

# Reflexiones sobre el problema de la distribución de la renta: España y la Unión Europea

---

Federico Soto Díaz-Casariego

---

**G**eneralmente se reconoce que una distribución desigual de la riqueza es causa de un cierto malestar social, positiva e intensamente relacionado con la magnitud de aquélla. Este malestar social —que viene a cuestionar, con mayor o menor radicalidad, más que el propio resultado distributivo, el mecanismo por el que resulta cierta distribución de la renta y de la riqueza— varía, sin embargo, en los modos de manifestación según el tiempo histórico y el espacio social.

Durante las etapas de mayor crecimiento económico, el malestar social tal vez se manifieste apaciguado, pues el tamaño de «la tarta», al aumentar, permite esperar una mejora de «todos», aun cuando las pautas distributivas no se modifiquen; pero, también podría suceder que las expectativas de mejora, la ambición de todos o de algunos de los grupos que conforman una sociedad, se vieran estimuladas por ese mayor aumento de la riqueza que viene siendo generada, excitando la sempiterna lucha distributiva (la inflación posterior a la crisis de mediados de los años setenta sería, en gran medida, consecuente con este fenómeno). De igual modo, las etapas recesivas pueden provocar reacciones sociales diversas, incluso opuestas, en relación con la distribución de la renta, dependiendo de numerosas circunstancias de todo orden. No hay pues, necesariamente, una relación directa entre las tensiones sociales en torno a la distribución de la renta y de la riqueza y la coyuntura económica.

Los distintos espacios sociales acusan también diferentes consecuencias de la desigualdad porque —entre otros motivos— la equidad no es un valor universal: el llamado «modelo latino» de valores al respecto difiere del «modelo anglosajón». Abusando de la simplificación, en el primero, la equidad es un bien, tanto moral como económico, y las causas de la desigualdad residen en las estructuras e instituciones socioeconómicas, que resultarían tanto más ilegítimas, pero también más ineficientes cuanto mayor la desigualdad; para el segundo, la desigualdad es un incentivo crucial para que la conducta de los individuos sea congruente con el crecimiento económico y

expresa la diferencia individual de mérito, cualquier cosa que sea lo que se entienda que cabe positivamente en este término<sup>1</sup>.

Sin embargo, la contraposición entre «modelos», siempre limitada a lo fenomenológico, tiene, además, en este caso, cierto sabor folklórico; algo así como discutir, por ejemplo, si Luis Candelas (España) es económicamente más eficiente que los Hermanos Dalton (EE UU) —en tanto que ambos juegan como redistribuidores de la riqueza nacional respectiva—; es una contraposición que, como seguramente le gustaría decir a Keynes, «no está desprovista de significación ni de interés, pero es inaprovechable para el cálculo diferencial»<sup>2</sup>.

La posibilidad, en el caso del problema de la distribución de la riqueza, de su estudio científico, de su conocimiento «objetivo», es puesta en duda a causa de la universal e inevitable «racionalización» de los intereses contrapuestos en esta lucha, intereses a los que nadie es ajeno. Se trata, además, del campo preferido por la demagogia para componer discursos reivindicativos de los más dispares propósitos. La distribución de la riqueza, a pesar de todo, constituye «la cuestión social» por excelencia.

**O**bviamente, la riqueza personal de un individuo está —al igual que lo están el idioma que habla, la religión que profesa, etc.— muy estrictamente determinada por el lugar del mundo en el que haya nacido. De modo semejante, la riqueza personal, o final, es un resultado atribuible más a las determinaciones sociales en que los individuos se encuentran que a su responsabilidad personal; ello equivale a decir que la distribución de la riqueza entre los individuos de una sociedad es un resultado determinado en gran medida independientemente de las decisiones de estos<sup>3</sup>.

Como «cuestión social», sin embargo, la distribución de la riqueza está puesta en tela de juicio por cierta corriente de opinión muy extendida, según la cual el orden social existente es el orden «natural», el orden adecuado a las determinaciones extra humanas (o extra sociales, lo que es lo mismo) y ahistóricas, que escapan y escapan siempre a la acción huma-

na —que sólo es eficaz en el campo de la acción individual—. El «individualismo metodológico», que se encuentra en la raíz de este punto de vista, sustenta programas de investigación y de enseñanza en las ciencias sociales y en la economía que, aun ocupando una posición dominante en los aparatos e instituciones del saber y de la opinión, experimenta dificultades para dar una explicación convincente de las regularidades empíricas que inmediatamente se observan. Pero por ello, la evidencia empírica registrada y disponible acusa numerosas insuficiencias y la apreciación, rigurosa y precisa, *de facto*, de estas regularidades se ve extraordinariamente dificultada. Estas dificultades son —como se verá— conceptuales y estadísticas y no vienen a resolverse a pesar de la enorme demanda social (no expresable ni expresada a través del mercado) de información fehaciente sobre la cuestión.

