

Redistribución de la renta nacional y estado de bienestar en España desde la transición

Diego Guerrero
y Emilio Díaz Calleja

Cualquier análisis empírico de la redistribución estatal de la renta exige una solución previa a numerosos problemas de orden teórico y metodológico que condicionan por completo el enfoque dado al lado cuantitativo de la investigación. Una primera cuestión importante es la de cómo ha de medirse esa renta nacional cuya distribución y redistribución nos interesa. Aunque pueda parecer que se trata de un problema resuelto, esto es así sólo en el marco de la contabilidad nacional convencional, que parte de categorías aparentemente claras, pero que sólo lo son por convención, no porque hayan servido para resolver los agudos problemas conceptuales pendientes. A modo de ejemplo, piénsese en el problema que plantea que la «producción» de los funcionarios se considere parte integrante del PIB y no lo sea la «producción» doméstica: si se excluye ésta última, por útil que pueda ser, basándose en consideraciones de que no se trata de producción mercantil, habría que hacer lo mismo con la primera, pues tampoco en ese caso aparece por ninguna parte la producción de valor. De hecho, esto es lo que se hará en este trabajo, siguiendo los postulados que se explican más ampliamente en otro lugar (véanse Guerrero, 1989 y Díaz Calleja, 1993). Una segunda cuestión es el enfoque que se le da a la redistribución de la renta por parte del Estado. Como veremos, este problema no es independiente del tratamiento más general que se haga del problema previo de la distribución de la renta, ya que si se piensa que ésta se lleva a cabo retribuyendo el mercado a cada factor con el equivalente de su aportación a la producción no hay lugar para la cuestión que nos va a ocupar más tarde, a saber, la de cómo corrige el Estado esta distribución espontánea del mercado, pues no tiene sentido corregir una distribución que ya de por sí es óptima y justa. En consecuencia, antes de entrar en la cuestión de la redistribución y del papel que desempeña en ella el Estado (epígrafe 2), habrá que abordar el problema teórico de la distribución de la renta (epígrafe 1), y sólo tras ambas reflexiones estaremos bien equipados para pasar a la vertiente empírica de la investigación (que desarrollaremos en el epígrafe tercero).

1. La distribución de la renta

Como vamos a apostar claramente por una de las teorías de la distribución de la renta, descartando otras más generalmente aceptadas, hay que comenzar aclarando las razones que nos llevan a esta elección. Las teorías más extendidas de la distribución de la renta han demostrado sus limitaciones. Tanto la teoría neoclásica (clarkiana) como la neorricardiana (sraffiana) están imbuidas del principio de la estática comparativa¹, que anula el análisis dinámico y disminuye la capacidad explicativa de estas teorías en un marco como el capitalista, que es cualquier cosa menos estático. Guerrero, 1997, ha insinuado que quizás sea preciso un nuevo enfoque global de la historia del pensamiento económico, que resitúe las aportaciones de los distintos paradigmas y escuelas en función de los nuevos desarrollos logrados por los autores que parten de la teoría laboral del valor como principio interpretativo básico. En particular, habría que comenzar a pensar en dos grandes ramas de la economía neoclásica (que quizás habría que llamar mejor «economía estática»): en lugar de identificar neoclasicismo y marginalismo, habría que aclarar que los supuestos implícitos de la teoría de Sraffa coinciden, de una manera mucho más profunda de lo que hasta ahora se venía intuyendo, con los de Walras, de forma que sería más correcto distinguir, dentro de la corriente estático-neoclásica —o quizás, mejor, estático-matemática moderna— dos grandes ramas. En primer lugar, el marginalismo, caracterizado siempre por su subjetivismo aunque ya no por el utilitarismo al que se asociaba originalmente, y en segundo lugar el matricialismo, caracterizado por un objetivismo no utilitarista pero sí fiscalista. Ambos se oponen al análisis dinámico, característico de los clásicos y de Marx, y más acorde con la naturaleza del sistema que se pretende investigar. Por ello, nuestra primera tesis consiste en afirmar que esta oposición, más que suponer un avance analítico, retrotrae necesariamente el análisis económico a estadios premarxianos (e incluso preclásicos en algunos casos), por lo que se impone una reacción contra esta tendencia, basada en la necesidad de recuperar el análisis dinámico para poder, así, avanzar a partir de lo ya adquirido.

Pero veamos más de cerca las dos versiones de la teoría estática de la distribución, antes de resumir la teoría alternativa.

A) La teoría neoclásica de la distribución de la renta es un edificio teórico asentado sobre el ilusorio principio de que los factores productivos (trabajo, tierra, capital, etc.) son remunerados de acuerdo con su contribución específica a la producción. Más particularmente, esta teoría postula que la remuneración de cada factor, en condiciones de competencia perfecta —que es el marco obligado de referencia para los neoclásicos convencionales—, viene dada por el valor de su producto marginal a corto plazo (es decir, el resultado de multiplicar el producto físico obtenido por la última unidad de factor, que se supone decreciente, por el precio, que se supone constante, de ese producto). La posibilidad de calcular productos marginales (y, en consecuencia, costes marginales) estriba en el debatido supuesto de ausencia de indivisibilidades y de discontinuidades en el uso de todos los factores, pero este problema no tiene que ver, como creen algunos, con la forma (lisa y convexa, o bien diferente) de las isocuantas de producción, sino con la unidad de medida de la cantidad de factores, por lo que no es un problema prácticamente relevante. Más importante es, sin embargo, la cuestión de los «plazos» en el contexto del «tiempo ficticio» que suelen usar los neoclásicos.

La productividad marginal decreciente deriva de la conocida «ley de los rendimientos decrecientes», que sólo rige en el contexto de la estática comparativa, donde la técnica está dada de forma inalterable. Si, con una técnica dada, se supone dada la escala de la planta y del equipo de la empresa (su capital fijo), la productividad del factor variable (trabajo directo, materias primas, energía...) terminará disminuyendo a medida que se añaden cantidades adicionales del mismo. Así expresado, se trata de un resultado absolutamente indiscutible, pero completamente trivial e irrelevante en la práctica si lo que nos interesa es comprender el funcionamiento de las empresas capitalistas. En la realidad de este sistema, la técnica varía continuamente en el tiempo real², y esto permite la existencia de rendimientos crecientes en el tiempo (en la evolución histórica). Por otra parte, el trabajo nunca opera en

solitario (sin materias primas, sin energía, etc.), so pena de engendrar un producto marginal igual a cero, por lo que, en buena lógica neoclásica, habría que concluir que el producto marginal del factor(es) variable(s) es, en realidad, el precio de una mercancía compleja y extraña, formada por el trabajo más las materias primas más la energía, etc. Por último, si, aplicando la peculiar simetría analítica de la teoría neoclásica, se supusiera variable el capital —la planta y el equipo—, y fijo el trabajo (más las materias primas y la energía), el precio que se obtendría en este caso a partir de la correspondiente productividad marginal del factor variable sería el precio de la planta y el equipo, pero todavía faltaría por demostrar qué tipo de relación existe entre éste y la tasa general de ganancia o el tipo de interés de la economía.

Ahora bien: no hace falta suponer la productividad decreciente de los «factores» individuales en el corto plazo estático para determinar su precio. Basta aplicar la ley general de la demanda, que por cierto tampoco requiere referencia alguna al concepto de utilidad, como pretenden los neoclásicos castizos. El argumento es tan sencillo como esto: en nuestro sistema, cualquiera que necesite algo, sea un bien o un factor, deberá pagar su precio mercantil; por consiguiente, dada la renta disponible de los demandantes para tal fin, bastará con que baje el precio de ese algo en cuestión para que al menos un demandante, y por tanto el conjunto de ellos, supuesto cierto nivel de descenso en el precio, y ante la mayor capacidad adquisitiva real generada por el descenso de ese precio, aumente la cantidad demandada al nuevo precio. En Guerrero 1995 se muestra, siguiendo a Rubín 1929, cómo, si el coste de producción del bien o del factor está dado socialmente, el precio tenderá a establecerse alrededor de ese coste o precio de producción (incluyendo una tasa de ganancia que tiende a la tasa media de la economía), y cómo la demanda no hace, en el largo plazo real, sino determinar la cantidad adquirible a dicho precio.

B) Los críticos neorricardianos y sraffianos del marginalismo rechazan, como nosotros, la teoría clarkiana de la distribución de la renta, pero en cambio defienden otra teoría que es asimismo incapaz de superar el marco de la estática comparativa neoclásica. Ellos insisten

en que es imposible calcular cualquier cantidad física de capital de la que pudiera derivarse, antes de conocer los precios (de producción), un «producto marginal físico del capital» que sirva para determinar el precio de este factor (como en el modelo marginalista). Por tanto, recurren a un sistema de ecuaciones simultáneas y al álgebra matricial para determinar de forma no secuencial, sino simultánea, los precios de producción y la variable distributiva (de las dos a que se reduce este modelo: tasa de ganancia y salario real) cuyo valor no se fija exógenamente. Ante esto hay que señalar dos cosas. En primer lugar, que es verdad que la distribución y los precios se determinan simultáneamente, pero no a la manera como acostumbran a hacerlo estos autores sino en la forma en que señalara Marx y que han desarrollado modernamente otros autores (véanse Giussani, 1993/94; Freeman, 1995, o Carchedi y de Haan, 1995). Pero, en segundo lugar: la cuestión fundamental estriba en la teoría subyacente del valor. Para Marx, los precios están determinados por el trabajo abstracto necesario para reproducir las mercancías, es decir, por los valores, y éstos vienen determinados a su vez por la productividad, que es otra manera de referirse al estado de la técnica (el desarrollo social de la fuerza productiva) en un determinado momento histórico. Como ésta es cambiante y tiende a mejorar con el tiempo, la productividad aumenta y los precios o valores descienden (en términos de dinero constante). Por lo tanto, es de fundamental importancia teórica incluir esta tendencia descendente en los modelos explicativos de la realidad empresarial capitalista, y es esto precisamente lo que se pierde cuando se deja de usar este enfoque dinámico en favor de la estática comparativa (tanto en la versión marginalista neoclásica como en la versión matricialista sraffiana).

C) Si se toma en cuenta esta tendencia, lo que más importa es observar cómo evolucionan los precios actuales en relación con los precios pasados (del período inmediatamente anterior). Por tanto, el principio metodológico clave consiste en considerar dados los precios antiguos (que están ya materializados en los elementos adquiridos por los capitalistas y que integran el valor de sus activos o balances empresariales al comienzo del período productivo), y en comprender cómo, en el mismo proceso en que se determinan la producción y los

precios presentes, se determina la distribución «simultánea» de la renta. Pero esta distribución es el resultado de un proceso doble, que, en cuanto proceso social, está condicionado por la lucha de clases entre el capital y el trabajo, pero que, desde un punto de vista económico, se reduce a la manifestación de una doble tendencia. Por una parte, el proceso de competencia intrasectorial tiende a fijar precios (presentes) únicos en el sector (para un mismo bien de determinada calidad) a partir de precios (pasados) dados de los inputs; y, por otra parte, el proceso de competencia intersectorial tiende a fijar precios (presentes) que permitan una remuneración del capital proporcional al stock global invertido (ya valorado a precios pasados).

