hacienda Pública es un instrumento, no el instrumento, es decir, creo que no debe centrarse exclusivamente o reservarse únicamente la función redistributiva al presupuesto público; hay otras posibles vías y, de hecho, la prác-

[42] *Vid.* R. A. Musgrave, *El Futuro de la Política Fiscal, op. cit.*, pp. 117 y ss.

tica nos demuestra que cuando en un país existen problemas agudos de redistribución se propende a intentar resolverlo por la vía de negociación de la propia renta, es más bien el crecimiento salarial en los convenios colectivos los que dan lugar a una corrección de la distribución de la renta, incluso con frecuencia excesiva, más allá de lo que podrían lograr las medidas fiscales, y posiblemente cuando las desigualdades son muy agudas, hay caminos radicales que son más importantes que las medidas reiteradas de tipo fiscal o de gasto público, tales como las normas que regulan el derecho de propiedad, o de la herencia, que posiblemente en algún momento pueda ser necesario cambiar o alterar al margen de la acción distributiva de los ingresos y de los gastos públicos» [43].

3. EL SISTEMA FISCAL ESPAÑOL Y LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LA RENTA

Es bien sabido que la distribución cualitativa de los impuestos, según que las rentas procedan del trabajo juntamente con el capital (mixtas o de explotación) o del capital simplemente, ha constituido una de las polémicas más antiguas e interesantes de la Hacienda Pública. No vamos a exponer la historia doctrinal sobre este extremo [44], pero sí recordar que, tradicionalmente, la doctrina ha venido argumentando en favor de un tratamiento privilegiado de las rentas del trabajo en función de su origen no fundado y del coste no computado de obtención de aquéllas, tradición recogida —aunque por distintas vías— en la casi totalidad de los sistemas tributarios. Como se ha señalado, «la doble argumentación se basa, por una parte, en la menor capacidad de pago detentada por las rentas del trabajo, que son rentas ganadas, frente a la de las demás rentas, que son fundadas y, de otra, en la existencia de un coste de adquisición de las rentas del trabajo personal —al igual que existe un coste de obtención para las demás rentas— que, sin embargo, no es habitualmente deducido de los ingresos brutos para determinar el rendimiento neto laboral gravable. El carácter no fundado de los ren-

[43] *Vid.* V. Valle, «La Política Presupuestaria...», *op. cit.*, p. 457.
[44] *Vid.* A. Gota Losada, *Tratado del Impuesto sobre la Renta,* Ed. Derecho Financiero, Madrid 1971, vol. I, pp. 94 y ss.

dimientos del trabajo exige un tratamiento favorable a los mismos, ya en el ámbito del Impuesto Personal sobre la Renta, ya implícitamente a través de la discriminación que en tal sentido ejerce un Impuesto sobre el Patrimonio Neto que incide sobre la mayor capacidad de pago de sólo las rentas fundadas en un patrimonio. De otra parte, la reducción del coste de obtención de los ingresos por servicios laborales debe permitir la deducción de unos gastos razonablemente seleccionados con la obtención de aquellos ingresos» [45].

Es evidente que lo que importa retener es que ha predominado la idea de que las rentas del trabajo han de gravarse de forma discriminada respecto a las rentas del capital. Sin embargo, esta idea aceptada quiebra en el Informe Carter, que contiene propuestas fiscales para Canadá y que se publica en 1966 [46]. En dicho Informe se incluye como característica esencial de un sistema tributario equitativo, la ausencia de toda distinción entre las diversas fuentes de capacidad económica, es decir, un solo tratamiento para los salarios, los beneficios comerciales, las rentas inmobiliarias, las ganancias de capital, donaciones y legados, cualquiera que sea el origen de estos incrementos de la capacidad económica. Como ha señalado A. Gota, el Informe Carter mantiene una postura revolucionaria, al no hacer distinción alguna entre las rentas de trabajo y las rentas de capital; en una economía de mercado libre el trabajo es remunerado teniendo presente su circunstancia esencial de temporalidad, y por ello no es preciso un tratamiento diferencial. Pero también Gota señala que es difícil aceptar las propuestas del Informe Carter en esta materia, porque pugna con toda la doctrina financiera tradicional, aunque reconoce que, de cualquier forma, la tesis es muy sugestiva y debe ser meditada.

Esto dicho, inmediatamente hemos de señalar que, sin embargo, no existe unanimidad en defender la tesis del Informe Carter. Así, el Informe Meade de 1978 destaca que, en principio, hay cuatro posibles razones para favorecer la renta del trabajo [47]:

1. Existe la posibilidad de que las rentas del trabajo sean menos duraderas que las de la inversión.

[45] *Vid.* Ministerio de Hacienda, *Sistema Tributario español. Criterios para su reforma,* Madrid, junio 1976, p. 134.
[46] *Vid. Informe Carter,* Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1975, p. 43.
[47] *Vid. Informe Meade,* Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1980, pp. 543-544.

2. Una distinción importante es que el consumo financiado con la renta del trabajo tiene el coste del ocio y de las oportunidades alternativas que hay que sacrificar a fin de dedicar esfuerzo y tiempo al trabajo. Existe un sacrificio de ocio si la renta se gasta en consumo actual o se reserva para financiar el consumo en la vejez. El consumo derivado de la renta del trabajo o del capital acumulado con el mismo tipo de renta implica un sacrificio de ocio que no existe en el caso del consumo financiado con la propiedad heredada o con la renta producida por la misma.

3. Aparte de cualquier sacrificio de ocio, tal vez parezca apropiado que se aplique un impuesto mayor al disfrute y uso de rentas y patrimonio originados por la suerte de la herencia, que al disfrute y uso de rentas y propiedades creadas por la habilidad y esfuerzo del propio contribuyente.

4. Se puede razonar que, aparte de su origen (el esfuerzo del contribuyente o la herencia) y uso (para el consumo inmediato o posterior, o para efectuar donaciones), el mero hecho de tener patrimonio confiere prestigio, seguridad, independencia e influencia.

Partiendo de estas afirmaciones, el Informe Meade especifica las clases de discriminaciones fiscales que se justifican en cada caso. La primera consideración —la diferencia entre la renta permanente y la temporal— justificará cierta diferenciación entre la imposición de rentas permanentes y temporales en un régimen de tributación sobre la renta, aunque no siempre es sencillo efectuar la distinción. En un régimen de imposición sobre el gasto, se señala, esta discriminación fiscal pierde totalmente su importancia. Una renta permanente financiará un nivel mayor de consumo que una renta temporal de la que hay que ahorrar para prepararse para el momento de desaparición de la misma. Como se puede financiar más gasto con una renta permanente que con una temporal, el impuesto sobre el gasto discrimina apropiadamente en favor de la renta temporal. La segunda y tercera consideraciones —es decir, las que militan por el disfrute y uso de las rentas y propiedades derivadas del esfuerzo del propio contribuyente en lugar de la suerte de la herencia— justifican un sistema de impuestos sucesorios, dado que éste reducirá la cantidad de consumo inmediato o posterior que un heredero puede financiar con su herencia. Un impuesto sobre el patrimonio heredado, sin embargo, no grava el patrimonio

que el mismo propietario ha acumulado. Si la cuarta consideración —los beneficios sociales derivados de la riqueza, sea cual sea su origen— lleva a la conclusión de que debe existir algún impuesto sobre todo tipo de patrimonio, esto ofrece una justificación a un impuesto anual sobre el patrimonio o, como alternativa, una sobrecarga sobre las rentas de inversión.

Podríamos seguir profundizando en estas consideraciones, insistiendo en el análisis de las razones a favor y en contra de la discriminación [48], pero no hay que olvidar que, como ha señalado A. R. Prest, aunque nadie puede estar cierto de los efectos distributivos exactos de las alteraciones tributarias, es improbable que ningún Ministerio de Hacienda corriera el riesgo del suicidio político, adoptando una política de supresión de la discriminación, que parece tan claramente regresiva. No hay que soslayar, tampoco, los argumentos a favor de que continúe la discrimininación, como se deduce de este comentario de L. Johansen: «Originalmente, la razón para favorecer la renta ganada a efectos impositivos, en comparación a la renta de inversión fue que el primer tipo de renta era más inestable e inseguro. Hasta cierto punto, la renta ganada era considerada más inestable porque, para conseguirla, se dependía de la salud y la capacidad de trabajar. Además, algunas consideraciones de renta vital desempeñaban un cierto papel, ya que se suponía que la persona que dependía de la renta ganada tendría que separar algo para su vejez, mientras que la renta de inversión seguiría fluyéndole sobrepasada la edad para continuar trabajando. Posteriormente, otras consideraciones han ayudado a fortalecer la opinión a favor de la continuación de esta distinción en el sistema impositivo. Entre otras cosas, la necesidad de fomentar la iniciativa ha sido aducida como argumento en favor de la preferencia fiscal por la renta

[48] Según Prest y Barr, entre las razones para la discriminación se incluyen: 1) la renta ganada es más precaria que la no ganada; 2) los costes implícitos en vivir de una renta ganada en vez de vivir de la propiedad, y 3) la posesión de capital confiere ventajas además de aquellas que nacen en forma de la renta anual de aquél. Entre las razones contra la discriminación incluye el efecto que la discriminación genera sobre el ahorro y que la aplicación de menores tipos de gravamen sobre la renta de inversión tendrá efectos beneficiosos sobre la distribución de los recursos de capital, asegurando la provisión debida de éstos a las industrias arriesgadas. *Vid.* A. R. Prest y N. A. Barr, *Public Finance in Theory and Practice,* Ed. Weidefeld and Nicolson, Londres 1979, páginas 328 y siguientes.

derivada de la actividad (de la cual, naturalmente, la renta ganada por trabajo forma una considerable parte). También se ha observado que los propietarios de capital gozan de ciertas ventajas tributarias, debido a sus oportunidades de percibir rentas exentas o con un trato fiscal favorable» [49].

Teniendo en cuenta lo anterior, puede darse un paso más y reflexionar sobre el caso español. Nuestro punto de partida será el planteamiento que se realiza en el Libro Blanco publicado por el Ministerio de Hacienda en 1976 bajo el título: *Sistema Tributario Español. Criterios para su Reforma* [50]. Antes de entrar en el examen de este documento, digamos para anticipar la base del razonamiento que, en el contexto de la imposición directa española, se ha seguido la doctrina tradicional, gravando menos a las rentas del trabajo personal que a las restantes. El instrumento utilizado era el de la desgravación, que significaba que las rentas del trabajo personal se computaban íntegramente en la base imponible del impuesto sobre la renta, influyendo plenamente en la determinación del tipo de gravamen y de la cuota correspondiente, pero una vez calculada ésta, se restaba la parte proporcional a la cifra que se desgravaba [51]. Además de esta medida discriminatoria, existían las siguientes: *a)* distintos tipos de gravamen en los denominados impuestos a cuenta, siendo superiores los aplicados a las rentas de capital y a las mixtas o de explotación [52], y *b)* de la base imponible del impuesto sobre la renta de las personas físicas se restaba, para hallar la base liquidable, los rendimientos derivados del patrimonio familiar agrícola o mobiliario [53]; como muy bien comenta A. Gota, la discriminación

[49] *Vid.* L. Johansen, *Economía Pública,* Ed. Vicens-Vives, Barcelona 1970, pp. 215 y 216.