2

**L**a discusión acerca de la distribución «equitativa», «justa», etc., se refiere a contenidos históricamente distintos. Si bien «siempre ha habido ricos y pobres», la distribución a efectuar no ha sido la misma en la historia de las sociedades, ni es la misma en las distintas sociedades contemporáneas. Esta diferencia de contenido se refiere a dos conceptos: al fondo, o «stock», de riqueza en una fecha dada y al flujo de riqueza generado entre dos momentos, es decir, durante el lapso —más o menos largo— de tiempo comprendido entre dos fechas dadas.

Hasta que una economía no se inicia en el proceso de desarrollo moderno y experimenta tasas de crecimiento económico características del capitalismo, la distribución se refiere sobre todo al fondo acumulado de la misma, y, sobre todo, a la tierra, su componente fundamental en la vida económica precapitalista.

En efecto, si se consideran las expresiones extremas, radicales, de la discusión sobre la distribución «justa» de la **riqueza**, este factor de producción, la **tierra** —decisivo en las economías tradicionales—, es el objeto fundamental de la distribución; la discusión radical versa sobre el origen y contenido de los **derechos de**

**propiedad sobre la tierra**, generalmente consuetudinarios, y sobre su transformación en derechos legales, escritos. También, sobre los efectos económicos de esos derechos, pues como en las sociedades tradicionales el producto se mantiene relativamente constante, el absentismo del terrateniente aparece como una de las causas, quizá la fundamental, de la pobreza; y si esta se puede atribuir a la explotación ejercida por el propietario de los medios de producción (la tierra) sobre los productores directos, los campesinos reclamarían el acceso a la tierra, no a la renta del propietario. Y así, por ejemplo, la encomienda —una institución española— es trasladada a los nuevos territorios de América, reproduciendo el modelo de la sociedad española y el de sus conflictos, y la conquista viene a abrir un alivio en las tensiones sociales en la metrópoli, que habrá de enfrentarse más tarde, en los siglos XIX y XX a las exigencias distributivas en un contexto ya alterado por la emergencia del capitalismo.

En las sociedades actuales, el problema de la distribución hay que situarlo no tanto en torno a la **propiedad** de los medios de producción, cuanto a la distribución del resultado del proceso de producción, de la **renta**.

El reparto del producto entre los factores de la producción deriva de las características del mismo proceso de producción. En la economía de mercado moderna, la competencia impulsa la acumulación; la inversión en capital fijo —instalaciones, maquinaria, etc., que incorporan, en su diseño y funcionamiento, al conocimiento científico, convertido en la principal fuerza productiva— conlleva formidables aumentos en la productividad del trabajo y, en definitiva, desencadena el proceso de crecimiento económico que contrasta con el estancamiento productivo en el que la humanidad ha vivido durante milenios.

Una parte enorme del esfuerzo productivo se reinvierte (en gran medida en impulsar el progreso de la ciencia y de la tecnología) y esta asignación se produce a través de mecanismos institucionalizados que escapan al control de los miembros de la sociedad; por así decirlo, los hombres se ven arrastrados por la dinámica impersonal de la acumulación y las «maquinas» absorben «automáticamente» su «propia» participación en la renta. La distribución de la parte que resta de la misma, la distribución **entre las personas**, es solamente un

aspecto derivado, una cuestión de segundo orden, aunque los hombres «*así tomados, de uno en uno*» hagan de ella una cuestión fundamental.

La cuestión de la propiedad de los factores de la producción pasa, por tanto, a un plano de menor importancia desde la perspectiva de la distribución **personal** y **aunque no de la producción**. En efecto, ya no es posible sostener la visión keynesiana acerca de la composición del producto final: «... *no veo que el sistema existente emplee mal los factores de producción* ... »<sup>4</sup>; es decir, **de la orientación de la actividad productiva**. Porque un nuevo invitado se acerca exigiendo su parte y el protagonismo: la naturaleza, que señala límites al crecimiento económico y demográfico; ello explica las exigencias del novísimo movimiento ecologista y reinstala en el debate la vieja y clásica preocupación por el estado estacionario.

Si la distribución personal comienza después de un proceso que absorbe por sí mismo su propio resultado, siendo residual aquella, y que actúa en función de un crecimiento autónomo, convertido en un fin *per se*, la cuestión de la propiedad de los factores de producción, y su participación en el reparto del producto, es decir, la distribución de la renta exige, en primer término, volver la mirada al proceso de producción.