Desde este punto de vista, no existe el famoso «problema de la transformación» que muchos han esgrimido como razón fundamental para rechazar la teoría laboral del valor. Según ésta, el origen del beneficio —que no es sino la expresión monetaria del plusvalor— radica en la diferencia entre el valor nuevo que el trabajo humano crea en la producción mercantil y el valor de los medios de subsistencia

y reproducción de ese trabajo humano. Luego el beneficio no es la retribución de los servicios de ningún factor, sino una parte del valor creado por el trabajo que los capitalistas están en condiciones de apropiarse porque son los propietarios de los medios de producción y también los propietarios del trabajo desarrollado por la fuerza de trabajo que ellos han comprado de acuerdo con el principio general de intercambio de equivalentes.

Por tanto, no es válido observar el proceso de creación y circulación de la renta nacional como se hace habitualmente en los manuales de economía³, a la manera en que se recoge en la figura 1. Más bien habría que interpretar dicho proceso como se representa en la figura 2. En ésta se observa cómo hay una división esencial tanto en el interior de las empresas como en el conjunto de las familias. En las empresas, la renta que el trabajo crea sólo se destina parcialmente a los trabajadores: puesto que el capital que los capitalistas dedican a pagar la masa salarial es el capital «variable», es decir, el único que crece en magnitud por medio del proceso de producción, llamaremos

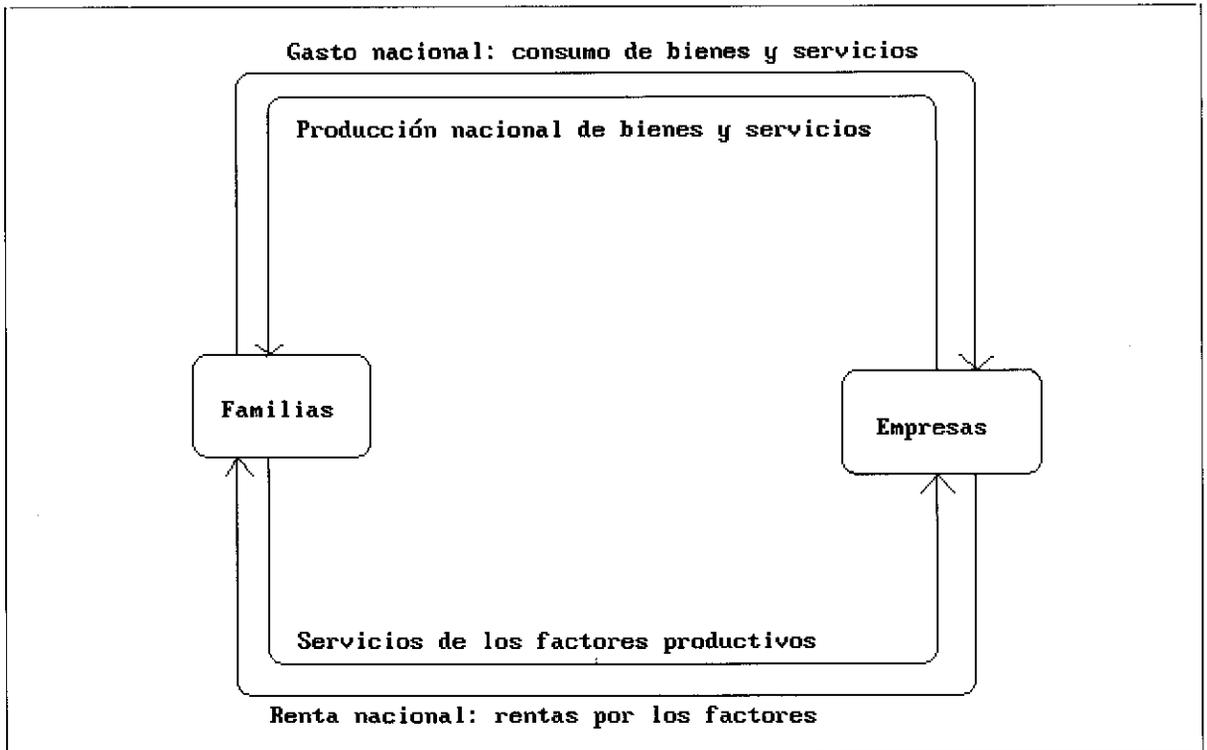


Figura 1. El doble flujo, monetario y real, de la renta nacional, en el enfoque neoclásico.

a la renta de los asalariados V_1 (posteriormente aparecerán los conceptos «corregidos» de V_2 y V_3 , que no son sino cuantías modificadas del capital variable), mientras que el trabajo no pagado da origen a la renta de los capitalistas V_4 , que nace como PV_1 (el plusvalor del que surgen posteriormente PV_2 y PV_3). Las familias asalariadas reciben V_1 y lo gastan íntegramente en bienes de consumo, mientras que las familias capitalistas reciben PV_1 y lo destinan a consumir una parte de los bienes de consumo y a comprar la totalidad de los bienes de inversión. Evidentemente, en el esquema se prescinde del ahorro y del sistema financiero con el mismo título con el que se prescinde también de la presencia del Estado (con ánimo puramente simplificador de la exposición), pero de lo que se trata a partir de ahora es de analizar cómo incide el Estado en la distribución primaria de la renta (entre V_1 y PV_1) obtenida en el interior de las empresas: veremos en el epígrafe 3 cómo la distribución inicial se transforma primero en una distribución entre V_2 y PV_2 , y, finalmente, en un reparto entre V_3 y PV_3 —pues de lo que se trata es de comparar estos nuevos repartos con el original, para des-

cubrir así, empíricamente, el efecto de la presencia intervencionista del Estado—; pero previamente analizaremos el papel del Estado desde un punto de vista teórico (epígrafe 2).

2. El Estado y la redistribución de la renta

A) LA RELACIÓN ENTRE ECONOMÍA, SOCIEDAD Y ESTADO

Hay dos enfoques ortodoxos de las relaciones entre el Estado, la economía y la sociedad: el «liberal-neoclásico» y el «socialdemócrata», éste último compartido en lo esencial por una amplia gama de corrientes teóricas, que va desde los keynesianos y los postkeynesianos a los regulacionistas, los radicales, los polanyanos y habermasianos, muchos marxistas, la generalidad de los teóricos del «Estado del bienestar», etc. Para los neoclásicos típicos, la sociedad no existe sino como un agregado de

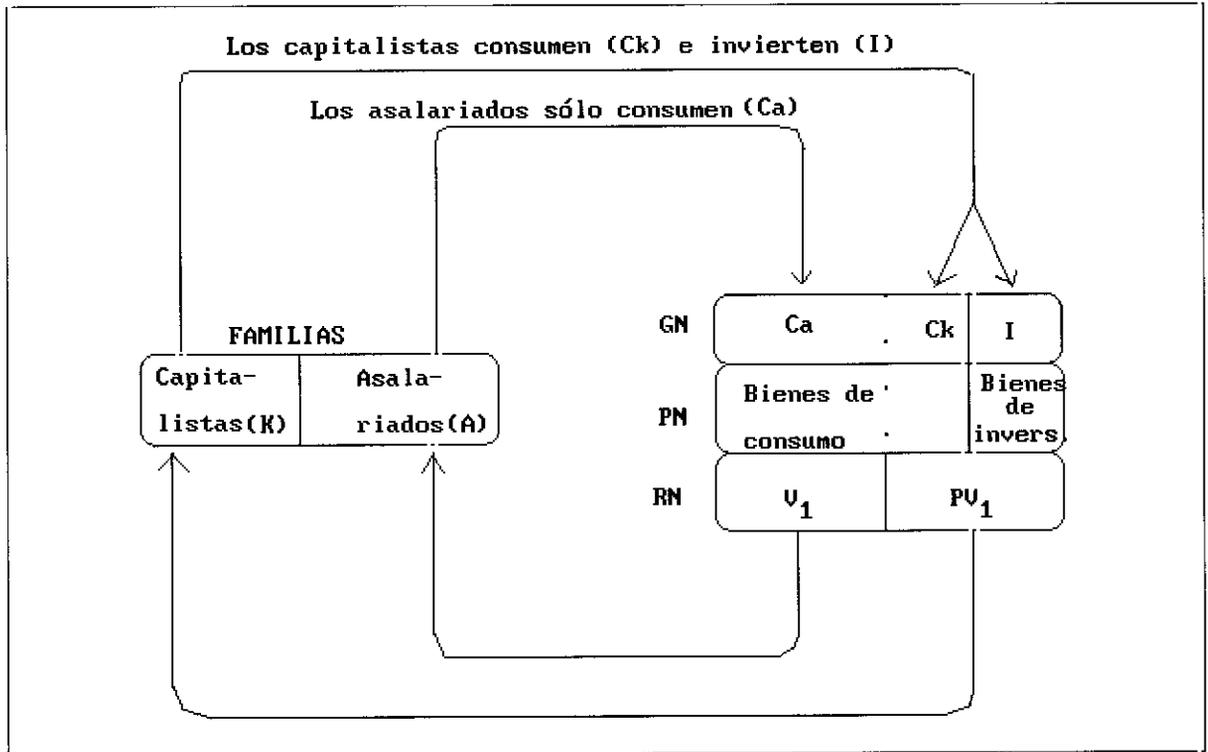


Figura 2. El esquema circular de la renta, en un modelo con dos clases sociales.

individuos, y el Estado se limita —o debiera limitarse— a establecer el marco legal de la economía de mercado en el contexto delimitado por la capacidad básica de autorregulación del sistema mercantil. El resultado es el mercado autorregulador concebido como una bendición y un ideal, que se plasma en la operación práctica de mercados omnipresentes, eficientes, óptimo-paretianos, benefactores y generadores de armonía social.

Para el segundo enfoque citado, la idea misma del mercado autorregulador —autosuficiente y benefactor— es una utopía imposible que debe sustituirse o complementarse con el concepto más realista de la (simultánea) heterorregulación estatal y/o institucional. El mercado tiene quizás una relevancia especial dentro del conjunto de instituciones sociales, pero la dinámica económica está, de forma importante, sujeta a la regulación del Estado y de su política económica, de modo que será normalmente posible (aunque imperfectamente) corregir los fallos que ocasiona el funcionamiento «espontáneo» del mercado, y aliviar sus costes sociales⁵. La economía actual, desde este punto de vista, no es sino una superación del mercado autorregulador puro, que ha pasado a ser, en cuanto tal, cosa del pasado. En su versión polanyana, tan de moda actualmente, y que no es sino una visión oweniana y socialista-utópica moderna —aunque, en cualquier caso, es una versión muy crítica con el enfoque liberal dominante—, la interpretación al uso es que los fallos de mercado (del mercado autorregulador típico del siglo XIX y de las primeras décadas de siglo XX) llegaron a ser tan numerosos y tan nocivos para la esencia social del hombre, o esencia humana de la sociedad, que a ésta no le quedó más remedio que reaccionar, y, en su reacción, la sociedad no pudo menos que terminar destruyendo el mercado autorregulador, dando paso a un Estado de tipo intervencionista y protector —lo que tantos llaman hoy el «Estado del bienestar»— y a nuevas formas de economía acordes con lo anterior. En esto consiste, pues, la «gran transformación» que se estaba produciendo a mediados de este siglo, según el famoso libro de Polanyi (1944).