[50] Madrid, junio 1976.

[51] *Vid.* R. Calle Saiz, *Sistemas Fiscales Contemporáneos,* CEU, Madrid 1974, páginas 290 y siguientes.

[52] *Vid.* A. Costa, *Tratado del Impuesto..., op. cit.,* pp. 382 y 383. *Vid.* R. Calle Saiz, *Sistemas Fiscales..., op. cit.,* pp. 278 y ss.

[53] *Vid.* R. Calle Saiz, *Sistemas Fiscales..., op. cit.,* pp. 285 y 286. Digamos simplemente que el «Libro Blanco», respecto al régimen del patrimonio familiar, es concluyente: «La complejidad de esta medida, su escasa utilización por parte de los contribuyentes, la improcedencia teórica de su inclusión en el ámbito de la imposición personal sobre la renta y la confusión existente en los objetivos que persiguen son, por tanto, razones que obligan a recomendar la supresión del régimen de patrimonio familiar de la normativa del Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas.»

a favor de las rentas de capital pugnaba con la doctrina tradicional de gravar de modo más favorable a las rentas de trabajo. De esta situación parte el citado «Libro Blanco» de 1976, cuya opinión respecto al tratamiento de las rentas por su origen es de particular importancia y puede sintetizarse así:

— Nuestro Ordenamiento Fiscal contiene normas que reconocen la distinta capacidad de pago de las rentas del trabajo y del capital, pero no alberga ninguna que regule la deducción del coste de aquéllas, pues no puede esgrimirse al respecto la deducción como gasto en el Impuesto General de una cierta proporción de las primas satisfechas en razón a seguros de vida contratados con entidades aseguradoras, ya que si bien es cierto que tales contratos pretenden cubrir el riesgo de cesación en la obtención de rentas, no lo es menos que el pago de las primas difícilmente puede ser soportado por aquellos que exclusivamente obtienen rentas derivadas del trabajo personal.

— Como medidas tendentes a discriminar las rentas en función de su origen suelen citarse no sólo las contenidas en el impuesto personal, sino también algunas insertadas en la imposición a cuenta. Son éstas las relativas al régimen especial de familias numerosas del impuesto sobre rendimientos del trabajo personal, así como la superior cuantía del mínimo exento fijado en dicho impuesto a cuenta. Si bien no cabe duda que ambas medidas discriminan en favor de las rentas del trabajo, la primera debe tender a adecuar la carga tributaria a la dimensión familiar y la segunda a exonerar de gravamen a aquellas rentas reputadas como mínimas, por lo que se recomienda la supresión de una y otras y su traslado al ámbito de la imposición personal sobre la renta.

— En cuanto a la regulación actual del sistema de desgravación de las rentas del trabajo en el impuesto general presenta, fundamentalmente, los siguientes inconvenientes:

a) En primer lugar, el sistema de discriminación de rentas empleado obliga necesariamente a fraccionar la renta en función de la fuente de que los distintos rendimientos proceden, con lo que el tributo personal pierde un tanto el sentido unitario: el ob-

jetivo de gravamen no es ya la renta unitaria, sino más bien una suma de gravámenes distintos que inciden sobre diversos rendimientos.

b) En segundo término, el hecho de efectuar la discriminación en el ámbito del Impuesto General obliga a forzar la progresividad de la escala para que los tipos nominales de gravamen puedan absorber —sin producir cuotas negativas— el importe de la desgravación.

c) Además, el procedimiento de desgravación vigente, al utilizar el tipo medio de gravamen para computar la cuantía de la misma, discrimina en favor de los contribuyentes de mayores rentas, perturbando claramente la equidad del tributo.

d) Finalmente, el sistema arbitrario es sumamente complejo. Inicialmente es preciso parcelar la base imponible por categorías de renta. Posteriormente habrán de aplicarse a las rentas del trabajo dos coeficientes distintos para obtener la cuantía que debe desgravarse. Y, en fin, ha de aplicarse el tipo medio de gravamen, de cálculo no fácil, a la cuantía así determinada.

Estas eran, en definitiva, las principales críticas que en el «Libro Blanco» hacían al tratamiento de las rentas por su origen, que obligaban a buscar un tratamiento alternativo para discriminar en favor de las rentas del trabajo. Analicemos las propuestas:

1. Una primera opción viable era trasladar esa discriminación al ámbito del Impuesto sobre el Patrimonio Neto, cuya implantación se recomendaba en el «Libro Blanco». Y se señalaba: «En este sentido, cabe poca duda acerca de la idoneidad de este tributo para discriminar en razón al origen de las rentas no sólo en opinión de la doctrina fiscal vigente, sino incluso por su aplicación efectiva en aquellos sistemas tributarios que incluyen un gravamen de tal naturaleza. Parecería, por tanto, obligado, junto a la implantación de un impuesto sobre el patrimonio, la traslación a éste del problema de tratar adecuadamente a las rentas del trabajo y del capital.»

2. Sin embargo, la recomendación efectuada en el «Libro Blanco» para el Impuesto sobre el Patrimonio de que sea exigido a un

tipo cero, o bien a un tipo reducido, cuya cuota pueda incluso compensarse en el impuesto personal sobre la renta, obligaba a considerar alguna opción alternativa aplicable en el seno del propio impuesto personal. En este sentido, el «Libro Blanco» considera que un sistema alternativo al aplicado en aquellos momentos podía consistir en fijar una deducción de la cuota tributaria en función del importe de los rendimientos del trabajo personal, calculada a un tipo fijo y con un cierto límite en cuanto a su cuantía. El apoyo de esta propuesta se deduce del siguiente comentario: «El beneficio fiscal de esta forma iría reduciéndose a partir de un determinado nivel de renta, lo que está plenamente justificado porque conforme aumenta ésta, disminuye la fuerza de los argumentos que avalan la discriminación. Tan sólo queda para completar la propuesta fijar el porcentaje fijo de deducción y el límite máximo. Partiendo del principio de favorecer en mayor medida a los contribuyentes de rentas bajas y medias y tratando de gravar equitativamente al propio tiempo a los de rentas elevadas, el porcentaje fijo podría fijarse en el 5 por 100 y el límite de deducción en 100.000 pesetas. En el supuesto de que ambos cónyuges obtengan ingresos procedentes de su trabajo personal —y en el caso de que no se aplique el sistema de división de la renta, sino simplemente la deducción por matrimonio— podría acentuarse la atenuación de la progresividad derivada de la agregación de las rentas de ambos elevando al 10 por 100 el porcentaje de deducción de las rentas del trabajo percibidas por aquel que tuviera menores rendimientos de esta naturaleza, y sin que ninguno de ellos pueda tener una deducción superior a las 100.000 pesetas indicadas.»

3. Finalmente, se señala en el «Libro Blanco», al objeto de que el Impuesto General grave solamente la renta neta —excluido el coste necesario para su obtención—, los rendimientos procedentes del trabajo personal deberían ser objeto de una depuración previa antes de su integración en la base del tributo, de modo que se deduzcan todos sus posibles costes de producción. En este sentido, parece recomendable que se permita la deducción como gasto de todas aquellas partidas —debidamente justificadas y documentadas— que representen costes de producción de los rendimientos procedentes del trabajo personal. En especial, debería permitirse la

deducción como gasto de las cantidades empleadas por los interesados en estudios para su propio perfeccionamiento profesional como trabajadores dependientes y las dedicadas a la adquisición de libros, revistas y otras similares que tengan relación con tal objetivo [54].

Es evidente que este planteamiento debe completarse con los argumentos que se ofrecen en el «Libro Blanco» para justificar la introducción en el cuadro tributario español de un impuesto sobre el patrimonio neto, y fundamentalmente los dos siguientes:

1. Diferente disponibilidad de las rentas fundadas y no fundadas y, en consecuencia, en el trato discriminatorio que debe aplicarse a cada una de ellas para reflejar de ese modo su distinta capacidad tributaria. Tradicionalmente, se señala, esta discriminación en el gravamen se ha venido aplicando mediante desgravaciones en el ámbito del Impuesto sobre la Renta, concedidas a favor de las rentas no fundadas o rentas procedentes del trabajo. Ahora bien, todo lo que represente un tratamiento diferente por tipos de ingresos, en el ámbito del tributo personal, impone a éste la obligación de separar cada clase de renta, con lo que incide inmediatamente en problemas de definición e incluso de valoraciones diferentes. Los contribuyentes, además, tendrán una razón para hacer pasar como rentas de trabajo las rentas del capital, originándose de este modo una vía de fraude. Por ello resulta más eficaz intentar un tratamiento común a todas las rentas, tanto fundadas como no fundadas, con lo que puede establecerse un impuesto sintético sobre las mismas, mientras se encomienda la tarea de la discriminación al impuesto sobre el patrimonio neto, que puede recoger así la mayor capacidad tributaria de las rentas fundadas.

2. Reducción de las desigualdades en el tratamiento impositivo de las rentas del trabajo y del capital. El «Libro Blanco» considera la importante contribución que el impuesto sobre el patrimonio neto puede representar a un tratamiento impositivo más igualitario de las rentas y ganancias del capital frente a las rentas del trabajo y, en definitiva, a un más justo reparto de la imposición. Uno de los más graves problemas que afronta todo sistema de imposición directa es el desigual control que es posible ejercer sobre

[54] *Vid.* Ministerio de Hacienda, *Sistema Tributario español..., op. cit.*, pp. 135 y 136.

unas y otras rentas. En tanto las procedentes del trabajo (dependiente) son fácilmente conocidas por la Administración y gravables en origen por retención en la fuente, las rentas y ganancias de capital son difícilmente controlables en la mayoría de los casos. A este respecto, un Impuesto sobre el Patrimonio Neto contribuye a restablecer la igualdad de trato impositivo entre ambas categorías de renta en la medida en que exonera de gravamen al capital humano y sujeta a los patrimonios mobiliarios e inmobiliarios, al propio tiempo que posibilita la averiguación de las rentas fundadas que proceden de tales elementos patrimoniales [55].

Es evidente, por lo expuesto, la preocupación por el adecuado tratamiento fiscal de las rentas según su origen, apoyada en la idea de que la política fiscal debe secundar en el esfuerzo la tendencia a una mejor distribución de la renta, evitando los peligros que pueden seguirse de una utilización excesiva de la política de salarios [56]. No es menos evidente que el «Libro Blanco» se enfrenta a una problemática de meras propuestas y consideraciones, y por ello se justifica que ofreciese alternativas al tratamiento fiscal de las rentas según su origen por orden de menor a mayor complejidad.

La realidad fiscal posterior ha demostrado que el legislador español opta por la fórmula más coherente y defendible. Ya en la Ley 50/1977, de 14 de noviembre, se apunta la línea a seguir con la introducción del impuesto extraordinario sobre el patrimonio de las personas físicas [57], que pretende gravar, con criterios perso-

[55] *Vid.* Ministerio de Hacienda, *Sistema Tributario español..., op. cit.*, pp. 172-173. *Vid.* R. Calle Saiz, *Sistemas Fiscales Contemporáneos..., op. cit.*, pp. 380 y ss.