3

**E**n el proceso de producción de bienes y servicios, además del **producto** (bienes y servicios), se origina la **renta** (la expresión de su valor). La renta sería el **valor económico añadido** al valor de la riqueza existente al comienzo del proceso de producción; consiste éste en la alteración en el **valor de uso** de ciertos de sus elementos por la acción humana aportada en esa transformación, acción que aplica el conocimiento de las leyes de la naturaleza a elementos de la misma, más o menos ya modificados en anteriores procesos de producción; su fin no es otro que adecuar dicha riqueza a sus usos **finales**: el consumo y el mantenimiento y la ampliación de la capacidad productiva (inversión bruta), lo que proporciona el contenido «material» de

aquel mayor valor, el contenido «material» de la renta. La renta es, pues, un flujo de **dinero** que permite la disposición del producto a través de la **compraventa** del mismo.

La **propiedad** del producto corresponde a los productores, que se apropian del mismo no directamente sino mediante la obtención de partes alícuotas de su **valor**, cantidades determinadas de dinero con el cual podrán adquirir en el **mercado** los bienes y servicios producidos. El primer paso, pues, es estudiar la distribución **funcional** de la renta y empieza por considerar que esta proviene del **factor trabajo** y de los demás factores, que denominaremos «**capital**» (podría ser también «propiedad») que intervienen en la producción.

Una primera consideración se impone en este momento: la distribución de la renta se produce en dos etapas o fases: la distribución primaria —o **funcional**— está determinada directamente por la forma de participación en la generación del producto **final** (que es el producto **total** menos el **consumo productivo**). Para simplificar, esta participación puede adoptar la forma de aportación de **recursos financieros** (capital) o aportación de **servicios productivos** (trabajo). La distribución secundaria —donde la acción del estado es más importante— da lugar a la distribución **personal** y, prácticamente, final de la renta, a salvo sólo de redistribuciones privadas, como, por ejemplo, la efectuada por la caridad. Esta segunda distribución, debería permitir, entre otras cosas, que **personas no participes en el proceso de producción** (mujeres que trabajan en el hogar, niños, estudiantes, ancianos, parados, etc.) dispongan de recursos. En este trabajo atenderemos primordialmente a la distribución funcional.

Los recursos, o activos, financieros son, con generalidad, expresión de deudas y, en nuestro enfoque, representan los activos «reales» o medios de producción: las instalaciones, las máquinas, los stocks de materias primas, inmuebles, etc.; los «*elementos de la [naturaleza], más o menos ya modificados en anteriores procesos de producción*» que se mencionaron anteriormente. Se entiende que sus propietarios, en una economía desarrollada, han cedido su uso productivo a ciertas unidades de producción, o **empresas**; pero, si esta cesión les hace acreedores a una participación en el producto que dicho uso genera, serán las empre-

sas las receptoras **directas** de esa renta. Naturalmente, esta participación será de magnitud bastante para restaurar el valor de lo aportado (consumo productivo, que hasta ahora incluye la depreciación de los medios de producción fijos) y un excedente neto, que los propietarios destinan a su consumo y a la ampliación de sus recursos financieros<sup>5</sup>.

Los servicios productivos son la acción misma, la actividad productiva «viva» de los hombres y comprenden los servicios de dirección, gestión y mando y los de ejecución técnica; estos últimos están radicalmente separados de la propiedad de los medios de producción, aunque los primeros tampoco se confunden con esta; como ya observara Marx, «*el capitalismo es la supresión del capital como propiedad privada*»<sup>6</sup>.

En efecto, excepto algunos casos en los que el trabajo de alta dirección está retribuido como una participación asociada al excedente de los propietarios y otros, mas frecuentes, en los que propietario y trabajador constituyen una unidad (trabajadores por cuenta propia, profesionales, etc.), los servicios productivos reciben lo que se conoce como **Remuneración de los Asalariados** (RA). El producto restante constituye el **Excedente Bruto de Explotación** (EBEX); si a este excedente se le descuenta el valor de la depreciación de los medios de producción fijos, resulta el **excedente neto** con el que se remunera los recursos financieros.

Ahora bien, antes de llegar esta remuneración a sus propietarios últimos, las empresas habrán decidido qué queda retenido a su disposición mediante la constitución de fondos de reservas de distinta naturaleza y fines (normalmente estos fondos ya han sido comprometidos en nuevas inversiones), de modo que el **ahorro** de una economía quedará constituido, fundamentalmente, por este ahorro «colectivo». Ello resulta absolutamente necesario para financiar la inversión de las empresas en el contexto competitivo moderno en el que se desenvuelven, pero presenta un aspecto político y social problemático.