Pero los dos anteriores no agotan todo el espectro. Todavía hay lugar para un tercer enfoque, que diverge por igual del liberal y del socialdemócrata, y que se caracteriza funda-

mentalmente por sus pretensiones «realistas». Desde este punto de vista, el mercado autorregulador es aún hoy no sólo una posibilidad perfectamente real sino una realidad perfectamente posible, y al mismo tiempo es una enorme desgracia para la mayor parte de la humanidad. Sometidos a la esclavitud del mercado hasta en el uso de la propia capacidad laboral, los hombres se ven además bombardeados con los argumentos del debate sobre si son más abundantes los tradicionales «fallos de mercado» o los más novedosos «fallos del Estado» con los que contraatacan los liberales a ultranza, ignorando que ambos términos no hacen sino ocultar al unísono la verdad esencial: que el fallo es el mercado, y, por tanto, ni la sociedad ni su economía podrán funcionar hasta liberarse de él. En términos de las relaciones entre la sociedad, el Estado y la economía, esta tercera posición puede desarrollarse a partir de los tres enunciados básicos siguientes: 1) la idea de que el mercado lo pone el Estado; 2) que, a su vez, el Estado lo pone el mercado; y 3) que el mercado autorregulador, o la mano invisible de Smith, sigue operando también en la economía capitalista contemporánea, a pesar de lo mucho que tanto el Estado como los monopolios (o grandes empresas) han aumentado su tamaño y su peso relativo.

1. Desde un punto de vista histórico, el Estado desempeñó un papel esencial en la creación del mercado nacional (el mercado interior como algo opuesto a los mercados locales y al comercio exterior o internacional; el mercado de trabajo; la propia economía de mercado: temas todos ellos abordados por Polanyi, 1944), junto a la evolución paralela en el ámbito material, técnico y social, dominada por la transición de la herramienta a la máquina y de la cooperación simple y la manufactura a la gran industria fabril y el sistema automatizado de máquinas. En este sentido, no cabe duda que el mercado lo pone el Estado, y basta para ello ilustrar la idea con el análisis de la acumulación originaria del capital que realiza Marx en *El Capital* (Marx 1867, cap. 24).

2. Por otra parte, el Estado lo pone el mercado, ya que, como ha afirmado Block, en nuestra sociedad el Estado es «estructuralmente dependiente de la economía de mercado» (Block, 1977). Esto significa que, con independencia de la cuestión de a qué clase

pertenezcan en concreto los funcionarios del Estado, y sin necesidad de recurrir al concepto de Estado como puro instrumento al servicio de la clase dominante ⁶, existe una doble funcionalidad que el aparato del Estado debe prestar a la reproducción capitalista (permitir la acumulación libre del capital y contribuir a la legitimación del sistema) y que viene exigida por la simple persistencia de las relaciones de producción capitalistas. O sea, que el mero hecho de que en el seno de una sociedad domine el modo de producción capitalista, con la consiguiente privatización universal del trabajo y de sus resultados (la plusvalía, la acumulación o inversión, el stock de capital, etc.), pone en manos de la clase de los propietarios capitalistas, de forma objetiva, las herramientas necesarias (el control de la inversión y de los flujos financieros, cuando no la huelga de inversiones, etc.) para bloquear la autonomía del Estado en caso de que ésta exceda ciertos límites. Todo ello exime de la necesidad de usar el Estado como si de un nuevo instrumento para regular la economía de tratara: mientras los instrumentos básicos sigan siendo la competencia intrasectorial y la tendencia a la igualación de las tasas sectoriales de ganancia (para los capitales reguladores), el Estado sólo puede adaptarse al funcionamiento de estas leyes. Pero esto no quiere decir que la humanidad no pueda liberarse de la tiranía del mercado: sólo significa que para ello no basta con aplicar otra política económica; se necesita primero acabar con la privatización del trabajo, es decir, cambiar de raíz las relaciones de producción y permitir así un cambio en la naturaleza del Estado, para que éste pueda poner en práctica una política al servicio del ciudadano, liberada de la camisa de fuerza que imponen el mercado y la competencia.

3. Por último, la mano invisible de Smith sigue operando más de dos siglos después. Despojada de la envoltura apologética en que aparece inicialmente, la idea de la mano invisible está también presente en Marx aunque con un significado distinto: la sociedad puede reproducirse materialmente sin necesidad de que el trabajo sea directamente social, como lo demuestra la factibilidad de la sociedad capitalista, donde la reproducción es posible por la vía indirecta del trabajo privado socializado *ex post*, por intermediación del mercado y los

precios mercantiles. Es más: no sólo es posible esta reproducción capitalista, sino que en términos históricos esta forma social se ha mostrado muy superior a otras anteriores, en términos de su contribución al desarrollo de las fuerzas productivas y al crecimiento económico. Ahora bien, al socializar cada vez más, y al mismo tiempo, el trabajo colectivo y la fuerza productiva vinculada a la ciencia y la técnica, el desarrollo capitalista elimina poco a poco la base material sobre la que se desarrolló este sistema: el trabajo privado. Dicho de otra manera, engendra poco a poco la base material de la autolimitación y autodestrucción del sistema antiguo que la sociedad puede utilizar como trampolín para la construcción de un nuevo sistema económico y social, que, lógicamente, reclamará un Estado de nueva planta (pero la posición relativa entre el Estado y la economía no cambia en el interior de la economía capitalista, sino que sólo a una nueva forma social le corresponderá una economía y un Estado diferentes).

B) VERDAD Y MITO DEL ESTADO DEL BIENESTAR

Al mito de que el mercado y la competencia perfecta producen resultados óptimo-paretianos y máxima eficiencia social se oponen quienes creen necesaria una buena dosis de intervención estatal para corregir los numerosos «fallos de mercado» que caracterizan la competencia real y el funcionamiento de los mercados en la práctica. Sin embargo, éstos últimos han terminado por mitificar también sus argumentos, dando lugar a una concepción diferente aunque también idealizada de las sociedades capitalistas contemporáneas. En esta nueva versión, se supone que el peso y el poder del Estado en la economía son suficientes para corregir de manera sustancial el *modus operandi* del mercado, no sólo a través de otras dimensiones de la política económica, sino también por la vía de la redistribución de la renta que la maquinaria del Estado puede poner en práctica. Esta función redistributiva tiene numerosas vertientes que no vamos a analizar en este trabajo —la redistribución interregional o geográfica, la intergeneracional, la redistribución de los ocupados hacia los parados, etc.—, pero un componente esencial que se

supone siempre presente en cualquier definición del llamado «Estado del bienestar» consiste en el efecto redistributivo que, aparentemente desde el capital al trabajo, genera la existencia del moderno «salario social» (compuesto por las pensiones y otras prestaciones sociales y sanitarias, más ayudas y asistencia de naturaleza diversa) que ha venido a completar de forma cada vez más importante el «salario directo» pagado por las empresas a sus trabajadores.

La interpretación dominante de esta función redistribuidora del Estado (desde un punto de vista funcional) es que la misma permite amortiguar de forma importante la tendencia a la desigualdad que se asocia, en este enfoque, y en contraste con la interpretación puramente neoclásica, con el funcionamiento espontáneo del mercado. Así, se supone en este caso que gracias a la intervención pública las clases populares están en condiciones de acceder a unos niveles de renta disponible y de consumo superiores a los que podrían disfrutar en caso de que la distribución inmediata que se genera en el interior de las empresas no fuera modificada por la presencia del Estado del bienestar. Esta interpretación se encuentra tanto en análisis ortodoxos como radicales, como se observa en los dos ejemplos que comentamos a continuación.

En un informe para la OCDE (véase OCDE, 1987, pp. 9-354), Saunders y Klau resumen las principales conclusiones de varios estudios (situados en la primera línea citada) sobre la «incidencia presupuestaria neta»⁷ de la siguiente manera:

1. «La fiscalidad en su conjunto es *grosso modo* proporcional a la renta inicial» (ibíd., p. 310). En el caso del Reino Unido (1971), según un estudio de O'Higgins y Ruggles, resulta sin embargo regresiva para los niveles más bajos; conclusiones similares se desprenden, según este estudio, en el caso de los Estados Unidos (1971). Para Canadá (1970), según Dodge, «la fiscalidad en su conjunto es aproximadamente proporcional en los tramos intermedios de renta, regresiva para las rentas inferiores... y ligeramente progresiva en los tramos más elevados» (ibíd., p. 318). Únicamente en Suecia (1970), según un estudio de Franzen, Lörgren y Rosenberg, parece

existir una mayor progresividad de la fiscalidad global.

2. Dada la naturaleza no progresiva, en general, de la imposición fiscal, los efectos redistributivos parecen reducirse a los gastos públicos; en particular, los gastos en «transferencias desempeñan un papel esencial en la redistribución de la renta, en la medida en que benefician esencialmente a los tramos más bajos» (ibíd., p. 322), particularmente porque en los tramos más bajos de renta se concentran las parejas de jubilados. En un estudio elaborado por Medel, Molina y Sánchez para el caso de España (1981), se advierte, sin embargo, que si bien «porcentualmente el gasto público beneficia a los más pobres, en términos absolutos la situación se invierte» (Medel, Molina y Sánchez, 1988, p. 74).

En cuanto a la economía radical, hay trabajos que llegan a conclusiones parecidas a las anteriores. Bowles y Gintis, conocidos representantes de esta corriente, plantean, en su conocido trabajo sobre la crisis del «capitalismo democrático liberal», que «la formación social capitalista avanzada puede representarse más adecuadamente como una articulación del Estado democrático liberal y la producción capitalista» en la que resulta esencial la dinámica de la lucha de clases, ya que el poder de los trabajadores en la lucha política por una distribución más favorable se presenta como el impedimento central de la desaceleración de la acumulación de capital, y está por tanto en la base de la crisis económica actual (Bowles y Gintis, 1982, pp. 51-52). La tesis central de estos autores se basa en la idea de que el Estado democrático liberal, y los vínculos que ligan la propia democracia liberal con la acumulación de capital, sólo pueden reproducirse gracias a lo que describen como un acuerdo histórico, y en consecuencia coyuntural, de clase entre capital y trabajo. En este sentido, el acuerdo que reconstituye las relaciones entre capital y trabajo en el período de la postguerra, que incide de manera decisiva en la propia dinámica de la acumulación, tiene consecuencias distributivas que se materializan en «una substancial redistribución desde el capital al trabajo» por medio del impacto redistributivo de la intervención estatal, y más concretamente del denominado *citizen wage* o salario social (ibíd., pp. 69-70).