[56] Esto se afirma en el «Libro Blanco», p. 32, después de hacer las siguientes consideraciones: «La participación de las rentas de trabajo en la renta nacional no alcanzaba en España —a comienzos de la década actual— los valores de los grandes países desarrollados de la OCDE (EE. UU., Alemania occidental, Gran Bretaña, Francia e Italia). Sin embargo, debe afirmarse que en los dos últimos ejercicios —1974 y 1975— las rentas del trabajo han experimentado alzas nominales muy importantes —del 24,7 por 100 en 1974 y del 22,4 por 100 en 1975—, elevando considerablemente la participación de las rentas del trabajo en la renta nacional, que ha pasado del 59 por 100 en 1973 al 61 y 63 por 100 en los dos últimos años, acercándose, por tanto, a la de los países citados. Esas rápidas elevaciones de las rentas del trabajo resultan difíciles de consolidar, pues crean graves tensiones sobre los precios.»

[57] No hay que olvidar que esta misma ley aprueba un impuesto extraordinario sobre determinadas rentas del trabajo personal. Como ha señalado R. Drake Drake, la razón para su implantación es el paralelo establecimiento del impuesto extraordinario sobre el patrimonio neto del que, como es lógico, queda excluido el denominado «capital humano».

nales y progresivos, las rentas procedentes del capital, complementando así el gravamen sobre las rentas del trabajo más elevadas (impuesto extraordinario sobre determinadas rentas de trabajo personal) y sustituyendo con esta combinación a ese impuesto sobre la renta de que nuestro sistema fiscal carece [58]. La Ley 44/1978, de 8 de septiembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (*Boletín Oficial del Estado* de 11 de septiembre), ratifica la opción elegida en 1977, línea directriz que se califica en la justificación del Impuesto sobre el Patrimonio Neto: Proyecto de ley (*Boletín Oficial de las Cortes,* núm. 46, 11 de enero de 1978, páginas 766 y siguientes). En esta ocasión se explicitan algunas ideas que ayudan a comprender el criterio definitivamente aceptado:

a) En un sistema fiscal moderno, las razones que justifican la implantación de un impuesto sobre el patrimonio neto son preponderantemente de eficacia administrativa. Es un hecho conocido que la diferenciación entre renta y patrimonio no aparece siempre de una forma nítida, por lo que ha venido siendo frecuente convertir en capital partidas que deberían formar parte de la renta del período. Este comportamiento produce evidentemente una erosión continua en la base del impuesto sobre la renta, que de esta forma ve reducida tanto su capacidad recaudatoria como la contribución que el mismo puede prestar a la equidad del sistema fiscal.

b) Como consecuencia de este fenómeno y del propio desconocimiento de la verdadera situación patrimonial, se corre el riesgo de que el impuesto sobre la renta acabe recayendo con mayor intensidad sobre las rentas del trabajo que, como es sabido, tienen en la mayoría de las ocasiones menores posibilidades de ocultación, con lo cual el impuesto sobre la renta que incorpore semejante tara puede encontrar una fuerte resistencia en la sociedad donde se aplique.

c) Un argumento adicional que apoya la implantación del impuesto sobre el patrimonio neto es el de equidad. En efecto, los sistemas fiscales incorporan el principio generalmente admitido de

[58] *Vid.* J. V. Sevilla Segura, «El Impuesto Extraordinario sobre el Patrimonio de las Personas Físicas», en *Medidas Urgentes de Reforma Fiscal,* Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1977, pp. 41 y ss.

que las rentas provenientes del capital poseen mayor capacidad de pago que aquellas otras procedentes del trabajo. Ahora bien, el intento de discriminar entre unas rentas y otras, según sea su naturaleza, resulta a veces complejo, puesto que no siempre es posible separar aquella porción de la renta que procede del trabajo de aquella otra que tiene su origen en el capital. La solución en estos casos se alcanza mediante la utilización a efectos discriminatorios del impuesto sobre el patrimonio neto. De esta forma, en el impuesto sobre la renta se somete a gravamen, sin ninguna discriminación, la totalidad de la renta del sujeto pasivo, tal como corresponde a un impuesto de carácter sintético, siendo el impuesto sobre el patrimonio neto el encargado de establecer ese gravamen diferencial sobre las rentas que proceden del capital.

Queda así perfilado el cambio de criterio que se introduce como consecuencia de la forma fiscal en cuanto al procedimiento a seguir para un adecuado tratamiento de las rentas según su origen y cuyos efectos últimos se podrán valorar dentro de un plazo prudencial. No obstante, se dispone de alguna información estadística sobre la evolución de la tributación de las personas físicas (distribución según fuentes de renta), facilitada por el Ministerio de Hacienda (Madrid 1981). Para la elaboración de esta información se han utilizado los siguientes criterios generales:

1. Considerar la totalidad de los impuestos que inciden sobre la renta de las personas físicas (del Estado y Corporaciones locales), pues lo exige no sólo su mayor o menor trascendencia, sino la homogeneidad intertemporal, al pasar a tributos locales los que antes eran del Estado.

2. Incluir el Impuesto sobre el Patrimonio como gravamen adicional y discriminatorio para las rentas del capital y mixtas, instaurado en sustitución de la desgravación que antes venían disfrutando las rentas del trabajo.

3. Los impuestos considerados son:

— Contribución Territorial Rústica Urbana (hoy Tributo Local).
— Contribución Territorial Urbana (hoy Tributo Local).
— Licencias Fiscales de Industriales y Profesionales (hoy Tributos Locales).

— Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal (extinguido).
— Impuesto Extraordinario sobre determinadas Rentas de Trabajo Personal (extinguido).
— Impuesto sobre Rentas de Capital (extinguido).
— Cuota diferencial del antiguo Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas (extinguido).
— Y los ya mencionados nuevos Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio de las Personas Físicas.

4. Dos criterios de imputación pueden tenerse en cuenta: el criterio económico, imputando los tributos a las rentas del mismo período en que se devengan, o el criterio administrativo, que consiste en reunir todos los impuestos satisfechos en el mismo ejercicio, aunque no se refieran a rentas del mismo período. Aunque el primer criterio es más correcto, es, sin embargo, prácticamente inabordable en la mayor parte de los casos, pues ni las estadísticas recaudatorias se refieren a los ejercicios del devengo ni los propios actos administrativos de gestión y recaudación los tienen en cuenta.

5. Las recaudaciones anuales de los impuestos a cuenta se han imputado en porcentajes fijos a personas físicas y jurídicas:

CUADRO IV-1

Conceptos	*Imputable a Personas Físicas (%)*
Cuota Fija de Contribución T. Rústica	85
Contribución T. Urbana	75
Licencia Fiscal del I. Industrial	50
Impuesto Rentas de Capital	50

Los recargos locales correspondientes tienen la misma imputación.

Los demás conceptos tributarios, el 100 por 100 a personas físicas.

En el Cuadro IV-2 se reflejan los resultados de la estadística de las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, ejercicio 1979, procesadas por el Centro de Proceso de Datos.

CUADRO IV-2

Conceptos	*Millones*	*%*
Sueldos y salarios	3.395.059	81,219
Rendimientos Profesionales Libres	153.089	3,662
Rentas Agrarias	10.760	0,257
Rentas Capital Mobiliario	242.372	5,798
Rentas Urbanas	146.077	3,495
Aumentos por plusvalías Patrimoniales	18.625	0,446
Rentas Empresariales	212.483	5,083
Rentas por transparencia Fiscal	1.667	0,040
TOTAL INGRESOS PROCESADOS	4.180.132	100,00

Análogamente, en el Cuadro IV-3 se recogen los resultados de estadísticas del impuesto en años anteriores.

Como puede observarse, las rentas agrarias pierden importancia incluso en su cuantía absoluta en años sucesivos. En cuanto a las rentas de trabajo, evolucionan aumentando su importancia relativa. Sin embargo, conviene matizar la cifra del 84,88 por 100 en cuanto a significado real, pues en el año 1979, con la implantación del nuevo sistema tributario, determinados gravámenes sobre la renta de las personas físicas que antes eran impuestos a cuenta del General sobre la Renta, pasan a tener consideración de tributos locales y a gravar adicionalmente otras fuentes distintas del trabajo.

Para analizar la tributación de las rentas de trabajo dependiente (asalariados) conviene separar, en las de trabajo anteriormente consignadas, los profesionales y artistas y, además, adicionar al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas todos los tributos que recaen sobre dichos sujetos pasivos, incluyendo los recursos locales y el Impuesto Extraordinario sobre el Pratrimonio. El resultado de estas consideraciones queda reflejado en el Cuadro IV-4.

Para la interpretación correcta de dicho Cuadro IV-4 conviene señalar:

a) Los porcentajes que aparecen en la primera columna son los descritos anteriormente en el apartado 5 de los criterios

CUADRO IV-3

FUENTES DE RENTA DECLARADAS EN I.R.P.F. (antes I.G.R.P.F.)

Rentas	*Ejercicio 1971*		*Ejercicio 1974*		*Ejercicio 1977*		*Ejercicio 1979*	
	Millones	*%*	*Millones*	*%*	*Millones*	*%*	*Millones*	*%*
Agrarias	3.611	3,13	5.917	1,37	12.786	0,93	10.760	0,26
Urbanas	8.642	7,49	22.972	5,31	58.831	4,26	146.076	3,49
Capital	12.351	10,71	23.698	5,48	103.831	7,53	242.372	5,80
Trabajo	77.415	67,13	343.554	79,48	1.133.562	82,15	3.546.148	84,88
Mixtas (Cap. y Tr.).	12.820	11,12	35.539	8,22	69.678	5,05	212.483	5,08
Otras	488	0,42	681	0,16	1.099	0,08	20.192	0,49
TOTAL INGRESOS	115.327	100,00	432.227	100,00	1.379.787	100,00	4.180.132	100,00
NÚM. DECLARANTES ..	338.802	—	1.018.739	—	1.871.835	—	5.083.298	—

generales. La recaudación por IRTP se ha desglosado entre asalariados, 96 por 100, y profesionales, 4 por 100.

b) Para realizar la imputación de la recaudación anual por la cuota global o diferencial del Impuesto General se han tenido en cuenta los porcentajes de la estadística de declaraciones de renta del año anterior, los cuales se incluyen al pie del Cuadro.

Lo más importante a destacar, con el Ministerio de Hacienda, es que la tributación de los asalariados evoluciona en un sentido ascendente hasta el año 1979, en que alcanza el 78 por 100 de la total imposición, iniciándose un cambio de tendencia como resultado de la aplicación de la reforma fiscal. Este cambio de tendencia viene acompañado de un incremento en el último año de la tributación de los rendimientos del capital. En cuanto a las rentas mixtas de empresarios, profesionales y agricultores no se observa el efecto anterior, por su naturaleza, que participa de trabajo y capital. En el gravamen de las rentas agrarias hay que destacar, además, su petrificación.