Esta capacidad de decisión de las empresas deriva del principio democrático «una peseta, un voto», que se ejerce en las juntas de accionistas —propietarios últimos— de las sociedades anónimas. Pero la «sustancia» democrática de esta economía es aproximadamente la misma que la de la sociedad civil, presenta un pareci-

do «déficit» democrático que la preponderancia del poder ejecutivo frente al legislativo implica en el ámbito político moderno y que las formas de delegación en los legisladores supone respecto a la «pura», e hipotética «voluntad popular».

Lo que Galbraith denominó la «tecnocultura» se ha vuelto una categoría social independiente de la propiedad y transnacional, **una categoría social «globalizada»**, más aun que aquella que la concepción marxista había concebido como fundamento revolucionario del internacionalismo, el «**proletariado**»; así, por ejemplo, en 1996, en España, la remuneración (dividendos) a la propiedad última de las empresas no financieras supuso menos del 5 por ciento de la renta neta disponible de las mismas, es decir, el ahorro forzoso, colectivo, de los accionistas sobre sus «ingresos» fue más del 95 por ciento. Por otra parte, la propiedad perteneciente al Resto del mundo (a fondos de inversión extranjeros, por ejemplo) ha pasado de un 10 por ciento a más de un 40 por ciento entre 1980 y 1995, en la misma medida, muy aproximadamente, en que dicha propiedad dejaba de pertenecer **directamente** a familias residentes.

---

#### 4

**A**demás de estos dos tipos de rentas (RA y EBEX), asociadas a la intervención de los factores productivos en la producción, debemos tener en cuenta que los agentes que comprometen sus recursos en el proceso productivo se desenvuelven en un contexto político, donde la presencia del estado resulta imprescindible, en un sentido distinto al que se ha hecho referencia, es decir, con independencia de la segunda distribución de la renta que se efectúa con posterioridad a la producción. Esto implica unos problemas conceptuales, tanto políticos como económicos, y unos problemas contables de muy difícil solución, pero a los que se va a referir este apartado, sin otro ánimo que el de invitar a la reflexión sobre los mismos, y como justificación de la primera valoración de la distribución funcional de la renta que se hará en el apartado siguiente y de la necesidad de considerar las

cuentas del sector hogares, y no sólo las de la economía nacional.

La garantía de la propiedad sobre los recursos y del intercambio libre y pacífico de los mismos por activos y por rentas y de estas por bienes y servicios exige la presencia en el mercado de un «guardia», de la autoridad dotada de poder que asegura, entre otras cosas, que las «pesas y medidas» no se encuentran trucadas, en especial que garantice el valor de la mercancía principal: el dinero; llamaremos a estas garantías «condiciones políticas de la producción». Como, además, existen otros «bienes públicos», se producen «externalidades» y otros «fallos del mercado» que obligan a la sociedad a desarrollar **una actividad productiva especial, no incentivada, ni guiada por las señales del mercado**, ésta tendrá que ser realizada por un agente estatal, pues ningún agente privado podría encontrar interés en ella. Esta actividad «productiva» del estado implica gastos que se cubren con ingresos que obtiene coercitivamente (impuestos) y no mediante el intercambio, porque el mercado no permite identificar a los beneficiarios de su acción y cargarles (venderles) con el coste del «servicio» estatal. Lo que aquí importa es si esta actividad «productiva» se inserta en la cadena de la producción como un consumo intermedio (como el consumo de harina para obtener pan) o un «valor añadido», un gasto necesario o una creación genuina de renta.

El estado se comporta de un modo muy peculiar, pues produce, sin buscar ninguna remuneración, **servicios no destinados a la venta**: ninguna rama de la producción los adquiere (no se puede comprar una parte de las «condiciones políticas de la producción»), por lo que no es contabilizable como consumo intermedio (productivo). Este agente estatal, que no busca una participación en la renta, actúa al servicio de la colectividad y no ha de remunerar a ningún capital «propio», aunque si ha de pagar las fuerzas de trabajo que ocupa. El gasto estatal de producto social, necesario, inevitable, podría considerarse, en parte al menos, un **consumo productivo colectivo, no un valor añadido**, al igual que la parte de los servicios destinados a la venta producidos por las empresas (por ejemplo, transportes) y adquiridos por éstas con consumo intermedio.