Pero como afirman Shaikh y Tonak (1987), «la metodología convencional hace difícil abordar muchas cuestiones importantes relativas al impacto social de los impuestos y los gastos públicos. En primer lugar, porque los estudios convencionales clasifican generalmente a la población en función de la magnitud de la renta que recibe, uniendo en un mismo grupo a quienes reciben rentas del trabajo y quienes las reciben de la propiedad. Esto significa que se diluye la distinción entre trabajadores y no trabajadores. En segundo lugar, al analizar el impacto del gasto público sobre estos grupos, se tratan todos los gastos públicos como puros gastos sociales. En este contexto, la noción misma del gasto social pierde todo sentido, ya que una gran expansión del gasto militar (como en los años de la guerra del Vietnam) se considera esencialmente equivalente a una expansión del gasto en bienestar social. En esta medida, la metodología subyacente vela realmente los costes y ventajas sociales de la intervención estatal» (p. 183). Por esta razón, en los últimos tiempos se ha abierto camino una nueva interpretación del fenómeno redistributivo del Estado que pone en entredicho el modo anterior de ver las cosas, y ello no siempre desde posiciones marxistas o inspiradas en la teoría laboral del valor⁸, sino también desde perspectivas menos heterodoxas. La conclusión básica de estos estudios es que el impacto neto de la intervención estatal sobre la distribución de la renta, en términos «funcionales» o «interclasistas», no es significativo, por lo que puede afirmarse que el Estado redistribuye más bien en sentido «horizontal» (en el interior de las clases sociales) que en sentido «vertical» (entre las diversas clases sociales).

Para un analista clásico de la política social como Richard Titmuss, esta idea es perfectamente factible desde los orígenes del Estado del bienestar, lo que le llevó a poner en entredicho el papel redistributivo de la política social británica en sus tres primeros lustros de existencia (Titmuss, 1964). En el mismo sentido, Mishra ha señalado que «la conclusión general que la mayoría de los estudios pone de manifiesto es que la redistribución de la renta inter-clases, i. e. desde los grupos socio-económicos más altos hacia los más bajos, es más bien modesta, y que la naturaleza de las

transferencias de renta implicadas es principalmente de tipo intra-clases o de tipo generacional» (Mishra, 1989, pp. 120-121). También en España, Rodríguez Cabrero y J. Roca se han expresado de forma similar, al afirmar el primero que «la financiación de los servicios sociales se hace a partir de un sistema impositivo en el que contribuyen todos los niveles de renta, siendo los escalones medio-bajos el eje central de financiación, de forma que la redistribución de renta y bienestar es más una redistribución entre ciclos sociales (de ocupados a parados, de activos a inactivos, etc.) que entre clases sociales (de las clases altas a las bajas)» (Rodríguez Cabrero, 1986, p. 48); en cuanto a Roca, escribe en un trabajo sobre España (1970-1988) que «el sector público ha actuado más como redistribuidor en el seno mismo de la clase trabajadora que como redistribuidor desde otros grupos sociales a los trabajadores asalariados, y no ha alterado las grandes tendencias de la participación de los asalariados en la renta total (Roca, 1991).

Desde posiciones marxistas diversas, también se ha llegado a estas conclusiones. Así, Mandel asegura que lo que se produce es una «redistribución 'horizontal' mediante una centralización de partes del plusvalor y de los salarios ('salarios indirectos'), cuyo efecto es asegurar que ciertos gastos, que aun siendo importantes para la preservación de la sociedad burguesa no son cubiertos por desembolsos privados de los dos principales grupos de ingresos, se realicen efectivamente» (Mandel, 1972, pp. 313 y ss.). Y Claus Offe escribe: «A despecho de las innegables ventajas en condiciones de vida de los asalariados, la estructura institucional del Estado del Bienestar ha hecho poco o nada por alterar la distribución de ingresos entre las dos clases principales que son el trabajo y el capital. La enorme maquinaria de redistribución no funciona en la dirección vertical sino en la horizontal, esto es, dentro de la clase de los asalariados» (Offe, 1980, p. 143).

El trabajo de Shaikh y Tonak⁹ representa un paso adelante esencial en los trabajos empíricos sobre esta materia¹⁰. No se trata sólo de la crítica de trabajos anteriores situados en el campo crítico, donde muestran que «al examinar de cerca tales estudios se revela que, o bien se han ignorado los impuestos pagados por los

perceptores de los gastos de bienestar social», como en el caso de Therborn, 1984, «o bien se han subestimado muy seriamente», como en el caso de Bowles y Gintis¹¹ (Tonak y Shaikh, 1987, p. 183). Se trata esencialmente de la mejora metodológica decisiva que contienen sus trabajos. Así, Tonak ha desarrollado un método empíricamente operativo para responder a la siguiente cuestión: «¿Cuál es el impacto neto de las actividades distributivas del Estado sobre los salarios de la clase trabajadora en su conjunto y sobre varios segmentos en su interior?» (Tonak, 1986, p. 47). La derivación conceptual del *impuesto neto* —que permite obtener una medida apropiada del salario «real», esto es, el salario nominal ajustado por las cargas tributarias soportadas y por los beneficios recibidos (en dinero y en especie) por los trabajadores— se efectúa de acuerdo con un procedimiento que consta de seis fases (ibíd., pp. 49-51):

1. El agregado contable de que se parte es el producto nacional neto, dado naturalmente a precios de mercado. En este primer paso, dicho agregado se divide en dos partes: la renta laboral bruta (RLB) y la renta no laboral bruta (RNLB). La RLB está compuesta por los sueldos y salarios brutos (incluyendo las contribuciones de los trabajadores y de los empresarios a los seguros sociales) y por una partida residual, denominada otras rentas laborales. La RNLB se halla compuesta por las rentas de los propietarios, los beneficios de las empresas, la renta de terrenos, los intereses netos, los impuestos indirectos recaudados por las empresas y, finalmente, las transferencias realizadas a las empresas.

2. El segundo paso entraña la asignación de las cargas tributarias entre los segmentos laboral y no laboral. Entre las segundas se incluye el déficit estatal (carga tributaria negativa).

3. A partir de los cálculos de la 2ª fase, las rentas brutas obtenidas en la primera fase se ajustan para estimar: i) la renta laboral después de impuestos (RLDI) que resulta de restar a la RLB las cargas tributarias asignadas a los trabajadores; ii) la renta no laboral después de impuestos (RNLDI), que resulta igualmente de restar a las RNLB los impuestos pagados por el segmento no laboral.

4. En esta fase se asignan los gastos estatales, en dinero y en especie, a los segmentos laboral y no laboral.

5. En esta fase se calcula el impuesto neto soportado por ambos segmentos, basándose lógicamente en los cálculos correspondientes a las fases 3 y 4.

6. En función de la magnitud y el signo de los impuestos netos laboral y no laboral, las rentas después de impuestos obtenidas en la fase 3 se ajustan para estimar las rentas después de beneficios e ingresos recibidos; en el caso de los trabajadores, se trata del cálculo del *salario real observado*.

Los cálculos de los «impuestos netos» obtenidos¹² para los Estados Unidos (1952-1980) muestran una clara transferencia neta desde el segmento laboral hacia el segmento no laboral (y hacia la mera «absorción» estatal de las detracciones laborales netas) en el subperíodo 1952-1970, y una transferencia inferior y de signo contrario desde 1970, por lo que la conclusión es que parece «difícil argumentar que el Estado del Bienestar ha provisto de beneficios netos a los trabajadores de los Estados Unidos» (Tonak, 1986, p. 64). Asimismo, la evolución en el período más reciente (hasta 1989) les lleva a comentar que los perceptores de rentas salariales «pagaron más en impuestos de lo que recibieron en concepto de gasto social del Estado» (Shaikh y Tonak, 1994, p. 141).

Por último, en nuestros propios trabajos hemos sustituido el análisis de la incidencia «funcional» por el de la incidencia «económica» de la intervención global del Estado, cuya novedad más importante estriba en el hecho de que se prima la incidencia de los flujos de renta monetaria por encima de la incidencia de los flujos de valores de uso ligados a las prestaciones de los servicios públicos. Así, por ejemplo, la retribución de los funcionarios se asigna íntegramente al sector de los asalariados —en lugar de asignarse en términos de las diversas funciones que desempeña cada tipo específico de funcionarios— sencillamente porque su retribución adopta la forma de salarios y porque este colectivo de trabajadores, a pesar de sus especificidades, debe considerarse parte integrante del conjunto de los asalariados¹³. En el próximo apartado, detallamos el método de asignación seguido para cada ingreso y para cada gasto público.

3. La redistribución de la renta en España desde la transición. El modelo operativo y los resultados empíricos

El modelo que desarrollamos a continuación parte sencillamente de introducir en el esquema del flujo circular de la renta (figura 1) dos propiedades que están siempre ausentes en el enfoque neoclásico. Se trata, en primer lugar, de dar entrada a la distinción entre trabajadores y capitalistas, distinción que, por simplificada que sea, no lo es más que el supuesto convencional de suponer que todas las familias de la sociedad son iguales e indistintas (por estar identificadas todas como simple poseedoras de ciertas combinaciones de factores productivos). Esta primera propiedad, ya comentada, nos permitió elaborar el esquema «clasista» que recogimos en la figura 2. Como se observa en ella, se está suponiendo que los trabajadores son

todos asalariados —es decir, operamos en términos teóricos con una sociedad capitalista pura, en la que no hay lugar para trabajadores autónomos ni cooperativistas ni figura alguna distinta de la de los asalariados y sus patronos— y que no tienen, en su conjunto, capacidad de ahorro, por lo que consumen toda su renta. Por consiguiente, el capital variable pagado por las empresas financia la totalidad de los salarios de los trabajadores, y éstos y sus familias consumen íntegramente esta renta en forma de una parte de los bienes y servicios de consumo producidos por el sector productivo.