En el Cuadro núm. IV-5 ofrecemos una distribución de la recaudación total entre las rentas del trabajo, del capital y mixtas, según el criterio expuesto en el mismo. Se comprueba que, efectivamente, y hasta 1979, la carga inicial sobre las rentas del capital y mixtas disminuyen su importancia respecto al total recaudado, mientras que aumenta paralelamente el porcentaje correspondiente a las rentas salariales. En 1980 cambia la tendencia, aumentando la participación de las rentas del capital y mixtas, y disminuyendo el porcentaje de las rentas salariales. Resulta obvio que las diferencias respecto a las conclusiones del Ministerio de Hacienda anteriormente comentadas, en lo que se refiere a las rentas mixtas, se derivan del criterio que hemos seguido para clasificar las rentas según su origen. Pero lo importante a retener es que resulta evidente el efecto del sistema fiscal español sobre la distribución funcional de la renta. Podría argumentarse en contra de la corrección de estas afirmaciones que el aumento de la carga de imposición directa sobre las rentas salariales que se deriva de los porcentajes obtenidos en el Cuadro IV-5 se debe al cambio sufrido en el período por la estructura socioprofesional española, que ha cristalizado en un aumento

Cuadro IV-4

EVOLUCION Y ANALISIS FUNCIONAL DE LA TRIBUTACION DE LAS PERSONAS FISICAS

Conceptos tributarios	(1) *Imputación a personas físicas*	(2) *Año 1972* RECAUDACIONES		(3) *Año 1975* RECAUDACIONES	
	%	*Millones*	%	*Millones*	%
C. T. Rústica: C/Fija	85	907	—	1.018	—
C. T. Rústica: R/Locales	85	881	—	898	—
C. T. Rústica: C/Proporcional	100	620	—	709	—
Cta. s/Renta Global	(*)	158	—	106	—
(Rta/Agraria) Σ (1)	—	2.566	3,83	2.822	1,88
C. T. Urbana: (Estado)	75	4.755	—	9.064	—
C. T. Urbana: R/Locales	75	2.601	—	4.958	—
Cta. s/Renta Global	(*)	379	—	413	—
(Rta/Urbana) Σ (2)	—	7.735	11,56	14.435	9,60
Impuesto Renta Capital	50	5.890	—	12.620	—
Rentenc./Capital	50	—	—	—	—
Cta. s/Renta Global	(*)	563	—	438	—
(Rta/Capital) Σ (3)	—	6.453	9,64	13.058	8,68
L/Fiscal Estado	50	2.420	—	4.263	—
L/Fiscal R/Locales	50	1.479	—	2.605	—
IRTP (Profesionales)	4	1.389	—	3.753	—
C/Beneficios I.I.	100	7.597	—	12.610	—
Fraccionamientos	100	—	—	—	—
Cta. s/Renta Global	(*)	694	—	873	—
(Rta/Mixtas) Σ (4)	—	13.579	20,28	24.104	16,02
Σ (5) = (1 + 2 + 3 + 4)	—	30.333	45,31	54.419	36,17
(6) = I.E.P.P.F.	100	—	—	—	—
IRTP (s/Salarios)	96	33.343	—	90.074	—
Retenc./Trabajo	100	—	—	—	—
Cta. s/Renta Global	(*)	3.265	—	5.944	—
Σ (7) = (Trab. Depend.)	—	36.608	54,69	96.018	63,83
Total = (5 + 6 + 7)	—	66.941	100,00	150.437	100,00

Cuadro IV-4 (*Continuación*)

Conceptos tributarios	(4) *Año 1978* RECAUDACIONES		(5) *Año 1979* RECAUDACIONES		(6) *Año 1980* RECAUDACIONES	
	Millones	%	*Millones*	%	*Millones*	%
C. T. Rústica: C/Fija	1.172	—	86	—	64	—
C. T. Rústica: R/Locales	1.140	—	2.209	—	2.282	—
C. T. Rústica: C/Proporcional	678	—	837	—	407	—
Cta. s/Renta Global	203	—	227	—	284	—
(Rta/Agraria) Σ (1)	3.193	0,76	3.359	0,63	3.037	0,41
C. T. Urbana: (Estado)	14.219	—	2.192	—	683	—
C. T. Urbana: R/Locales	7.335	—	10.577	—	31.220	—
Cta. s/Renta Global	930	—	984	—	3.861	—
(Rta/Urbana) Σ (2)	22.484	5,32	13.753	2,56	35.764	4,86
Impuesto Renta Capital	40.410	—	19.774	—	1.765	—
Rentenc./Capital	—	—	27.810	—	60.822	—
Cta. s/Renta Global	1.661	—	1.741	—	6.898	—
(Rta/Capital) Σ (3)	42.071	9,96	49.325	9,19	69.485	9,44
L/Fiscal Estado	6.274	—	411	—	346	—
L/Fiscal R/Locales	3.578	—	8.206	—	11.500	—
IRTP (Profesionales)	12.024	—	5.500	—	267	—
C/Beneficios I.I.	16.709	—	16.761	—	12.333	—
Fraccionamientos	—	—	15.891	—	28.832	—
Cta. s/Renta Global	1.800	—	1.981	—	9.705	—
(Rta/Mixtas) Σ (4)	40.385	9,56	48.750	9,08	62.983	8,55
Σ (5) = (1 + 2 + 3 + 4)	108.133	25,59	115.187	21,46	171.269	23,26
(6) = I.E.P.P.F.	8.590	2,03	13.333	2,49	17.781	2,42
IRTP (s/Salarios)	288.580	—	131.976	—	6.412	—
Retenc./Trabajo	—	—	255.872	—	450.955	—
Cta. s/Renta Global	17.227	—	20.302	—	89.722	—
Σ (7) = (Trab. Depend.)	305.807	72,38	408.150	76,05	547.089	74,32
Total = (5 + 6 + 7)	422.530	100,00	536.670	100,00	736.139	100,00

CUADRO IV-4 (*Continuación*)

Imputación Renta Global	*Ejercicio* 1971	*Ejercicio* 1974	*Ejercicio* 1977	*Ejercicio* 1978	*Ejercicio* 1979
Total Recaudación «Cuenta Renta Global»	5.059	7.773	21.820	25.236	110.469
(1) Imputación a Renta Agraria	3,13 %	1,37 %	0,93 %	0,90 %	0,257 %
(2) Imputación a Renta Urbana	7,49 %	5,31 %	4,26%	3,90 %	3,495 %
(3) Imputación a Rentas de Capital	11,13 %	5,64 %	7,61 %	6,90 %	6,244 %
(4) Imputación a Rentas «Mixtas»	13,72 %	11,22 %	8,25 %	7,85 %	8,785 %
(5) Imputación a Sueldos y Salarios	64,53 %	76,46 %	78,95 %	80,45 %	81,219 %

CUADRO IV-5

IMPUTACION A PERSONAS FISICAS DE LA IMPOSICION DIRECTA

Conceptos tributarios	*1972*		*1975*		*1978*		*1979*		*1980*	
	Volumen	*%*	*Volumen*	*%*	*Volumen*	*%*	*Volumen*	*%*	*Volumen*	*%*
C. T. Rústica (A) ...	2.566	3,83	2.822	1,88	3.193	0,76	3.359	0,63	3.037	0,41
C. T. Urbana (B) ...	7.735	11,56	14.435	9,60	22.484	5,32	13.753	2,56	35.764	4,86
Rentas de Cap. (B).	6.453	9,64	13.058	8,68	42.071	9,96	49.325	9,19	69.485	9,44
I. Industrial (A) y IRTP (profesionales	13.579	20,28	24.104	16,02	40.385	9,56	48.750	9,08	62.983	8,55
I. s/Patrimonio	—	—	—	—	8.590	2,03	13.333	2,49	17.781	2,42
IRTP s/asalariad. (C).	36.608	54,69	96.018	63,83	305.807	72,38	408.150	76,05	547.089	74,32
Total recaudado	66.941	100	150.437	100	422.530	100	536.670	100	736.139	100
Suma de A = (efecto directo = carga impositiva inicial sobre las rentas mixtas)	16.145	24,11	26.926	17,90	43.578	10,52	52.109	9,96	66.020	9,19
Suma de B (carga inicial sobre las rentas de capital)	14.188	21,20	27.493	18,27	64.555	15,50	63.078	12,05	105.249	14,65
Suma de C (carga inicial sobre las rentas salariales)	36.608	54,69	96.018	63,83	305.807	73,88	408.150	77,99	547.089	76,16
					413.940 *	—	523.337 *	—	718.358 *	—

R. Mixtas (A).
R. Puras de capital (B).
R. Asalariados (C).
* Total recaudación menos recaudación por Impuesto sobre el Patrimonio.

relativo de los asalariados, frente a los profesionales liberales, trabajadores independientes y cuasi-sociedades, que han disminuido durante la crisis. Por ello, y para tratar de depurar los resultados, se ha utilizado el procedimiento empleado con fines similares en el Capítulo III, dividiendo en dos elementos el coeficiente que indica la carga inicial de la imposición directa sobre las rentas salariales del Cuadro IV-5 con relación a la carga fiscal media

$$\frac{Rc}{Rt} = \frac{rc}{rt} \cdot \frac{n}{N}$$

Rc = carga inicial sobre las rentas salariales de la imposición directa.
Rt = carga inicial total de la imposición directa.
rc = presión media por asalariado de la carga inicial directa.
rt = presión media por ocupado de la carga inicial total directa.
n = número de asalariados.
N = número de ocupados.

La evolución del coeficiente Rc/Rt recoge la porción de carga fiscal directa que recae sobre los asalariados, el coeficiente n/N aísla el efecto de la estructura socio-profesional y, por último, el *ratio* rc/rt revela el comportamiento de la presión fiscal directa relativa que recae sobre las rentas recibidas por los asalariados una vez corregido el efecto de las variaciones en la estructura socio-profesional. Su evolución confirma las conclusiones iniciales de que estas rentas sufren un aumento de la presión fiscal a lo largo del período objeto de análisis al aumentar el valor de este coeficiente, desde 0,937 en 1972 a 1,102 en 1979, como puede comprobarse en el Cuadro IV-6 [59].

[59] La ausencia de datos sobre empleo por categoría profesional impide comprobar si esta tendencia llega a invertirse o se modera en dicho año.

CUADRO IV-6

CARGA FISCAL DE LA IMPOSICION DIRECTA POR TIPOS DE RENTA

Años	*Carga inicial directa sobre las rentas salariales = Rc/Rt*	*Carga inicial directa depurada sobre las rentas salariales = rc/rt*
1972	0,5469	0,937
1975	0,6383	0,915
1978	0,7388	1,050
1979 *	0,7799	1,102

* Construido en base a datos de empleo del primer trimestre de 1979.

FUENTE: Cuadro IV-5 y elaboración propia.

4. LA INCIDENCIA DE LA FINANCIACION DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LA RENTA

Nos queda finalmente por analizar los posibles efectos de la financiación de la Seguridad Social sobre la distribución funcional de la renta. A fin de obtener una visión global de este tema, convendría poner de manifiesto algunas características significativas de los sistemas de Seguridad Social de los países objeto de nuestra atención, en el marco de la Europa Comunitaria.

Examinando el porcentaje que representan las cotizaciones sociales en el conjunto de ingresos fiscales totales, tal como revela el Cuadro IV-7, Italia y España, seguidos muy de cerca por Francia, son los dos países en los que este porcentaje alcanza los valores más elevados. Alemania, que aplica también el modelo continental, recauda algo más del 30 por 100 de sus recursos tributarios a través de las cotizaciones sociales, si bien su nivel se situó siete puntos porcentuales por debajo de la tasa de participación española en 1970. Inglaterra, en cambio, en el mismo año de 1970 sólo debe

un 13,9 por 100 de sus ingresos fiscales a las cotizaciones sociales.