Si lo que recauda es, o debería ser, el coste de producción de los servicios colectivos (es

decir, los salarios del guardia y su cachiporra) necesarios para mantener estas «condiciones políticas de la producción», en la Contabilidad nacional, tanto en las cuentas de los sectores como en las tablas input output, podemos aislar la imposición «indirecta» neta y «valorar» el coste de esta «función económica» del estado por su importe, conscientes de que no se trata de una función productiva en el mismo sentido que se entiende la producción privada; sin duda de valor didáctico, no parece muy feliz, desde un punto de vista analítico, la metáfora según la cual el estado es, en consecuencia, un «*accionista omnipresente*»<sup>7</sup>. Por otra parte, el método propuesto no se encuentra excesivamente lejos de la realidad; así, los Servicios Generales de las Administraciones Públicas fueron «demandados», y producidos, en España, en 1990 por un valor de 2.883 mil millones de pesetas, lo que equivale al 98 por ciento de los Impuestos «indirectos» netos.

Esta intervención del estado en la producción, exigida por las precondiciones políticas del mercado, se refuerza al considerar la existencia de intervenciones de signo contrario, como son las subvenciones de explotación a ciertas actividades (agricultura) y a ciertos bienes y servicios; precisamente por ello habremos de considerar los impuestos **netos**. Los fines que pretenden justificar estas intervenciones —sostener las rentas de los agricultores, estabilizar los precios al consumo de estos bienes, garantizar suministros estratégicos, etc.— y los efectos de las mismas son difíciles de comparar, y frecuentemente encubren privilegios de grupos que ha conseguido hacer pasar su interés particular como interés general. La consecuencia es que, todo ello, viene a alterar —respecto a una economía hipotética sin «fallos de mercado» y sin estado— la asignación de los recursos entre las ramas de actividad y el panel de precios absolutos y relativos<sup>8</sup>.

El desarrollo histórico de las economías de mercado, provenientes del antiguo régimen, ha llevado a la sociedad a dotarse de este aparato coercitivo y de un sistema fiscal en el que estas abstractas determinaciones **no son identificables**, porque se confunden con una rica variedad de otras influencias concretas. El estado es, en las sociedades modernas, un productor **directo** de numerosos servicios que «podrían» ser objeto de transacciones mercantiles, y, por tanto, de producción privada, pero ésta, o no existe o

representa un papel marginal (enseñanza superior, en España, por ejemplo). Esta producción admite la discusión acerca de su carácter intermedio o final (¿es el gasto en educación un consumo productivo, final, o una inversión?) que no se hará aquí; pero podemos seguir el mismo criterio que en el caso de la producción privada equivalente: considerar que es final.

Hasta aquí, «estado», con minúscula, se ha usado en un sentido político; para la Contabilidad nacional, configura un sector institucional (Administraciones Públicas; en donde **no** entran las empresas públicas) productor específico de **servicios no destinados a la venta**, que en la tabla input output se divide en tres ramas: **Investigación y enseñanza, Sanidad y Servicios Generales de las Administraciones públicas**. Estos últimos (defensa nacional, justicia, etc.), ya se ha dicho, podrían ser buenos candidatos para encarnar **el especial papel que el mercado exige a la autoridad**, al estado, incluyendo su producción en la de productos intermedios. Las AA. PP. incluyen la Administración central, de la que es parte el Estado (con mayúscula), las Administraciones de la Seguridad Social y las Administraciones territoriales. Por otra parte, la integración europea muestra como la integración económica implica inmediatamente la integración de este aspecto político que es la imposición indirecta, en parte ya integrada. Pero, para comenzar a considerar la evolución de la distribución, nos sujetaremos a la aproximación convencional, que supone que toda la imposición «indirecta» neta es producción final, y genera un valor añadido equivalente; o que los mencionados Servicios Generales de las Administraciones públicas son consumo final.

**P**ara estudiar los cambios en la distribución funcional de la renta en Europa y en España se van a considerar, en primer término, los componentes siguientes del PIB: la remuneración de los asalariados (RA), el excedente bruto de explotación (EBEX) y los impuestos «indirectos» netos (Ti)<sup>9</sup>. Corresponden (en un sentido muy genérico, discutido más arriba) respectivamente a

los factores de la producción **trabajo** (asalariado) y **capital** (o propiedad) y al **estado**.