En segundo lugar, se puede introducir la presencia del Estado y atender a la totalidad de los diferentes flujos, tanto de entrada como de salida, que se producen entre el sector público y los sectores privados. Esto nos permite utilizar el esquema de la figura 3, donde se da entrada al Estado y a los consiguientes flujos redistributivos que comentamos seguidamente. Al generarse las rentas de trabajo y de capital en el sector de empresas ¹⁴ surge la obligación de pagar «impuestos» por parte de ambos tipos de rentas: las de trabajo están gravadas

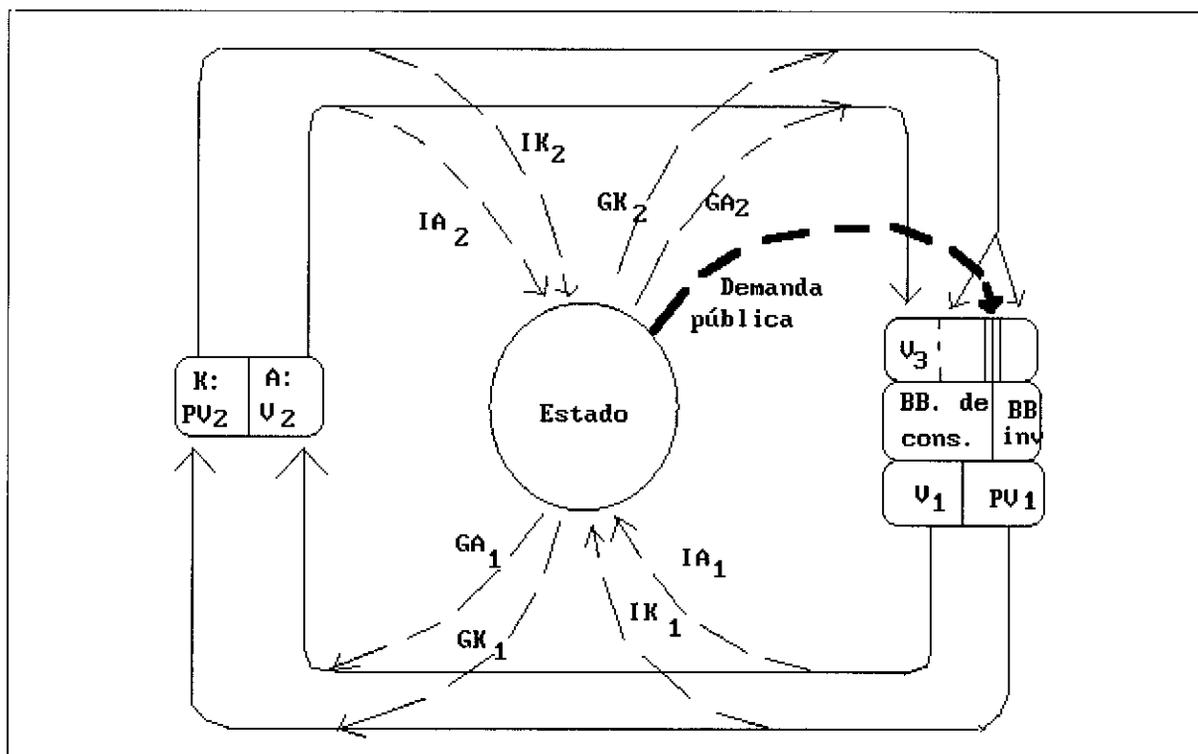


Figura 3. Los flujos resultantes de la distribución y la redistribución de la renta en un modelo con dos clases sociales y presencia del Estado.

por una cuantía total IA_1 (cotizaciones sociales, el IRPF que grava las rentas de trabajo y la mitad de los otros impuestos directos) y las de capital, por la magnitud IK_1 (impuesto de sociedades, intereses, dividendos y otras rentas percibidas por el Estado¹⁵, resto del IRPF y la otra mitad de los demás impuestos directos).

Por su parte, el Estado realiza los primeros flujos monetarios a ambos grupos de familias, que se van a integrar en sus respectivas rentas disponibles: paga GA_1 a los trabajadores (los salarios de los funcionarios, las prestaciones de desempleo y un porcentaje del resto de las pensiones) y GK_1 a los capitalistas (el resto de las pensiones y la totalidad de los intereses de la deuda pública). Después de ambas operaciones, los salarios iniciales (V_1) se han transformado en $V_2 (= V_1 - IA_1 + GA_1)$ y los beneficios (PV_1 , la expresión monetaria de la plusvalía) se han transformado en $PV_2 (= PV_1 - IK_1 + GK_1)$. Al gastar estas rentas disponibles (V_2 y PV_2), las familias deben pagar nuevos impuestos, los llamados impuestos indirectos. Las familias de trabajadores pagarán un porcentaje (igual a lo que representa su renta disponible en el consumo privado total) de los «impuestos ligados a la producción y la importación» y de las transferencias corrientes y de capital percibidas por el Estado (lo cual suma IA_2). Y las familias de los capitalistas pagarán el resto de esos impuestos y transferencias, más la totalidad de los impuestos de capital, de patrimonio y sobre terrenos y solares (por un total de IK_2). A su vez, ambos grupos de familias recibirán nuevas rentas del Estado: los trabajadores recibirán GA_2 (un porcentaje idéntico al anterior de las subvenciones, las transferencias corrientes y de capital pagadas por el Estado y de las prestaciones farmacéuticas), y los capitalistas, GK_2 (el resto de esas mismas cuatro partidas). En cuanto a las compras de bienes de consumo y de inversión por parte del Estado, y a diferencia de lo supuesto en trabajos anteriores (véanse Guerrero, 1992, y Guerrero y Moral, 1990), creemos que habría que imputarlas en la misma proporción que las últimas partidas citadas, y no íntegramente a los capitalistas, como se hacía allí. Como resultado de este segundo tipo de intervención estatal, V_2 se habrá transformado, pues, en $V_3 (= V_2 - IA_2 + GA_2)$, y PV_2 , en $PV_3 (= PV_2 - IK_2 + GK_2)$.

Si ahora llamamos IA a los impuestos¹⁶ pagados por los asalariados en los dos momen-

tos señalados ($IA = IA_1 + IA_2$), IK a los pagados por los capitalistas ($IK = IK_1 + IK_2$), y GA y GK al gasto recibido, respectivamente, por los primeros ($GA = GA_1 + GA_2$) y por los segundos ($GK = GK_1 + GK_2$), podremos definir NA y NK como la diferencia entre los gastos recibidos y los impuestos pagados por cada una de las dos clases ($NA = GA - IA$, y $NK = GK - IK$). En la figura 4 se puede obtener una visión global de cómo han evolucionado en España cada una de estas variables a lo largo del período 1970-1992, como porcentaje de la renta nacional¹⁷. En ella, se observa cómo los ingresos y gastos públicos referidos a los asalariados son mucho más importantes cuantitativamente que los que afectan a los capitalistas (IA y GA están muy por encima de IK y GK), y cómo el resultado neto es poco importante en ambos casos (NA y NK casi se confunden entre sí, a un nivel cercano a cero).

Sin embargo, antes de profundizar en el análisis de la redistribución, conviene tomar en consideración el contexto distributivo primario en el que tiene lugar aquélla. Para ello, utilizaremos dos indicadores distintos pero interrelacionados. En primer lugar, calcularemos el «coeficiente salarial» (y su complementario «coeficiente de beneficios») definido simplemente como la *ratio* que existe entre la proporción que representan los salarios en la renta nacional y la proporción que representan los trabajadores (ocupados y parados) en la población activa (o el excedente y los no trabajadores, en el caso del segundo coeficiente). Ambos aparecen en la figura 5 como $CA1$ y $CK1$ acompañados de $CA2$ y $CK2$, coeficientes corregidos que comentaremos más tarde.

Puede observarse cómo los valores que toman los dos coeficientes ($CA1$ y $CK1$) no hacen sino dispersarse entre 1970 y 1982, y especialmente entre 1982 y 1992, lo que significa un aumento de la desigualdad generada por la distribución espontánea de la renta que responde directamente a las fuerzas de mercado. La misma conclusión puede obtenerse a partir del segundo indicador que vamos a calcular, que no es sino la clásica tasa de plusvalía o de plusvalor, definida como el cociente entre el plusvalor y el capital variable. Este indicador, que cobra todo su sentido en el contexto de la teoría laboral del valor, no debe interpretarse como una magnitud exclusivamente medible en términos de cantidades de

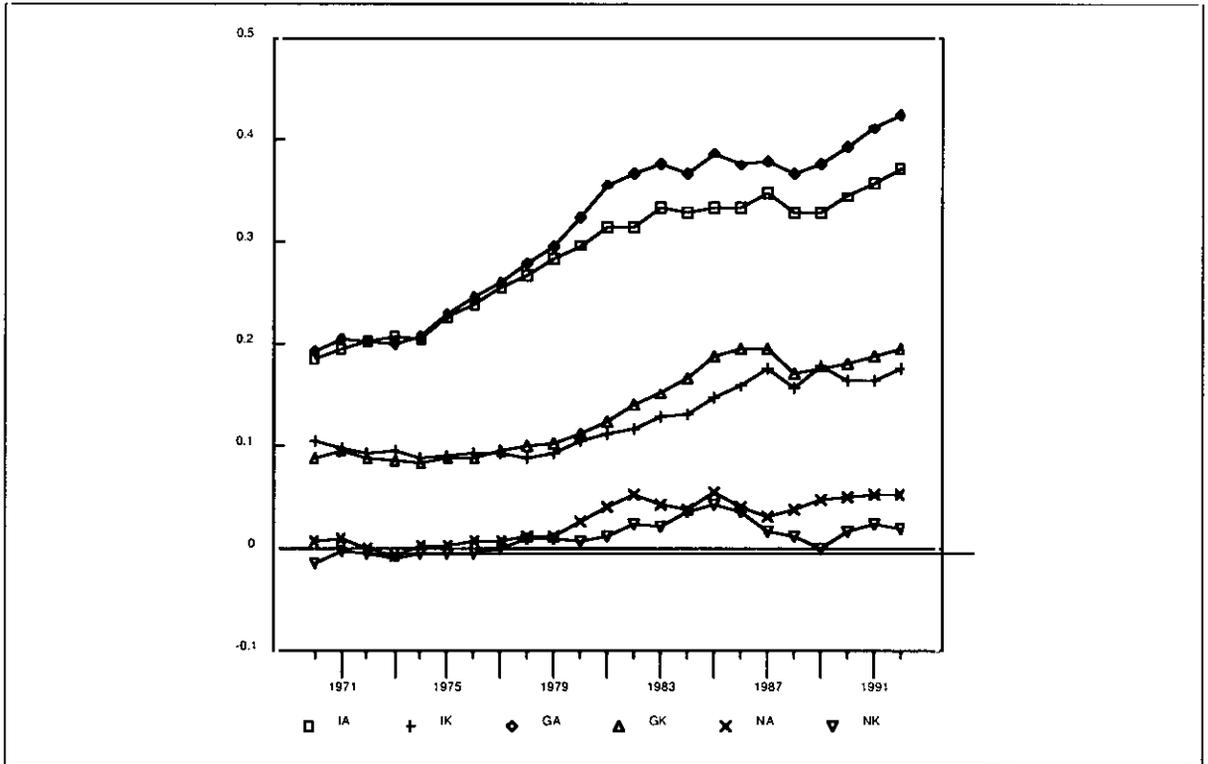


Figura 4. Porcentaje de la renta nacional representado por los impuestos y gastos que recaen sobre los asalariados (IA, GA), y sobre los capitalistas (IK, GK), así como el saldo entre ambos (NA = GA - IA, NK = GK - IK).