La tendencia de todas estas series de cotizaciones sociales, en porcentaje a los respectivos ingresos fiscales totales, es a elevarse a lo largo del tiempo en todos los países, si bien algunos de ellos, como España y Gran Bretaña, lo hacen en mayor medida, aumentando en nuestro país este porcentaje un 33,4 por 100 entre 1970 y 1978, y en Gran Bretaña en un 32,3 por 100. En Francia y en Alemania crecen en menor medida, un 14,3 y un 11,5 por 100, respectivamente, e Italia se sitúa en un moderado 7,9 por 100 de incremento para el período analizado.

Si las cotizaciones sociales las contemplamos en relación con la magnitud del Producto Interior Bruto de los respectivos países que figuran en el Cuadro IV-8, observaremos que no sólo la perspectiva varía, sino también los niveles porcentuales de partida. Así, en 1970 España es el país en el que, aplicando el modelo continental de Seguridad Social, menor porcentaje suponen las cotizaciones sociales respecto a aquella magnitud agregada (6,5 por 100), e inferior a Alemania (9,9 por 100), Italia (10,5 por 100) y Francia (12,9 por 100). Ahora bien, lo que no es objeto de variación importante es la tendencia de estas cotizaciones a absorber cada vez mayores volúmenes del Producto Interior Bruto. En esta tendencia hay que situar incluso a Gran Bretaña, que eleva en un punto porcentual la participación de las cotizaciones sociales en el producto interior bruto entre 1970 y 1978.

España es también el país que mayor incremento de las cotizaciones sociales, respecto del PIB, ha experimentado a lo largo de este período, 4,8 puntos y un 75 por 100 de diferencia porcentual; dicho porcentaje está muy por encima del experimentado por los otros países que siguen el modelo continental y cuyas variaciones porcentuales a lo largo del período fluctúan entre el 25,7 por 100 de Italia y el 29,3 por 100 de la República Federal Alemana.

Analizaremos a continuación la estructura de la carga que suponen las cotizaciones sociales totales, según los colectivos que las soportan: las empresas, los asalariados y los trabajadores por cuenta propia en los países de referencia. La fuente utilizada para este fin han sido las *Statistiques des recettes publiques des pays membres de l'OCDE-1965-1979,* utilizándose adicionalmente para España la *Contabilidad Nacional de España,* base 1970 del INE, con el fin de

completar los valores de las cotizaciones satisfechas por los no asalariados, que no son recogidas por la citada fuente estadística internacional. La serie de datos de cotizaciones sociales cuya fuente es la OCDE se recoge en los Cuadros IV-9 a IV-13 y la de los que proceden de la fuente española aparece en el Cuadro IV-14.

En todos estos países, las cotizaciones que corren a cargo de la empresa son las de mayor importancia cuantitativa, tanto en términos absolutos como porcentuales, siendo los empleadores los que soportan la mayor parte del peso específico de las cotizaciones sociales efectivas totales.

En 1970, la empresa italiana aporta el 83,5 por 100 del total de cotizaciones, situándose todos los demás países en niveles inferiores a éste, si bien algunos de ellos no muy alejados. En España, la empresa aporta en el mismo año un 80,6 por 100 del total, y en Francia, los empleadores soportan el 72,7 por 100 de la carga social. Alemania y Gran Bretaña dan un salto atrás importante en esta materia al pagar los empleadores sólo un 54,6 y un 51 por 100, respectivamente, del volumen global de cotizaciones sociales efectivas.

Evidentemente, la ordenación entre países que surge de aplicar como criterio de clasificación el porcentaje de cotizaciones sociales pagadas por los asalariados es estrictamente inversa al anterior, siendo Inglaterra el país que figura a la cabeza con un mayor gravamen de los trabajadores por cuenta ajena en orden a la financiación de las cotizaciones sociales, y siendo Italia el que en menor medida grava a los asalariados, aun teniendo en cuenta que no poseemos datos sobre el volumen de las cotizaciones de los trabajadores por cuenta propia en este país.

Si observamos la evolución de la estructura porcentual de las cotizaciones sociales satisfechas por cada uno de los tres grupos afectados, deduciremos que, a lo largo del período objeto de estudio, en todos los países, excepto en Gran Bretaña, la empresa tiende a reducir su participación en la financiación total, si bien con perfiles temporales muy diferentes entre países y con órdenes de magnitud relativamente distintos. En Italia, es a partir de 1973 cuando se observa esta tendencia, en Alemania y en Francia ello se hace patente a partir de 1976 y en España, únicamente en 1978, habién-

CUADRO IV-7

COTIZACIONES SOCIALES

(% de los ingresos fiscales totales)

País	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Alemania ...	30,38	30,90	30,90	31,85	32,15	34,10	34,62	33,84	33,90
Bélgica	30,30	30,88	31,63	31,62	31,30	31,87	31,61	30,94	30,02
Dinamarca ..	3,95	3,71	3,97	1,95	1,26	1,35	1,32	1,37	1,34
Francia	36,24	37,48	37,42	37,55	38,62	40,82	40,25	41,91	42,04
Holanda	35,04	35,34	34,84	36,81	38,52	38,44	37,77	37,13	37,30
Irlanda	8,24	8,60	9,03	9,57	11,66	13,79	13,24	13,52	13,73
Italia	37,78	38,43	39,08	41,16	41,25	45,87	46,68	42,87	40,71
Luxemburgo.	29,14	29,46	28,94	27,28	27,61	30,18	31,67	30,40	28,47
R. Unido	13,91	14,04	15,54	17,09	17,21	17,57	18,84	18,72	18,33
España	37,41	40,01	42,03	42,06	44,68	47,49	45,44	49,72	49,50

FUENTE: OCDE, *Statistiques de recettes publiques des pays membres, 1965-1979,* París 1980.

CUADRO IV-8

COTIZACIONES SOCIALES

(% del PIB)

País	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Alemania ...	9,96	10,26	10,71	11,48	11,68	12,17	12,70	12,87	12,82
Bélgica	10,74	11,17	11,53	11,82	11,98	13,09	13,10	13,27	13,26
Dinamarca ..	1,59	1,62	1,70	0,83	0,56	0,55	0,55	0,58	0,58
Francia	12,90	13,14	13,21	13,39	14,03	15,28	15,90	16,60	16,68
Holanda	13,98	14,72	14,80	16,10	17,10	17,61	17,18	17,10	17,45
Irlanda	2,57	2,78	2,81	3,01	3,75	4,49	4,77	4,76	4,58
Italia	10,54	11,01	11,15	10,82	11,68	13,29	15,41	14,11	13,26
Luxemburgo.	9,41	10,10	10,25	9,70	10,22	13,43	14,12	14,79	14,20
R. Unido	5,22	4,95	5,29	5,42	6,07	6,31	6,69	6,59	6,20
España	6,44	6,98	7,72	7,98	8,15	9,31	8,91	10,80	11,27

FUENTE: OCDE, *Statistiques de recettes publiques des pays membres, 1965-1979,* París 1980.

ALEMANIA

CUADRO IV-9

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS

(Millones de marcos)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	30.140	34.770	39.230	46.430	50.400	55.290	62.880	68.140	73.090
A cargo de Empleadores	36.930	42.080	48.450	57.890	63.470	69.020	76.820	82.730	88.230
A cargo de los no Asalariados ...	560	590	790	1.120	1.410	1.480	2.890	3.150	3.190
TOTAL	67.630	77.440	88.470	105.440	115.280	125.790	142.590	154.020	164.510

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	44,6	44,9	44,3	46,0	43,7	44,0	44,1	44,2	44,4
A cargo de Empleadores	54,6	54,3	54,8	54,9	55,1	54,9	53,9	53,7	53,7
A cargo de los no Asalariados	0,8	0,8	0,9	1,1	1,2	1,1	2,0	2,1	1,9
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: OCDE, *Statistiques de recettes publiques des pays membres, 1965-78, 79,* París 1980 y elaboración propia.

FRANCIA

CUADRO IV-10

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS

(Millones de francos)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	20.106	22.963	27.562	32.216	38.860	47.965	59.829	72.153	81.854
A cargo de Empleadores	73.309	83.448	93.122	107.519	129.541	160.808	190.001	220.708	250.750
A cargo de los no Asalariados ...	7.511	8.251	8.917	9.488	11.029	13.177	15.996	19.136	22.306
TOTAL	100.926	114.662	129.601	149.223	179.340	221.950	265.826	311.301	354.910

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	19,9	20,0	21,3	21,6	21,7	21,6	22,5	23,2	23,1
A cargo de Empleadores	72,7	72,8	71,9	72,0	72,2	72,5	71,5	70,7	70,6
A cargo de los no Asalariados	7,4	7,2	6,8	6,4	6,1	5,9	6,0	6,2	6,3
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: OCDE, *Statistiques de recettes publiques des pays membres, 1965-78, 79,* París 1980 y elaboración propia.

INGLATERRA

CUADRO IV-11

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS

(Millones de libras)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	1.187	1.253	1.485	1.714	2.016	2.477	3.011	3.432	3.692
A cargo de Empleadores	1.354	1.453	1.708	2.054	2.791	3.868	4.970	5.609	5.994
A cargo de los no Asalariados	114	120	144	169	193	195	247	300	319
TOTAL	2.655	2.826	3.337	3.937	5.000	6.540	8.228	9.341	10.005

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	44,7	44,3	44,5	43,5	40,3	37,9	36,6	38,8	36,9
A cargo de Empleadores	51,0	61,4	51,2	52,2	55,8	59,1	60,4	60,0	59,9
A cargo de los no Asalariados	4,3	4,3	4,3	4,3	3,9	3,0	3,0	3,2	3,2
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: OCDE, *Statistiques de recettes publiques des pays membres, 1965-78, 79,* París 1980 y elaboración propia.

ITALIA

CUADRO IV-12

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS

(Miles de millones de liras)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972* (a)	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	1.091	1.182	1.399	1.890	2.483	3.276	4.663	5.362	5.797
A cargo de Empleadores	5.540	6.363	6.976	7.818	10.452	13.389	19.475	21.450	23.481
A cargo de los no Asalariados	—	—	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	6.631	7.545	8.375	9.708	12.935	16.665	24.138	26.812	29.278

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	16,5	15,7	16,7	19,5	19,2	19,7	19,4	20,0	19,8
A cargo de Empleadores	83,5	84,3	83,3	80,5	80,8	80,3	80,6	80,0	80,2
A cargo de los no Asalariados	—	—	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: OCDE, *Statistiques de recettes publiques des pays membres, 1965-78, 79,* París 1980 y elaboración propia.

a) Datos no disponibles en la Fuente y obtenidos en la base a EUROSTAT: *General Government Accounts and Statistiques 1979* y EUROSTAT: *Tax Statistiques 1977.*

ESPAÑA

CUADRO IV-13

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS

(Millones de pesetas)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	33.075	44.070	55.318	67.467	81.465	107.341	117.109	190.051	251.429
A cargo de Empleadores	132.875	159.810	209.775	263.067	334.321	452.827	527.595	793.193	1.020.421
A cargo de los no Asalariados ...	—	—	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	165.950	203.680	265.093	330.534	415.786	560.168	644.704	983.244	1.271.850

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	19,9	21,6	20,9	20,4	19,6	19,2	18,2	19,3	19,8
A cargo de Empleadores	80,1	78,4	79,1	79,6	80,4	80,8	81,8	80,7	80,2
A cargo de los no Asalariados	—	—	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: *Contabilidad Nacional de España, base 1970,* Madrid 1980, Anexos, Cuadro 2 y elaboración propia.