Los datos del gráfico de esta página (cuadro 1 del Anexo) nos muestran la variación que, entre 1985 y 1995, experimentó la participación porcentual de cada componente en el producto interior bruto (PIB) de los quince países de la Europa comunitaria (EUR 15). La RA constituye el principal componente, con más del 50 por ciento del PIB. Durante el período considerado, esta participación experimentó, sin embargo, cambios. La evolución de este componente para el caso de España es parecida; pero lo más destacado es la persistente diferencia entre EUR 15 y España, que muestra una participación inferior de la RA en el PIB en más de 6 puntos porcentuales. Se debe señalar que la evolución de la remuneración unitaria (por asalariado) en España —como porcentaje de la media en el conjunto de los cinco países europeos más importantes— se aproximó a la europea, hasta 1992; con la crisis desatada al terminar ese año se produce un retroceso que sitúa la remuneración por asalariado en

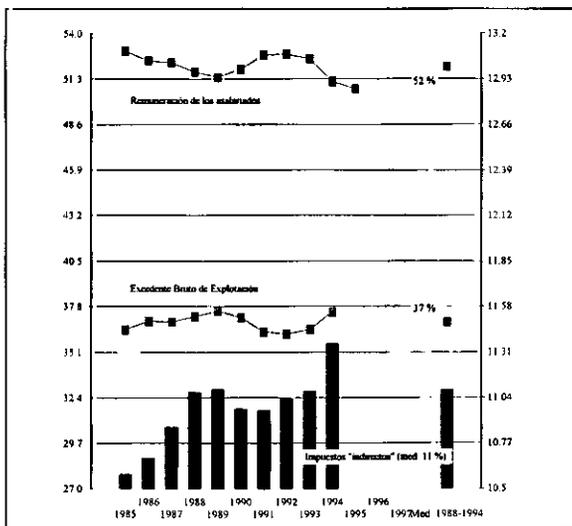
España en 32 puntos por debajo del conjunto de referencia (gráficos 2 y 3).

Por lo que se refiere al segundo en importancia de los componentes de la renta, el EBEX, supone para el conjunto EUR 15 un 46 por ciento del PIB; en este caso, España tiene una participación superior, y la diferencia es cuantitativamente aun mayor (9,1 puntos porcentuales). Finalmente, los Ti suponen el 11 por ciento del PIB, aproximadamente, en EUR 15; un porcentaje que se mantiene relativamente estable con una suave tendencia a aumentar.

El gráfico 4 muestra que, en España, los impuestos indirectos, que aquí venimos considerando un componente de la renta, son, por término medio, **3 puntos más bajos que en el caso de la Unión Europea** y destaca el brusco aumento que la introducción del IVA supuso para la participación de los Ti en el PIB de nuestro país; desde entonces, ha sufrido otras importantes modificaciones, con cierta tendencia a reducirse, **una evolución contraria a la de los países europeos**. La importancia del fraude fiscal en España, respecto a EUR15, constituye

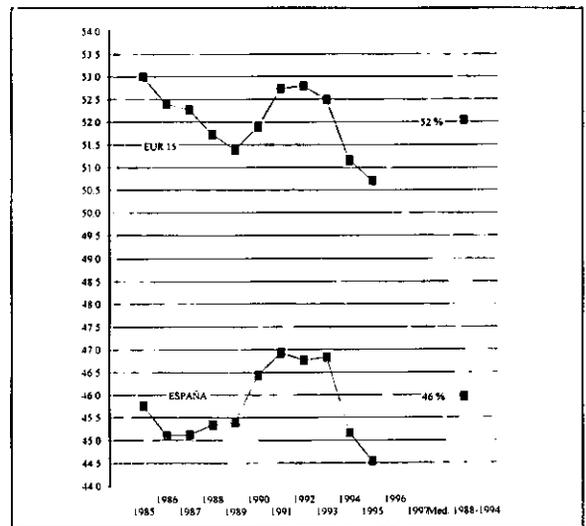
ANEXOS ESTADÍSTICOS

**Gráfico 1.**  
**Distribución funcional de la renta (% PIB)**  
**en la Unión Europea (EUR 15).**  
Eje derecha (columnas): Impuestos indirectos netos.



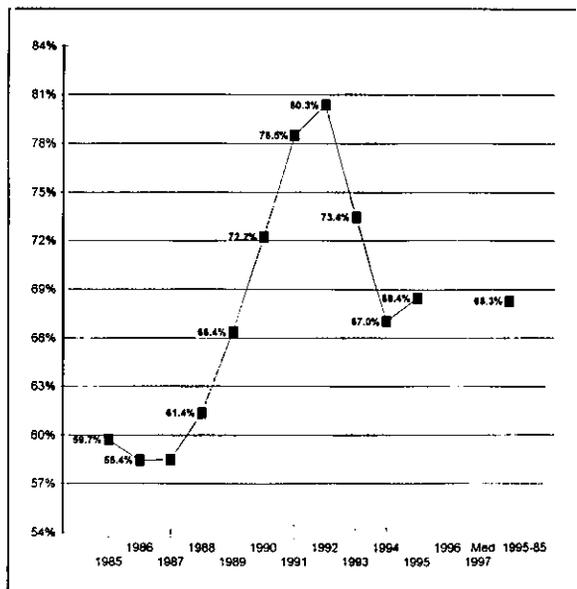
Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