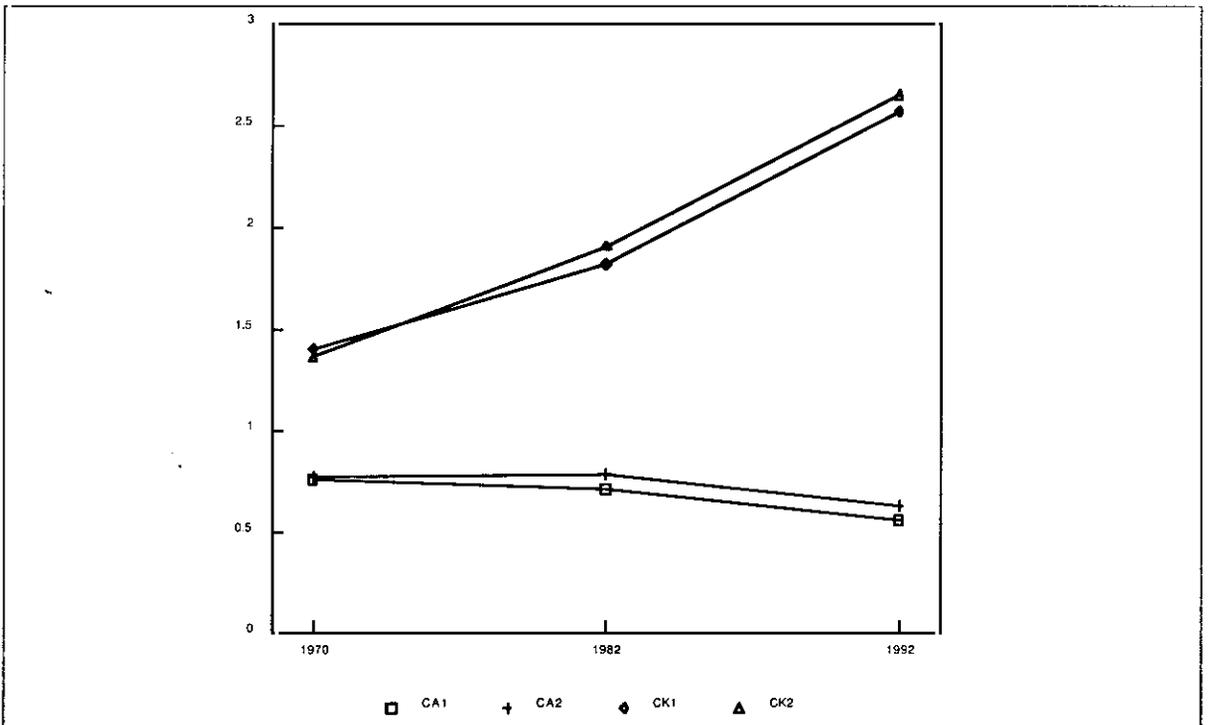


Figura 5. «Coeficiente salarial» antes (CA1) y después (CA2) de la intervención estatal, y «coeficiente de beneficios» (antes, CK1, y después, CK2).

trabajo: a las razones teóricas para justificar su cálculo en términos monetarios (véase Guerrero, 1989) pueden unirse las razones prácticas recogidas en Shaikh y Tonak (1994) a partir de la evidencia empírica sobre la correlación existente entre los datos obtenidos a partir de los dos tipos de cálculos posibles (véase también Delaunay, 1984). Por consiguiente, en este trabajo se define la tasa de plusvalía como el cociente entre la magnitud monetaria de la plusvalía (igual a toda la renta nacional que se crea en las empresas y que los empresarios no pagan a sus empleados como salarios netos) y el valor monetario de la suma global de los salarios netos (remuneración de los asalariados menos cotizaciones sociales e impuestos directos) en el sector empresarial. La tasa de plusvalía española evoluciona como se ve en la figura 6, donde se compara al mismo tiempo con la tasa de plusvalía de los EE. UU. para el período 1970-1989¹⁸. En particular puede observarse cómo esta tasa ha pasado de un 150% en el período 1970-1976, cuando se experimenta un leve descenso en la misma, a valores en torno al 300% al final del período

considerado (en la década de los noventa). Esto significa que en la actualidad, a los trabajadores en activo en el sector de empresas sólo se les paga la cuarta parte del tiempo de trabajo que realizan, quedando las tres cuartas partes restantes para los distintos usos posibles de la plusvalía: el beneficio privado de los capitalistas (para consumo e inversión) pero también los fondos necesarios para financiar a los trabajadores del sector público, a los trabajadores sin empleo (parados, enfermos, etc.) y a los ya jubilados (y a sus respectivas familias).

Por último, pasamos de la distribución a la redistribución. Una vez analizada la tasa de plusvalía en sentido estricto, podemos complementar su interpretación con el análisis de las diferentes «tasas de explotación», que no coinciden exactamente con aquélla. Si ésta se define para el conjunto de trabajadores del sector productivo, que son los que crean el valor y, por tanto, el plusvalor, la(s) tasa(s) de explotación se corresponde(n) más bien con la distribución global de la renta entre las dos grandes clases sociales, con independencia de que la renta que llega a los trabajadores (o a los capi-

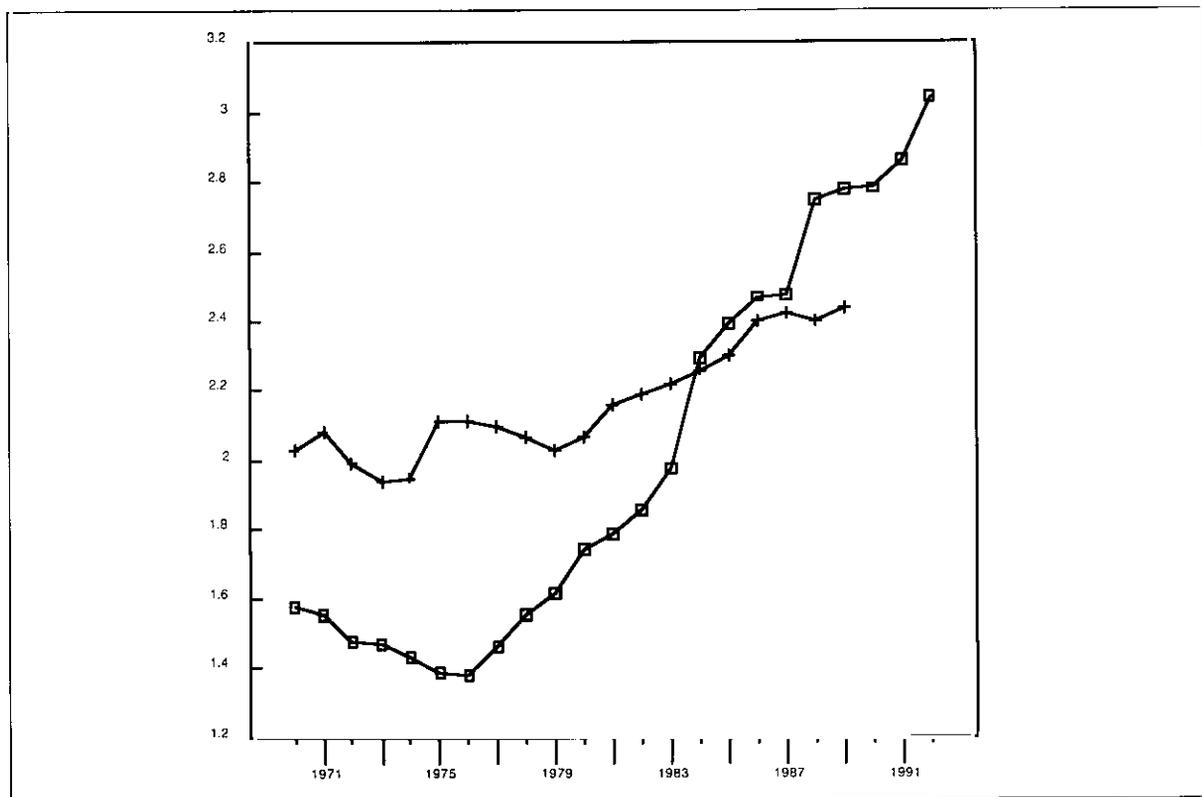


Figura 6. Tasas de plusvalía en España (1970-1992) y en los Estados Unidos (1970-1989).

talistas) lo haya hecho directamente desde las empresas o por la vía indirecta que transcurre por intermediación del Estado. Sin embargo, cuando se utiliza este enfoque surge la posibilidad de calcular más de una tasa de explotación, dependiendo del lugar del esquema de la figura 3 que escojamos para realizar el análisis. Si excluimos de la plusvalía la parte de la remuneración de los asalariados que en realidad constituye el «salario social» de los no ocupados en el sector productivo, podemos calcular una primera tasa de explotación (p'_1) como el cociente de lo que hemos llamado PV_1 partido por V_1 ; una segunda sería $p'_2 = PV_2/V_2$; y, finalmente, podríamos definir $p'_3 = PV_3/V_3$.

La manera más sintética de cuantificar la incidencia global de la intervención estatal sobre la distribución de la renta que generan las fuerzas de mercado es comparar la tasa de explotación que se forma en el momento mismo de la producción y generación de rentas (o sea, $p'_1 = pv_1/v_1$) con la que resulta de la última fase relevante del circuito económico analizado, que coincide con el gasto efectivo

de las rentas disponibles (o sea, $p'_3 = pv_3/v_3$) y que es el resultado final del conjunto de operaciones redistributivas de ingresos y gastos en las que interviene el Estado (Véase Díaz Calleja, 1995a). La mitología del Estado del Bienestar sólo se vería confirmada si como consecuencia de la intervención pública la tasa de explotación del trabajo se viera notablemente afectada (más concretamente, disminuida), pero puede comprobarse que no ha sido éste el caso en España desde 1970. Como se observa en la figura 7, la evolución de las tres tasas de explotación definidas es completamente paralela durante todo el período, salvo una pequeña divergencia que se aprecia en los últimos años considerados. Sin embargo, conviene recordar ahora la segunda pareja de coeficientes que aparecían en la figura 5 —CA2 y CK2, los coeficientes «salarial» y «de beneficios» obtenidos tras tener en cuenta la intervención global del Estado—, pues la divergencia comentada queda muy relativizada al comparar CA2 y CK2, ya que si el segundo coeficiente era 1.76 veces el primero en 1970, esta proporción había subido a 2.42 en 1982 y a