ESPAÑA

CUADRO IV-14

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS

(Millones de pesetas)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	28.349	36.884	45.476	56.912	68.006	89.290	104.640	143.718	184.507
A cargo de Empleadores	136.051	167.553	213.609	268.833	339.257	457.099	602.524	811.253	1.038.196
A cargo de los no Asalariados	4.509	8.805	9.087	10.833	13.068	17.711	22.098	50.302	71.409
TOTAL	168.909	213.242	268.172	336.578	420.331	564.100	729.262	1.005.273	1.294.112

COTIZACIONES SOCIALES EFECTIVAS (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Concepto	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
A cargo de Asalariados	16,8	17,3	17,0	16,9	16,2	15,8	14,4	14,3	14,3
A cargo de Empleadores	80,6	78,6	79,7	79,9	80,7	81,0	82,6	80,7	80,2
A cargo de los no Asalariados	2,6	4,1	3,3	3,2	3,1	3,3	3,0	5,0	5,5
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: *Contabilidad Nacional de España, base 1970,* Madrid 1980, Anexos, Cuadro 2 y elaboración propia.

dose elevado esta participación significativamente en los años 1975 y 1976.

Las razones que justifican esta tendencia a la disminución del peso específico de las cotizaciones sociales a cargo de la empresa en el conjunto de la financiación total son de orden no sólo económico, sino también institucionales, las cuales están ligadas, sobre todo en el caso de España, a la ampliación del ámbito de protección de la Seguridad Social, el cual se revela muy claramente en el aumento de las cotizaciones sociales pagadas por los no asalariados, tanto en valores absolutos como en términos relativos.

El análisis que hemos realizado hasta ahora pone de manifiesto con relativa claridad las características estructurales de los ingresos de la Seguridad Social en los países que han sido objeto de nuestro estudio; ahora bien, ello no resulta suficiente para apreciar si la Seguridad Social ha ejercido o no a través de sus ingresos un efecto neutral o redistributivo de la renta primaria de los factores productivos.

Con el fin de conocer la incidencia de las cotizaciones sociales en la distribución funcional de la renta de las economías domésticas hemos procedido a analizar la evolución de dos tipos de coeficientes diferentes:

— la retribución *per capita* de los trabajadores por cuenta ajena, medida como remuneración de los asalariados por asalariado ocupado, y
— el porcentaje de cotizaciones sociales que cada categoría ocupacional paga con cargo a las retribuciones que recibe.

La primera de estas posiciones nos permitirá conocer, por una parte, el volumen medio anual del salario bruto del trabajador ocupado que es absorbido por la Seguridad Social, a lo que podríamos denominar presión de las cotizaciones sociales sobre la renta salarial media, dando por supuesto que de no existir la Seguridad Social, el volumen íntegro del salario bruto medio sería percibido por el trabajador; ahora bien, este dato es de menor trascendencia a efectos de nuestro análisis que el que se deriva de la relación entre las dos series de retribuciones *per capita* —salarios brutos y salarios netos por asalariado ocupado— a lo largo del tiempo.

Si la financiación de la Seguridad Social en base a cotizaciones

satisfechas por la empresa y por los asalariados, que son las que se deducen de la remuneración de los asalariados para calcular el volumen anual de los sueldos y salarios netos, fuera neutral, las tasas de crecimiento de ambas series estadísticas para cada país serían idénticas.

Si, por el contrario, el salario bruto anual por asalariado ocupado se eleva entre 1970 y 1978 a mayor tasa que el salario medio neto anual, o lo hace a menor ritmo, puede decirse que el sistema de financiación de la Seguridad Social es beligerante respecto a la participación salarial en la renta, engrosándola de manera ficticia si el salario medio bruto crece más que el salario medio neto por asalariado ocupado y reduciéndola de manera artificial si ocurre lo contrario.

En el caso de los países que analizamos se observa de modo general que la tasa de crecimiento del salario medio bruto anual es superior a la del salario neto por asalariado ocupado; así, pues, la financiación de la Seguridad Social actúa a lo largo del período 1970-78 corrigiendo a la baja la tendencia detectada en las rentas salariales a aumentar su participación en la suma de las retribuciones de las economías domésticas. Este proceso se manifiesta con mayor gravedad en España, donde el diferencial de las tasas de crecimiento de ambas series incluidas en el Cuadro IV-19 es del 0,337 puntos. Francia, Alemania, Gran Bretaña y, por último, Italia, según una ordenación decreciente, alcanzan cotas menores de distancia entre las tasas de crecimiento de dichas series de salarios *per capita,* llegando, en el caso de Italia, a 0,014 puntos.

Atendiendo a considerar la segunda vertiente de aquella alternativa a la que nos referíamos anteriormente, podemos elaborar las series de cotizaciones sociales pagadas por los asalariados y las satisfechas por los trabajadores por cuenta propia, como porcentaje de sus respectivas remuneraciones brutas. Ello nos proporcionará una idea de la carga porcentual que supone, para una clase concreta de perceptores de renta, el pago de unas figuras coactivas que minoran, en este caso de modo claro, las cantidades percibidas por los trabajadores respecto de las retribuciones por las que fueron contratados. Dichas series de datos figuran en los Cuadros IV-20 a IV-24. En las tablas citadas, las series relativas a los asalariados son más significativas que las de los trabajadores por cuenta propia,

por los elementos de heterogeneidad que se introducen en este último caso, dadas las variaciones a lo largo del período en el tamaño del colectivo de afiliados.

Por otro lado, los asalariados son el grupo ocupado que nos interesa en mayor medida, ya que sobre sus remuneraciones se ha vertido la mayor parte de nuestro trabajo. Pues bien, de los datos contenidos en las citadas tablas podemos deducir, en términos generales, la misma conclusión que extraíamos al contemplar el primero de los enfoques de la alternativa; las cotizaciones sociales pagadas por los asalariados tienden a gravar más fuertemente sus remuneraciones a medida que pasa el tiempo. En todos los países el coeficiente de cotizaciones pagadas por los trabajadores por cuenta ajena, partido por la remuneración de los asalariados, se eleva entre 1970 y 1978, con excepción de Inglaterra, en donde pasó del 3,9 por 100 en 1970 al 3,8 en 1978.

Los países que aumentan en mayor proporción la carga que suponen las cotizaciones sociales sobre las remuneraciones del colectivo citado son: Francia, con un incremento en el período 1970-78, del 33,9 por 100, España en un 30,4 por 100, la República Federal Alemana en un 24,1 por 100 y, por último, Italia en un 20,5 por 100.

Componiendo un cuadro adjunto con los resultados derivados de ambos enfoques mantenidos en torno a la incidencia de las cotizaciones sociales sobre el proceso de elevación observada en la participación de las rentas salariales respecto al conjunto de las remuneraciones de las economías domésticas, podemos concluir que la financiación de la Seguridad Social a través de cotizaciones modera dicha tendencia, puesto que tiende a absorber cada vez mayores porcentajes de las rentas salariales brutas de los trabajadores por cuenta ajena. Dicho efecto moderador se detecta como más poderoso en España y Francia, y con menor potencia en Gran Bretaña e Italia, quedando la República Federal Alemana como país frontera entre estos bloques.

CUADRO IV-15

ALEMANIA (marcos)

Años	*Salario bruto anual por asalariado ocupado*	*Salario neto anual por asalariado ocupado*
1970	16.615	13.531
1971	18.632	15.125
1972	20.488	16.485
1973	23.102	18.372
1974	25.924	20.658
1975	27.971	22.012
1976	30.172	23.442
1977	32.234	24.986
1978	33.804	26.142

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

CUADRO IV-16

FRANCIA (francos)

Años	*Salario bruto anual por asalariado ocupado*	*Salario neto anual por asalariado ocupado*
1970	24.041	18.159
1971	26.770	20.172
1972	29.448	22.088
1973	33.181	24.861
1974	38.946	29.084
1975	46.102	33.759
1976	52.633	37.997
1977	58.839	41.962
1978	66.813	47.558

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

CUADRO IV-17

INGLATERRA (libras)

Años	*Salario bruto anual por asalariado ocupado*	*Salario neto anual por asalariado ocupado*
1970	1.353	1.240
1971	1.521	1.399
1972	1.714	1.570
1973	1.922	1.756
1974	2.316	2.105
1975	3.007	2.728
1976	3.470	3.116
1977	3.700	3.301
1978	4.322	3.896

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

CUADRO IV-18

ITALIA (miles de liras)

Años	*Salario bruto anual por asalariado ocupado*	*Salario neto anual por asalariado ocupado*
1970	2.229	1.708
1971	2.523	1.937
1972	2.803	2.153
1973	3.334	2.596
1974	4.030	3.075
1975	4.818	3.063
1976	5.816	4.080
1977	6.968	5.073
1978	8.759	6.688

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

CUADRO IV-19

ESPAÑA (pesetas)

Años	*Salario bruto anual por asalariado ocupado*	*Salario neto anual por asalariado ocupado*
1970	157.619	136.834
1971	171.382	147.114
1972	208.155	177.436
1973	248.683	210.828
1974	301.814	255.508
1975	369.324	306.946
1976	452.563	372.126
1977	577.571	468.378
1978	730.111	587.608

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

CUADRO IV-20

ALEMANIA

Años	*ASALARIADOS*	*TRABAJADORES POR C. PROPIA*
	Cotizaciones / Remuneraciones %	*Cotizaciones / Remuneraciones* %
1970	8,3	2,9
1971	8,5	2,7
1972	8,7	3,3
1973	9,5	3,8
1974	9,0	4,4
1975	9,5	4,4
1976	10,0	7,8
1977	10,2	7,4
1978	10,3	6,7

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

CUADRO IV-21

FRANCIA

Años	ASALARIADOS Cotizaciones / Remuneraciones %	TRABAJADORES POR C. PROPIA Cotizaciones / Remuneraciones %
1970	5,3	22,4
1971	5,3	22,9
1972	5,7	21,9
1973	5,8	21,2
1974	5,9	18,0
1975	6,2	18,7
1976	6,7	20,6
1977	7,1	21,4
1978	7,1	20,5

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

CUADRO IV-22

INGLATERRA

Años	ASALARIADOS Cotizaciones / Remuneraciones %	TRABAJADORES POR C. PROPIA Cotizaciones / Remuneraciones %
1970	3,9	3,8
1971	3,7	3,9
1972	3,9	4,8
1973	3,9	5,4
1974	3,8	5,4
1975	3,6	5,0
1976	3,9	5,5
1977	4,0	5,5
1978	3,8	5,2

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

CUADRO IV-23

ITALIA

Años	ASALARIADOS Cotizaciones / Remuneraciones (%)
1970	3,9
1971	3,6
1972	3,9
1973	4,3
1974	4,6
1975	4,9
1976	5,8
1977	5,4
1978	4,7

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

CUADRO IV-24

ESPAÑA

Años	ASALARIADOS Cotizaciones / Remuneraciones %	TRABAJADORES POR C. PROPIA Cotizaciones / Remuneraciones %
1970	2,3	0,7
1971	2,6	1,1
1972	2,6	1,1
1973	2,7	1,1
1974	2,6	1,0
1975	2,8	1,2
1976	2,6	1,3
1977	2,9	2,3
1978	3,0	2,8

FUENTE: Elaboración propia en base a datos anteriores.