**Gráfico 2.**  
**Importancia (% PIB) de la Remuneración**  
**de los asalariados en ESPAÑA y la Unión**  
**Europea (EUR 15).**



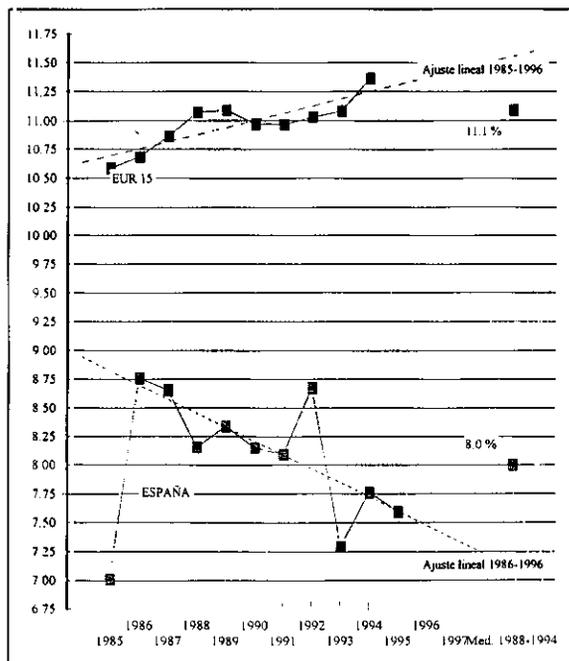
Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

**Gráfico 3.**  
Remuneración por asalariado en España respecto (%) a los cinco países europeos más importantes (\*)



(\*) Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España.  
Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

**Gráfico 4.**  
Importancia (% PIB) de la Imposición indirecta neta en ESPAÑA y la Unión Europea (EUR 15).



Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

uno de los aspectos diferenciadores de la economía y de la sociedad española y de su sistema fiscal, tanto más por el incentivo que representa para la evasión en los demás impuestos (especialmente en los que gravan las rentas llamadas mixtas) que por la ocultación del hecho imponible propio de las figuras impositivas indirectas<sup>10</sup>; la convergencia con este grupo de países solo se producirá en este terreno después de recorrer un largo trecho, un cambio cultural y nos atrevemos a decir que penal, en la consideración del fraude, para que se produzca un cambio en la tendencia estimada.

Las razones que explican los comportamientos que muestran estos datos son diversas. Considerando la RA, en primer término, tanto el número de asalariados dentro de la ocupación total como la remuneración unitaria (por asalariado) deben ser tenidos en cuenta. Sin embargo, las dificultades para realizar estimaciones precisas queda reflejada en el siguiente párrafo del Informe anual de 1987 del Banco de España: «Los distintos indicadores disponibles muestran la desaceleración de los costes salariales en

1987, aunque sea difícil su cuantificación exacta ... Probablemente el crecimiento de los salarios en 1986 fue sobrevalorado ... al no estar incluidos ... los trabajadores con contratos temporales ... En todo caso la recuperación de la productividad observada durante el pasado año [1987] permite asegurar que se produjo una desaceleración de los costes del trabajo por unidad de producto ... haciendo posible que se produjeran, con holgura, una ampliación de márgenes empresariales» [págs. 59 y 60 del citado Informe; los subrayados son míos].

En la cita anterior se apunta a varios de los aspectos que deben ser tenidos en cuenta, a saber: las reformas institucionales en el mercado de trabajo, debidas a las políticas liberalizadoras, impulsadas a escala mundial y europea por la hegemonía política conservadora e implementadas por todo tipo de gobierno, conservador o no; la referencia a la «unidad de producto»; etc. Por otra parte, queda apuntada una explicación de la caída de la RA y el aumento del excedente (de los márgenes) que muestran los datos hasta 1990.