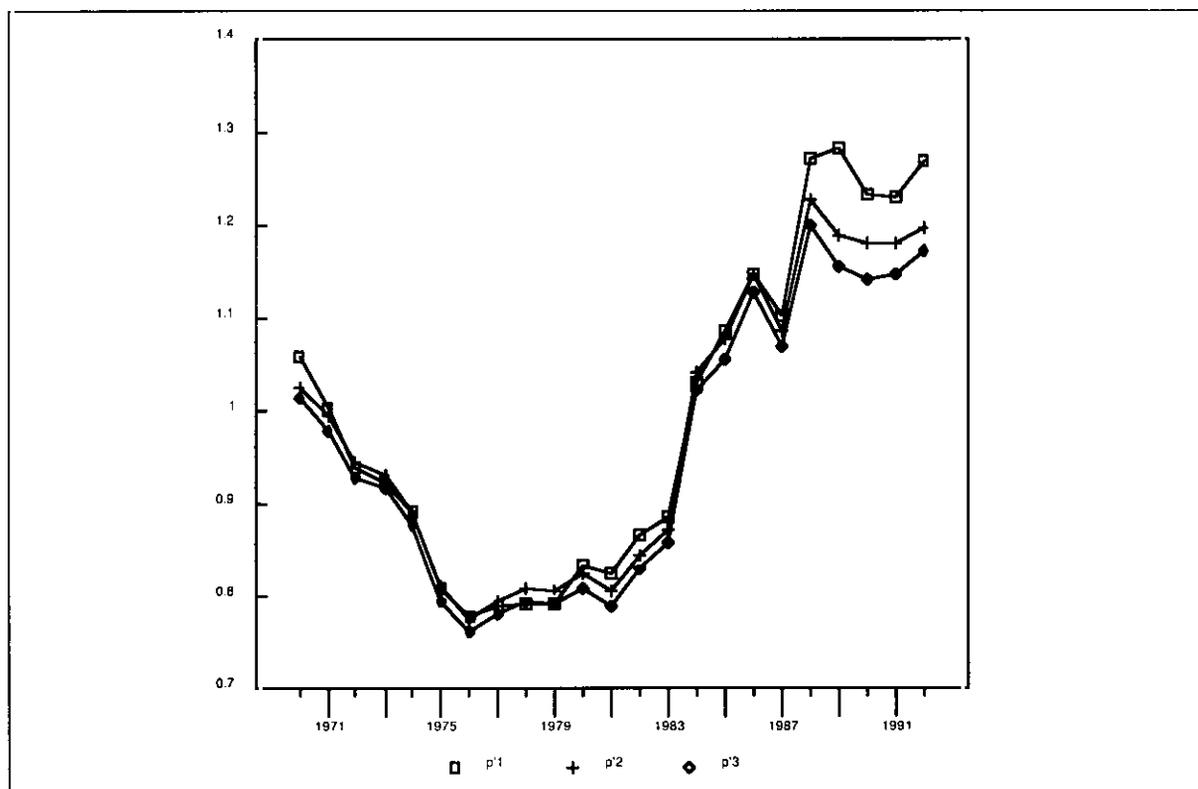


Figura 7. El paralelismo de las tres tasas de explotación del trabajo asalariado (p'_1 , p'_2 y p'_3).

4.23 en 1992, evidenciando así el enorme aumento experimentado en España en la desigualdad económica entre las dos clases sociales principales.

Esta pauta objetiva contraria a los asalariados, acentuada durante la segunda mitad del período analizado, no debe interpretarse como el resultado de la política económica desarrollada en la segunda época¹⁹. La razón de esto es que no parece que la acentuación de la desigualdad se deba a un sesgo especial de los gobiernos del PSOE²⁰, y no sólo porque podría ser que se hubiera observado esa misma pauta si los gobiernos hubieran sido de otro partido, sino sobre todo porque la situación general de los 80 no era la misma que predominaba en la década anterior, como demuestra la experiencia similar del resto de los países de nuestro entorno. Lo que queremos resaltar es que parece fuera de duda que la incidencia de los factores internos a la propia dinámica de la acumulación de capital tuvieron un peso mucho mayor que los ligados a las diversas modalidades intervencionistas de los respectivos gobiernos.

Concretamente, el hecho de que en la década de los setenta no hubiera habido aún tiempo suficiente para el amplio despliegue posterior de las estrategias de restructuración productiva dirigidas a la recuperación de la rentabilidad por la vía de los ataques al nivel de vida y a las condiciones de trabajo de los asalariados; el aumento del desempleo ligado a la persistencia de la situación de sobreacumulación durante varias décadas, y a las consiguientes políticas económicas instrumentadas en los ochenta y en los noventa, en todo el mundo, para «reducir la inflación» (es decir, para aumentar el desempleo y luchar contra las conquistas obreras); la posibilidad, bien aprovechada, de corregir parcialmente la situación con el recurso a los déficits públicos masivos, que alivian la tensión distributiva en el inmediato corto plazo pero que tarde o temprano terminan por generar un efecto redistributivo muy claro en contra de las rentas de trabajo²¹; ...todo eso debe tener una parte importante en la explicación del fenómeno que aquí se aborda, con independencia de las medidas concretas instrumentadas por un gobierno u otro.

Como conclusión de todo lo anterior, digamos que la evidencia empírica disponible, tanto para el caso de España como para otros

países desarrollados de la OCDE, apoya fuertemente la tesis aquí defendida de que gran parte de los beneficios atribuidos al llamado «Estado del Bienestar» son un puro mito que sólo puede ser consumido en el circuito político-mediático, pero de escasa relevancia en términos del análisis científico. Sin embargo, ello no quiere decir que despreciemos la lucha de los sectores sociales que se oponen a lo que hoy se llama «la necesaria reforma del Estado del Bienestar, con vistas a su salvaguardia» (Rojo, 1996, pero también Gómez Castañeda, 1995 y tantos otros). Simplemente, proponemos que se llame a las cosas por su nombre, que el aumento del peso del Estado en el PIB no significa por sí mismo bienestar para todos, ni el Estado capitalista parece muy apto para ser calificado de benefactor por aquéllos que lo sufren. Si nos oponemos a lo que muchos llaman el «desmantelamiento» del Estado del Bienestar es porque somos contrarios al contenido de lo que se ha hecho y se pretende seguir haciendo tras esa inadecuada denominación. Nos oponemos a la retórica del Estado del Bienestar como a la retórica de la competitividad y del europeísmo, pero sospechamos que lo que muchos quieren desmantelar es el conjunto de los derechos de los trabajadores, uno por uno, así como su nivel de vida y sus condiciones de trabajo. Sin embargo, lo esencial es recordar que a una economía de mercado y, por tanto, del malestar sólo le puede corresponder un «Estado del malestar».

NOTAS

¹ En Guerrero 1995 puede encontrarse un intento de desarrollar aspectos importantes del análisis microeconómico a partir de un enfoque alternativo, basado en el principio dinámico que inspiraba a los clásicos y a Marx.

² Y para afirmar esto no es preciso pertenecer a la ubi-cua secta de la «revolución científico-técnica» permanente.

³ Véase una aguda crítica de esta interpretación en el libro de Weeks 1989.

⁴ Téngase en cuenta la definición más precisa que se hace en el epígrafe 3, donde se distingue entre tasa de plusvalía y tasa de explotación.

⁵ Véanse Gough 1987, p. 895, Picó 1987, p. 131, y Gómez Castañeda 1995.

⁶ Véanse dos interesantes y recientes repastos a la literatura marxista del Estado en Das 1996 y Jessop 1995.

⁷ Las hipótesis metodológicas de estos trabajos afectan tanto a los impuestos como a los gastos. Así, para medir la repercusión de los impuestos no asignables directamente, se establecen hipótesis específicas: éste es

el caso de las hipótesis establecidas sobre la repercusión, en los precios y en los beneficios, de los impuestos que recaen sobre las empresas, tanto directos como indirectos; también es el caso de las hipótesis establecidas para medir las repercusiones de las contribuciones a los seguros sociales sobre los precios y los salarios. Por otra parte, para medir los beneficios del gasto público no directamente asignables, éstos se estiman en función de la utilización que sus beneficiarios hacen de los bienes y servicios, y, caso de que no sea posible, como sucede con los «bienes públicos en sentido estricto» (como los de defensa y seguridad civil), los gastos públicos correspondientes se desglosan por igual entre todos los tramos establecidos de renta, o bien se desglosan mediante otros métodos, que implican estudios de sensibilidad, sin que, por lo general, se tenga «en cuenta ninguna economía externa» (OCDE 1987, p. 309).

⁸ En Guerrero 1989, 1990a, 1990c, 1992, Díaz Calleja 1993, 1994 y 1995a, y Guerrero y Moral 1990 se hace un repaso de esta literatura, a la que hay que unir otra no comentada allí, como Freeman 1992, Bartelheimer y Wolf 1992, o Shaikh y Tonak 1994; y se hacen también diversas contrastaciones empíricas de la consistencia de estas ideas, aplicadas a los casos de España y de los países más importantes de la OCDE, que nos van a servir de base para este trabajo. En realidad, esta línea de trabajos empíricos sobre la incidencia funcional o social del Estado en la distribución de la renta, que parte toda ella de las categorías y del instrumental analítico puesto en práctica a partir de la teoría laboral del valor, se enmarca en una corriente más amplia, actualmente de enorme desarrollo, que concede una importancia decisiva a la necesidad de contrastación empírica de cualquier tesis sobre la teoría y la realidad económicas que se enuncie desde los postulados del paradigma laboral del valor. Tanto si se parte de la necesidad de cuantificar variables en términos de valores-trabajo como en términos de la expresión monetaria de dichos valores, los que adoptan este enfoque cuentan ya con una tradición importante que se extiende a campos cada vez más diversos (véanse los repastos a esta literatura que se incluyen en Delaunay 1984, Shaikh y Tonak 1994, Guerrero 1996, Duménil y Lévy 1993, Moseley 1993, Carchedi 1991, Kalmans 1982, Khanjian 1989, Papadimitriou 1988, etc.) desde que se hicieron los importantes trabajos pioneros de Gillman 1957, Mage 1963, etc. (véase, en general, el contenido de revistas como *Capital and Class*, *Review of Radical Political Economics*, *New Left Review*, *Science and Society*, *Plusvalore*, *International Journal of Political Economy*, etc.).

⁹ Véanse Shaikh 1975, 1978, 1980, Tonak 1984, 1986 y Shaikh y Tonak 1987 y 1994.

¹⁰ Y no sólo en esta materia: véase la exhaustiva y minuciosa aportación sobre todo el campo de la contabilidad nacional, las tablas input-output y las medidas de las variables esenciales del análisis basado en la teoría laboral del valor que puede encontrarse en su reciente libro (Shaikh y Tonak 1994).

¹¹ A este respecto, señalan las deficiencias empíricas del trabajo de Bowles y Gintis: mientras que la familia media representativa de la clase trabajadora se construye sobre la hipótesis de cuatro miembros y un solo percceptor, «la familia media norteamericana correspondiente al año 1977 se componía de aproximadamente 3 miembros y 1.2 perceptores de ingresos», de manera que se sobre-

estiman los gastos sociales asignados a los trabajadores y se subestiman las cargas fiscales soportadas por ellos. Una vez corregidos estos errores, «sus conclusiones se convierten exactamente en las contrarias» (ibíd., p. 185).

¹² La asignación de las cargas tributarias pagadas al Estado y de los beneficios e ingresos recibidos del mismo a los dos segmentos se realiza utilizando como indicador básico la participación de cada tipo de renta en la renta personal «ajustada», o ratio de participación laboral y no laboral respectivamente. Así se procede en primer lugar con la asignación de los ingresos tributarios estatales, con la excepción de algunas rúbricas que se asignan directamente a los segmentos laboral y no laboral; de esta forma, el impuesto sobre la renta personal, el impuesto sobre el patrimonio de las familias, las licencias de vehículos de motor, las cargas personales no impositivas y otros impuestos se asignan a los trabajadores en función de la ratio de participación laboral. Igualmente, esta ratio se utiliza —con la excepción de los asignados directamente— en la asignación de los gastos estatales, en dinero y en especie, a los trabajadores (y propietarios): educación, sanidad y hospitales, actividades recreativas y culturales, energía, recursos naturales, servicio postal y transportes.