Conclusiones

1. La distribución funcional de la Renta, a partir de la edición de los *Principles* en 1817 y hasta nuestros días, en que los economistas radicales norteamericanos detectan la existencia de la llamada contradicción fundamental de la Teoría neoclásica de la distribución funcional de la Renta, ha recabado la atención de todas las escuelas de pensamiento y de sus más insignes representantes, creando un cuerpo doctrinal excepcionalmente rico y abundante relacionado con otros paradigmas, por cuanto que su estado condiciona, al menos, la obtención de objetivos básicos de cualquier sistema económico, tales como la equidad, el crecimiento o la estabilidad.

La teoría clásica y la teoría de la productividad marginal, desarrollada en el siglo XIX como una extensión del pensamiento marginalista en torno al valor, a los precios de los factores productivos, centraban el tema de la distribución funcional de la renta en las participaciones que en ella obtengan los propietarios de los factores de producción. Ahora bien, existen dos diferentes e importantes líneas de pensamiento sobre esta materia, que coinciden en considerar las clases sociales o los grupos ocupacionales como extremos más adecuados para centrar sobre ellos el tema de las participaciones relativas en la Renta Nacional. Estas son la teoría marxista y la postura neokeynesiana en torno a la distribución funcional de la Renta.

N. Kaldor puede considerarse como el primer representante de la corriente neokeynesiana de pensamiento sobre la distribución funcional de la Renta que, con su bien conocido modelo de equilibrio a largo plazo, determina la tasa de beneficio compatible con la tasa natural de crecimiento y la propensión al ahorro de los capitalistas y, simultáneamente, las participaciones de éstos y de los

trabajadores en la renta total. En el modelo neokeynesiano más primitivo, la distribución de la renta entre salarios y beneficios corresponde exactamente a la distribución de la población entre capitalistas y trabajadores, agotándose la Renta Nacional con la suma de aquellos conceptos retributivos, al mismo tiempo que la población, en aquellas dos clases o grupos ocupacionales, entre los cuales no existen trasvases. A partir de las aportaciones de Kaldor y de Pasinetti, que permiten la existencia de una tasa de ahorro mayor que cero para los trabajadores, se rompe la equivalencia entre grupos de renta y clases sociales o, lo que es lo mismo, desaparece la relación biunívoca entre grupos ocupacionales y conceptos retributivos.

2. El análisis de la realidad confirma las reflexiones derivadas de la teoría económica, no permitiendo a los empiristas estudiosos de la distribución de la renta efectuar una asignación completa de los diversos conceptos en que ésta se desglosa, a las clases de trabajadores y capitalistas, al menos en tanto no se resuelvan previamente algunos problemas colaterales como los siguientes:

— El conocimiento de la distribución porcentual de la riqueza según la ocupación principal de sus titulares, que pudiera aplicarse al desglose de las rentas puras de capital según clases o grupos ocupacionales.
— La adecuación del concepto tradicional de trabajador a la existencia de dotaciones heterogéneamente distribuidas entre ellos de capital humano.
— La distinción entre trabajadores por cuenta ajena y trabajadores por cuenta propia y el desglose de las rentas de trabajo al menos en dos rúbricas de diferente denominación, que se adapte a la distinta naturaleza de sus aportaciones de servicios al proceso productivo.

Estas consideraciones han constituido la causa básica del abandono del concepto de Renta Nacional como variable objetivo de las investigaciones sobre la distribución funcional y de su sustitución por el de renta de las economías domésticas, que se adapta mejor a la realidad socio-económica concreta, aumentando el valor explicativo en torno a los factores económicos y sociales subyacentes

en el proceso de evolución de la participación de los factores productivos o, incluso, de los grupos ocupacionales del país.

3. En la actualidad, las relaciones entre la distribución funcional de la renta y la equidad, el crecimiento o la estabilidad se interpretan de modo esencialmente distinto a como se concebían en períodos históricamente más alejados.

En una sociedad industrial moderna no es necesariamente cierto que una mayor igualdad en las participaciones de las rentas del trabajo y las rentas de la propiedad en el producto total favorezca la equidad al reducir las diferencias en la distribución personal de la renta entre los individuos componentes de esa sociedad; las rentas del trabajo son ahora la fuente predominante de ingresos de las economías domésticas y las grandes diferencias salariales son la causa primordial de la desigualdad en la distribución personal de la renta. Por otro lado, las rentas del trabajo oscilan a lo largo del ciclo económico, variando la participación de las rentas no salariales en sentido procíclico y fluctuando la participación salarial de modo inverso, es decir, elevándose en la depresión y reduciéndose durante la fase de auge. Por último, el sentido actual de la interrelación entre crecimiento económico y distribución funcional de la renta también ha variado notablemente en el momento presente; partiendo de la versión pesimista de los clásicos y marxistas que interpretaban el crecimiento como causa de la disminución de la participación salarial y pasando por la Ley de Bowley, de su constancia a largo plazo, la literatura moderna sobre el tema es partidaria de considerar que existe una tendencia secular de las rentas del trabajo a aumentar su participación en el producto total.

4. La investigación empírica comparada de la estructura y evolución de la distribución funcional de la renta pone de manifiesto la importancia fundamental de un tratamiento metodológico depurado de la información estadística existente que se ha de utilizar. La problemática que rodea la información estadística es compleja, sobre todo cuando los datos que han de manejarse son de carácter socio-económico, como en nuestro caso, y en el que se analizan cinco países: Alemania, Francia, Inglaterra, Italia y España, abarcando el período 1970-78.

Se hace necesario homogeneizar la información económica existente sobre la distribución de la renta, procedente de los correspondientes sistemas de Cuentas Nacionales, para estandarizar los flujos de ingresos y gastos del sector economías domésticas, de modo que permitan efectuar una comparación internacional válida y fiable.

Del análisis de las fuentes de información de los países objeto de estudio se dedujo que existen dos tipos de países: Alemania, Francia e Inglaterra, por un lado, que cuentan con un desarrollo estadístico netamente superior, que utilizan fuentes análogas de recogida de datos y procedimientos de elaboración semejantes, e Italia y España, por otro lado, que carecen de algunas fuentes básicas en relación con el consumo y con el sector empresarial y en donde los métodos empleados para el tratamiento de la información no son estrictamente comparables con los del primer grupo de países.

Una vez analizadas estas diferencias y aplicados los procedimientos más adecuados para solventarlas, se han construido series homogéneas de renta de las economías domésticas para cada país, desglosándose aquella magnitud agregada en tres componentes: en primer lugar, remuneración de los asalariados; en segundo lugar, rentas de la propiedad o rentas puras del capital y, por último, rentas de la empresa, rentas mixtas o rentas puras del trabajo por cuenta propia, para el período 1970-78.

Las deficiencias encontradas al trabajar con la información socioeconómica, en los cinco países objeto de estudio, concretamente con las estadísticas de población activa ocupada por categorías socioeconómicas, han provocado la necesidad de atender exclusivamente a la evolución temporal del número de asalariados a lo largo del período, quedando englobados los trabajadores por cuenta propia junto a los empleadores, en un concepto único denominado «no asalariados». Este imperativo ha reducido la óptica inicial de las investigaciones en su conjunto, permitiendo depurar de las alteraciones en la estructura socio-profesional solamente a las rentas salariales de los países analizados.

Por último, la inexistencia de datos fiscales sobre la distribución de la imposición directa según fuentes de renta ha impuesto la necesidad de reducir el análisis de la incidencia del sistema fiscal en sentido estricto, sobre la distribución funcional de la renta, al caso de España. Las estadísticas existentes sobre la financiación

de la Seguridad Social, homogéneas para los cinco países objeto de estudio y de gran fiabilidad, permitieron realizar un tratamiento simétrico de la incidencia de las cotizaciones sociales sobre la distribución funcional de la renta en todos ellos.

5. La retribución del trabajo por cuenta ajena, tanto en 1970 como en 1978 supone para todos los países considerados (Alemania, Francia, Inglaterra, Italia y España) más del 60 por 100 de la renta de las economías domésticas, figurando Gran Bretaña a la cabeza de los cinco países, puesto que esta rúbrica se sitúa por encima del 80 por 100 de aquella magnitud. Italia, en 1970, es el país que destina el menor porcentaje de la renta a retribuir a la población asalariada (un 61,2 por 100), seguida de cerca por España, con un 63,7 por 100; casi cinco puntos por encima de nuestro país se encuentra Francia (68,2 por 100) y después Alemania, con un 69,9 por 100, en dicho año de 1970.

Entre 1970 y 1978, la participación salarial en la renta crece en todos los países; en España en mayor medida (6,51 puntos), seguida de Francia, Italia, Alemania e Inglaterra. Ahora bien, esta participación salarial aumenta a mayor velocidad antes de la crisis económica de 1973 que después de ella. En el período 1971-74, la mayor tasa de incremento acumulativo de la remuneración de los asalariados corresponde, por este orden, a Italia, Alemania, Francia, España e Inglaterra.

En el período 1975-78, Francia es el país que menos disminuye el ritmo de avance que la participación salarial detectó en el primer período. Los cuatro años de crisis se comportan de modo neutral en Inglaterra respecto a la participación, y reducen en un punto, en Alemania, la sustancial elevación de aquélla en el período 1971-74. España se comporta de manera inversa a estos países de la CEE, ya que la remuneración de los asalariados incrementa en 3,6 puntos su participación durante 1975-78, frente a un avance de 2,9 puntos en el intervalo 1971-74; es decir, en España la tendencia al alza se acelera en la fase de recesión económica.

Si se considera al año 1974 como un período frontera entre dos fases de características distintas, se observa que en este año, y en la mayoría de los países analizados, la participación salarial se eleva sustancialmente, excepto en España. Si se tienen en cuenta los in-

crementos acumulativos medios anuales de la participación salarial en los siguientes tres intervalos temporales: 1971-73, 1974 y 1975-78, los datos vuelven a corroborar la conclusión de que la crisis ha moderado la tendencia de las rentas salariales a absorber cada vez mayores porciones de la renta de las economías domésticas, con la escasamente significativa excepción de Francia.

6. La participación de las rentas no salariales a lo largo del período analizado ha sido inversa a la que experimentan las rentas salariales, oscilando entre el 40 y el 20 por 100 anual de la renta, según los países, tendiendo a disminuir su peso específico a mayor velocidad en la etapa anterior a la crisis y desacelerando su ritmo de deterioro a partir de 1975.

Distribuyendo las rentas no salariales entre rentas puras de trabajo (rentas de la empresa) y rentas puras de capital (rentas de la propiedad) se observa que, en el período 1970-78, las rentas puras del trabajo se elevan en Alemania, Francia e Italia, disminuyendo, en cambio, en Inglaterra y España. Por su parte, las rentas puras del capital tienden a elevarse en Inglaterra y España, y a reducirse en Alemania, Francia e Italia.

7. Las conclusiones obtenidas sobre la tendencia de las rentas salariales a aumentar a lo largo del período 1970-78 deben corregirse por las variaciones acaecidas en la estructura socio-profesional de los países analizados, puesto que la evolución de la suma de las retribuciones de los factores está relacionada de forma directa con el número de unidades de factor productivo aplicadas.

Cuando se realiza esta corrección, se observa que los salarios han tendido a elevar su participación en la renta de las economías domésticas, a menor ritmo que el que manifestaban antes de efectuar la citada corrección. Se observa, también, que se convierte en ligeramente menos general la tesis de que todos los países logran un aumento mayor de la participación de los asalariados antes de la crisis que después de ésta, puesto que España se alínea con Francia entre las excepciones, detectándose en ambos países un mayor ritmo de crecimiento de la participación salarial en el período posterior a la crisis.

8. En orden a comprender el proceso de redistribución funcional de la renta a favor de la remuneración de los asalariados, que

se ha producido en los cinco países objeto de análisis entre 1970 y 1978, se han seleccionado un conjunto de factores teóricamente explicativos de dicho proceso:

— Las mejoras en la cualificación y formación profesional de los trabajadores por cuenta ajena.
— Las variaciones en la distribución sectorial del empleo asalariado y, concretamente, la proporción de trabajadores por cuenta ajena existentes en el sector primario respecto al total de asalariados.
— El poder sindical medido a través del volumen relativo del excedente neto de explotación y de la duración media semanal de la jornada de trabajo.
— El ritmo de actividad económica, puesto que se ha comprobado empíricamente en algunos países que la participación salarial se reduce en el auge y se eleva durante la recesión.
— Las cotizaciones sociales que, al formar parte de la remuneración de los asalariados, podrían explicar el aumento de la participación en las rentas del trabajo por cuenta ajena.

La consideración de estos factores determinantes de la evolución de la participación salarial en la renta, en los países referidos y en el intervalo analizado, pone de manifiesto que uno de los elementos más significativos es el que se refiere a las cotizaciones sociales; en los países estudiados que siguen, en materia de Seguridad Social, el modelo continental (Alemania, Francia, Italia y España), el aumento de las cotizaciones sociales justifica gran parte del proceso redistributivo a favor de las rentas salariales, que se materializa en una elevación de su participación en la renta a lo largo del tiempo.

La disminución del excedente neto de explotación también se revela como un factor explicativo importante del aumento de la participación salarial a lo largo del período 1970-78, mientras que la segunda variable configuradora del poder sindical (la duración media semanal de la jornada de trabajo) se manifiesta más confusamente.

Las variables paro e inflación y la cualificación profesional se comportan con el signo opuesto al esperado, oscureciendo notable-

mente las conclusiones mantenidas previamente acerca del comportamiento anticíclico de la participación salarial de las rentas.

9. Resulta evidente el efecto del sistema fiscal español sobre la distribución funcional de la renta; según la información estadística disponible, se comprueba que, hasta 1979, la carga fiscal inicial sobre las rentas del capital y mixtas disminuye su importancia respecto al total recaudado, en tanto que aumenta paralelamente el porcentaje correspondiente a las rentas salariales. En 1980 cambia la tendencia, aumenta la participación en la carga impositiva total de las rentas de capital y mixtas, disminuyendo la carga porcentual sobre las rentas salariales.

Podría argumentarse que el aumento de la carga de la imposición directa sobre las rentas salariales se debe al cambio sufrido por la estructura socio-profesional española, que ha cristalizado en un aumento relativo de los asalariados frente a los profesionales liberales, trabajadores independientes y cuasi-sociedades, los cuales han disminuido durante la crisis; corrigiendo los resultados obtenidos para eliminar esta influencia, se confirman las conclusiones iniciales de que las rentas salariales experimentan un aumento de la presión fiscal a lo largo del período objeto de análisis.

10. El sistema financiero de la Seguridad Social ejerce también una indudable influencia sobre la distribución funcional de la renta, por cuanto que dichas cotizaciones son una parte significativa de la remuneración de los asalariados que es preciso considerar para apreciar el volumen de sus retribuciones netas y porque también los trabajadores por cuenta propia contribuyen a su financiación.

Cuando se analiza la evolución de la estructura porcentual de las cotizaciones sociales satisfechas por cada uno de los tres grupos afectados (empresarios, trabajadores por cuenta ajena y trabajadores por cuenta propia) se observa que, a lo largo del período 1970-78, en todos los países, excepto en Inglaterra, la empresa tiende a reducir su participación en la financiación total, si bien con perfiles temporales muy diferentes entre países y con órdenes de magnitud relativamente distintos. En Italia, es a partir de 1973 cuando se observa esta tendencia; en Alemania y en Francia ello se hace patente a partir de 1976 y en España únicamente en 1978, habiéndose elevado esta participación significativamente en los años 1975 y 1976.

11. La anterior conclusión no resulta suficiente para apreciar si la Seguridad Social ha ejercido o no, a través de sus ingresos, un efecto neutral o redistributivo de la renta primaria de los factores productivos. Con el fin de conocer la incidencia de las cotizaciones sociales en la distribución funcional de la renta de las economías domésticas, se ha procedido a analizar la evolución de dos tipos de coeficientes distintos:

— la retribución *per capita* de los trabajadores por cuenta ajena, medida como retribución de los asalariados por asalariado ocupado, y
— el porcentaje de cotizaciones sociales que cada categoría ocupacional paga con cargo a las retribuciones que recibe.

Conjugando los resultados derivados del análisis de ambos coeficientes, se concluye que la financiación de la Seguridad Social, a través de cotizaciones, modera la tendencia observada de creciente participación de las rentas salariales en el conjunto de las remuneraciones de las economías domésticas, puesto que la financiación de la Seguridad Social tiende a absorber cada vez mayores porcentajes de las rentas salariales brutas de los trabajadores por cuenta ajena. Dicho efecto moderador se detecta como más poderoso en España y Francia, y con menor potencia en Inglaterra, quedando Alemania como país frontera en estos bloques.

PUBLICACIONES DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

COLECCION *ESTUDIOS*

ESADE: *La industria española ante la CEE.*
M. Alonso García: *La huelga y el cierre empresarial.*
M. Alonso García: *La solución de los conflictos colectivos de trabajo.*
J. A. Sagardoy: *La terminación del contrato de trabajo.*
Equipo dirigido por E. García de Enterría: *La distribución de las competencias económicas entre el poder central y las autonomías territoriales en el Derecho Comparado y en la Constitución española.*
L. F. de la Villa: *La participación de los trabajadores en la empresa.*
V. Anguera, J. de Istúriz, Emilio Fontela, A. Mantero: *Problemas actuales de la Seguridad Social en España.*
Equipo dirigido por F. Garrido Falla: *El modelo económico en la Constitución española,* 2 volúmenes.
Equipo dirigido por Ana Yábar Sterling: *La distribución funcional de la renta en España y en la Comunidad Económica Europea.*

COLECCION *TEXTOS Y DOCUMENTOS*

La participación de los trabajadores en la empresa, recopilación de L. E. de la Villa.
La terminación del contrato de trabajo en Europa occidental, recopilación de J. A. Sagardoy.
La financiación de las Comunidades Autónomas en España, recopilación de A. Pedrós Abelló.
La empresa pública en Europa occidental, recopilación del Servicio de Estudios del IEE.
Los arrendamientos rústicos en Europa, recopilación de Agustín Luna Serrano.
Los delitos económicos en la legislación de los países occidentales, recopilación de José María Stampa Braun.

COLECCION *INFORMES*

El Proyecto de Ley sobre protección pública a la vivienda.
El Proyecto de Ley sobre valoración del suelo, rescate de plusvalías y gestión urbanística, por R. Entrena Cuesta.
El Proyecto de Ley sobre arrendamientos rústicos, por A. Luna Serrano.
La empresa pública, una casa sin amo, por Gaspar Ariño.
El sistema financiero español, por F. Javier Ramos Gascón.
La política industrial española, por José Espí Martínez.

La reforma del Derecho penal económico español, por J. María Stampa Braun.
El sector agro-alimentario ante la CEE.
El comercio español con Africa. Especial referencia a Guinea Ecuatorial, por Donato Ndongo-Bidyogo.
El impuesto sobre sucesiones y donaciones, por J. Zurdo y Ruiz-Ayúcar.
El proyecto de Ley de Bases de la Administración Local.
La política de conservación energética, por J. Espí.
El impuesto sobre el valor añadido en España, por J. L. de Juan y J. Zurdo.

REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

Número 1/1980. *Programas económicos frente a la crisis.*
Número 2/1980. *Problemas económicos actuales en una perspectiva liberal.*
Número 3/1980. *Aspectos económicos y jurídicos del medio ambiente.*
Número 4/1980. *Reforma de sistema financiero.*
Número 1/1981. *Nuevas tecnologías y empleo.*
Número 2/1981. *El problema de la energía* (I).
Número 3/1981. *El problema de la energía* (II).

OTRAS PUBLICACIONES

El futuro de la política fiscal, de Richard A. Musgrave. Traducción y estudio introductorio de Ricardo Calle.
Educación y empleo, de Mark Blaug.
El impuesto sobre el valor añadido en la CEE, de Juan Zurdo.

Para la suscripción y compra de publicaciones, dirigirse a:

Servicio de Publicaciones del IEE
General Oraa, 68, 1.º
MADRID-6. Teléf. 262 36 13

Los principales fines del INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS son los de promover, realizar y difundir estudios e investigaciones sobre temas económicos y sociales, con especial proyección a nuestro país, en una línea acorde con los principios que informan el sistema político, económico y social definido por la Constitución española: democracia política, economía de mercado y libertad sindical.

La colección «ESTUDIOS» constituye una de las publicaciones con que cuenta el IEE para el cumplimiento de sus fines. Dicha colección incorpora el texto íntegro y las conclusiones de trabajos de investigación sobre temas económicos y sociales elaborados por expertos independientes.

Títulos publicados:

La industria española ante la CEE
ESADE

La huelga y el cierre empresarial
Manuel Alonso García

La solución de los conflictos colectivos de trabajo
Manuel Alonso García

La terminación del contrato de trabajo
Juan Antonio Sagardoy

La distribución de las competencias económicas entre el poder central y las autonomías territoriales en el Derecho Comparado y en la Constitución española
Equipo dirigido por
Eduardo García de Enterría

La participación de los trabajadores en la empresa
Luis Enrique de la Villa

Problemas actuales de la Seguridad Social en España
Victorino Anguera, Javier de Istúriz, Emilio Fontela, Alonso Mantero

El modelo económico en la Constitución española (2 volúmenes)
Equipo dirigido por
Fernando Garrido Falla

La distribución funcional de la renta en España y en la Comunidad Económica Europea
Equipo dirigido por
Ana Yábar Sterling

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS
Don Ramón de la Cruz, 38 - Madrid, 1