¹³ Es evidente que hay excepciones a esta calificación, pero no debe olvidarse que también las hay en el sector privado, donde algunos supuestos salariales no son sino capitalistas que consiguen así rentas adicionales, ya sean monetarias, ya en especie, a través del Estado.

¹⁴ Esto quiere decir que se dejan fuera las rentas del sector de administraciones públicas, que surgen de una redistribución de la auténtica renta (véase Guerrero, 1989).

¹⁵ En realidad se trata del conjunto de las Administraciones Públicas, pero nos referiremos a él con el término, más cómodo, de «Estado».

¹⁶ Se trata no sólo de impuestos *strictu sensu*, sino de todos los ingresos percibidos por el Estado por cualquier concepto.

¹⁷ La renta nacional se obtiene a partir del PIN_{pm}, una vez descontados de éste los valores añadidos imputados a los funcionarios, al servicio doméstico y a la rama de alquiler de viviendas. Para una justificación teórica de este proceder, véase Guerrero 1989.

¹⁸ Según los datos de Shaikh y Tonak 1994, que utilizan una metodología diferente, sobre todo porque consideran que todo el trabajo realizado en los sectores ligados a la distribución es improductivo, y, en consecuencia, estos salarios deben sumarse a la plusvalía y restarse del capital variable. Para una crítica de este supuesto, véase Guerrero 1993, y para un análisis detallado de la cuestión del trabajo productivo, véase Guerrero 1989 y un resumen en 1990d. Para un análisis de la tasa de plusvalía española entre 1954 y 1988, véase Guerrero, 1990b.

¹⁹ En Guerrero 1990a y 1992, y Guerrero y Moral 1990, se apuntaba a una intensificación del sesgo redistributivo en contra de los trabajadores durante el período 1982-87. En una perspectiva más amplia, este hecho no parece tan evidente.

²⁰ Aunque habría que analizar también hasta qué punto la situación económica de fondo explica en parte la «necesidad» de gobiernos de este corte, en la medida en que parece haber demostrado la experiencia histórica

universal que determinadas medidas «impopulares» de ajuste y austeridad son mejor aceptadas si son instrumentadas por gobiernos socialdemócratas que si lo son por gobiernos de la derecha más tradicional.

²¹ La razón es que los intereses de la deuda pública que se comienza a acumular debido a los déficits beneficia claramente a la clase de los capitalistas, única con capacidad de ahorro neto, mientras que la parte de los trabajadores en el total de los nuevos activos financieros no supera un pequeño porcentaje del total.

BIBLIOGRAFÍA

- BARTELHEIMER, P.; WOLF, H. (1992): «The income of wage earners is declining. On the influence of state activity on total wage earners' income and its redistributive effect», *International Journal of Political Economy*, 22 (3), pp. 29-45.
- BLOCK, F. (1977): «The ruling class does not rule: notes on the marxist theory of the state», *Socialist Revolution*, 33, mayo-junio, pp. 6-28.
- BOWLES, S.; GINTIS, H. (1982): «The crisis of liberal democratic capitalism: the case of the United States», *Politics and Society*, 11 (1), pp. 51-93.
- CARCHEDI, G. (1991): *Frontiers of Political Economy*, Verso, Londres.
- Y DE HAAN, W. (1995): «From production prices to reproduction proces», *Capital and Class*, 57, pp. 83-105.
- DAS, R. J. (1996): «State theories: a critical analysis», *Science and Society*, 60 (1), primavera, pp. 27-57.
- DELAUNAY, J. C. (1984): *Salariat et plus-value en France depuis la fin du xixè siècle*, Presses de la Fondation Nationales des Sciences Politiques, París.
- DÍAZ CALLEJA, E. (1993): *Una aproximación empírica a los efectos de la intervención del Estado sobre la distribución de la renta en la República Federal de Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Italia y Japón, para el período 1960-1990*, Tesis Doctoral no publicada, Universidad de Sevilla.
- (1994): «The empirical distribution of value and the role of the state in selected OCDE countries», ponencia presentada en la EASSA Annual Conference: *New Directions in Value Theory*, Boston, 18-20 de marzo.
- (1995a): *Estado del bienestar, clases sociales y distribución de la renta en España. 1970-1990*, Sevilla.
- (1995b): «El mercado de trabajo en España: un punto de vista estructural», Sevilla.
- DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. (1993): *The Economics of the Profit Rate. Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism*, Edward Elgar, Londres.
- FREEMAN, A. (1992): «La contabilità nazionale misurata in grandezze di valore marxiane: il salario sociale e il saggio del profitto in Gran Bretagna (1950-1987)», *Plusvalore. Studi di Teoria e Analisi Economica*, nº 10, mayo, Milán, pp. 42-63.
- Y CARCHEDI, G. (eds.) (1996): *Marx and Non-Equilibrium Economics*, E. Elgar, Aldershot.
- GILLMAN, J. (1957): *La baisse du taux de profit*, Études et Documentation Internationales, París, 1980, ed. de M. Andreu.
- GIUSSANI, P. (1993/94): «La determinación de los precios de producción», *Política y Sociedad*, números 14/15, pp. 235-244.
- GÓMEZ CASTAÑEDA, J. (1995): «Los límites económicos del Estado del Bienestar», *Política y Sociedad*, nº 18, pp. 185-194.
- GOUGH, I. (1987): «Welfare state», *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, eds. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Londres, Macmillan, vol. IV, pp. 895-897.
- GUERRERO, D. (1989): *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*, Madrid, Edicións de la Universidad Complutense.
- (1990a): «Redditi e spese pubbliche in Spagna», *Plusvalore. Studi di Teoria e Analisi Economica*, nº 8, Milán, pp. 89-116.
- (1990b): «Teoría económica marxista y tendencias estructurales de la economía española (1954-1988)», en Berzosa y otros: *La economía mundial hacia el 2000*, Madrid, IEPALA.
- (1990c): *Salario relativo y depauperación obrera: el caso español*, ponencia presentada a las II Jornadas de Economía Crítica, Bilbao.
- (1990d): «Cuestiones polémicas en torno a la teoría del trabajo productivo», *Política y Sociedad*, 5, abril.
- (1992): «Labor, capital and state redistribution. The evolution of net taxes in Spain (1970-1987)», *International Journal of Political Economy*, 22 (3), pp. 46-71.
- (1993): *Cambio tecnológico e industrialización de los servicios*, Documento de Trabajo núm. 9318, Facultad de CC.EE.EE., Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
- (1995): *Competitividad: teoría y política*, Barcelona, Ariel.
- (1997): *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid, Trotta.
- Y MORAL, J. A. (1990): «El Estado y la distribución de la renta nacional en España (1970-1987). Un análisis en términos capital/trabajo», *Política y Sociedad*, nº 6/7, pp. 49-63.
- JESSOP, B. (1995): «The regulation approach, governance and post-fordism: alternative perspectives on economic and political change?», *Economy and Society*, 24 (3), pp. 307-333.
- KALMANS, R. (1992): *The Political Economy of Exploitation: A Comparative Study of the Rate of Surplus-Value in Japan and the United States, 1958-1980*, Tesis Doctoral, Departamento de Economía, Nueva York, New School for Social Research.
- KHANJIAN, A. (1989): *Measuring and Comparing the Price and Value Rates of Surplus-Value in the U. S., 1958-1977*, Tesis Doctoral, Departamento de Economía, Nueva York, New School for Social Research.
- MAGE, S. (1963): *The Law of the Falling Tendency of the Rate of Profit, its Place in the Marxian Theoretical System and Relevance to the U. S. Economy*, Tesis doctoral no publicada, Nueva York, Universidad de Columbia.
- MANDEL, E. (1972): *Der Spätkapitalismus*, Suhrkamp, Frankfurt am Main [*El capitalismo tardío*, México, Era, 1980 (2.ª edición)].

- MARX, K. (1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I*, Siglo XXI, Madrid, 1978, tres volúmenes.
- MISHRA, R. (1989): «El Estado del Bienestar después de la crisis: los años ochenta y más allá», en *Crisis y futuro del Estado del Bienestar*, ed. R. Muñoz de Bustillo, Madrid, Alianza, pp. 55-79.
- MOSELEY, F. (1992): *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*, Nueva York, St. Martin's Press.
- OCDE (1987): *El papel del sector público y los gastos sociales. 1960-1990*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- OFFE, C. (1980): «Algunas contradicciones en el moderno Estado del Bienestar», en *Contradicciones en el Estado del Bienestar*, Madrid, Alianza, 1990, pp. 135-150.
- PAPADIMITRIOU, D. (1988): *The Structure of the Greek Economy, 1958-1977: AN Empirical Analysis of Marxian Economics*, Tesis Doctoral, Departamento de Economía, New York, New School for Social Research.
- PICÓ, J. (1987): *Teorías sobre el Estado del Bienestar*, Madrid, Siglo XXI.
- POLANYI, K. (1944): *The Great Transformation*, Nueva York [La gran transformación. Crítica del liberalismo económico, Madrid, La Piqueta-Endymion, 1989].
- ROCA, J. (1991): «La distribución de la renta entre las clases sociales», en M. Etxezarreta (ed.): *La reestructuración del capitalismo en España. 1970-1990*, Madrid y Barcelona, FUHEM-Icaria, pp. 595-645.
- RODRÍGUEZ CABRERO, G. (1986): «Fundamentos socioeconómicos y crisis del Estado del Bienestar», *Política y Sociedad*, nº 0.
- ROJO, L. Á. (1996): «El futuro del Estado del Bienestar», ponencia presentada a un curso de verano en El Escorial, I-VII-1996.
- RUBIN, I. I. (1929): *Ensayo sobre la teoría marxista del valor* (3ª edición), Buenos Aires, Pasado y Presente, 1974.
- SHAIKH, A. (1975): «IO Accounts and Marxian Categories», manuscrito no publicado, Department of Economics, Graduate Faculty, Nueva York, New School for Social Research.
- (1978): «National Income Accounts and Marxian Categories», manuscrito no publicado, Department of Economics, Graduate Faculty, Nueva York, New School for Social Research.
- (1980): «Production and Non-Production Labor: Theoretical and Empirical Implications», Nueva York, Working Paper, Lehrman Institute.
- Y TONAK, E. (1987): «The U. S. Welfare State and the myth of the social wage», en URPE: *The Emperiled Economy. Book I: Macroeconomics from a Left Perspective*, Nueva York, URPE, pp. 183-195.
- (1994): «The net transfer between workers and the state, and its impact on the rate of surplus value», apéndice N de Shaikh y Tonak: *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 356-359.
- THERBORN, G. (1984): «The prospects of labour and the transformation of advanced capitalism», *New Left Review*, núm. 145, mayo-junio, pp. 5-38.
- TITMUSS, R. M. (1964): «The role of redistribution in social policy», en *Commitment to Welfare*, Londres, Allen & Unwin, pp. 188-199.
- TONAK, E. (1984): *A Conceptualization of State Revenues and Expenditures: U. S., 1952-1980*, Tesis Doctoral, Departamento de Economía, Nueva York, New School for Social Research.
- WEEKS, J. (1989): *A Critique of Neoclassical Macroeconomics*, Londres, Macmillan.