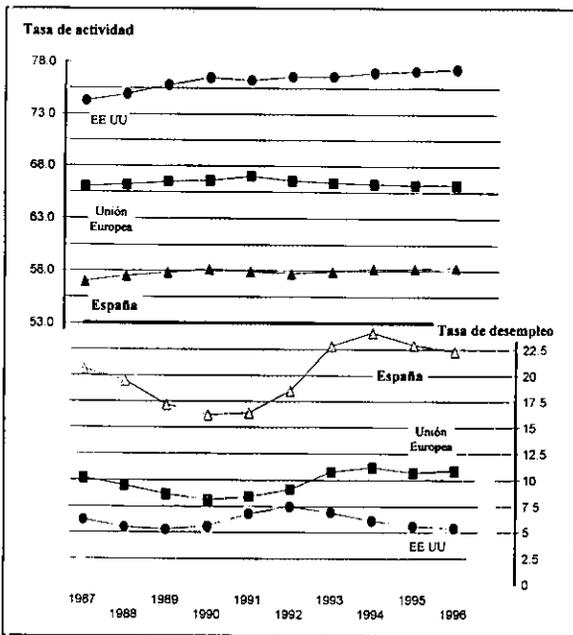
Consideremos ahora el número de los trabajadores. Los asalariados constituyen en España algo menos de las tres cuartas partes de los ocupados. Estos, junto con los trabajadores desempleados conforman la población activa, la cual viene siendo ligeramente inferior a la mitad de la población en edad de trabajar, según la Encuesta de Población Activa, aunque la OCDE eleva a un 58 por ciento esta tasa<sup>11</sup>. Aún así, es una tasa extraordinariamente baja (gráfico 5), que se explica, en gran medida, por la baja tasa de actividad femenina (recuérdese que las mujeres que trabajan en el hogar no son activas, ni ocupadas ni paradas).

Esta tasa es, sin embargo, rápidamente creciente, tanto en la Unión Europea como en España, pero aquí a mayor velocidad: en EUR 15 era del 56,6% en 1995, situándose la diferencia con España en 11,7 puntos porcentuales; pero esta diferencia era, en 1991 de 15,1 puntos<sup>12</sup> (gráfico 6). Por el contrario la tasa de actividad de los hombres ha descendido, aun más que en la Unión Europea. La menor tasa

de actividad, menor de asalarización y el mayor desempleo se combinan con la menor remuneración unitaria, para explicar la menor participación en España de este componente de la renta. La mayor participación del EBEX en España se explica dada la menor importancia de los otros componentes; la causa tiene naturaleza estructural, y se refiere tanto a las diferencias en el mercado de trabajo como en la actividad productiva. Estas diferencias muestran una fuerte resistencia a ser reducidas y su reducción parece exigir algo más que meras políticas económicas coyunturales, convergencias nominales.

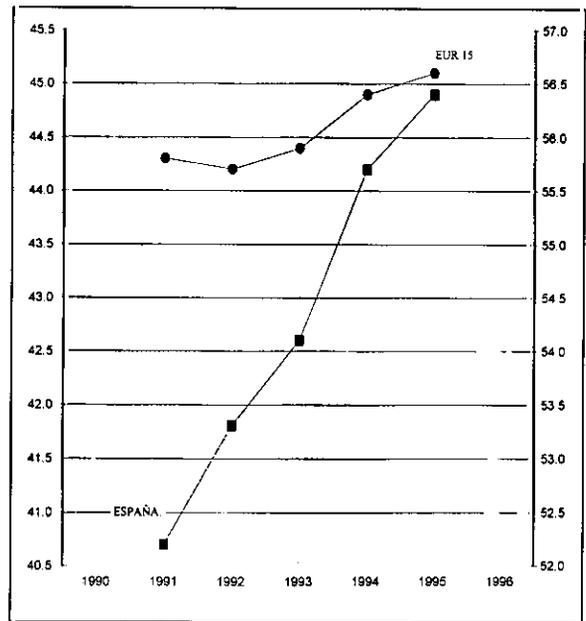
La competitividad en los costes laborales que disfrutaba y aún disfruta España, por ejemplo, no ha servido para que una hipotética inversión creadora de empleo permitiera reducir la tasa de paro. El aumento de la tasa de actividad, que parece deseable y socialmente «modernizador», por cuanto incorpora sobre todo a más mujeres al mercado de trabajo, tendría que venir hoy por un aumento de la acti-

**Gráfico 5.**  
Población económicamente activa.  
Tasas (%) de actividad y de paro.



Elaboración propia con datos del Informe Anual del BANCO DE ESPAÑA.

**Gráfico 6.**  
Tasa de actividad de las mujeres en España  
(eje izquierda) y en la Unión Europea  
(eje derecha).



Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

vidad en el sector servicios, aprovechando, además, las mayores cualificaciones de estas (en 1995 constituyen el 53 por ciento del total de estudiantes en enseñanza superior); si el previsible aumento de la oferta de trabajo (demanda de empleo) no es atendido por una mayor demanda de trabajo las tasas de paro se mostrarán resistentes y, la participación de la RA en la renta acuasará dificultades para aumentar. Pero pasemos ahora a contemplar la información que ofrece las Cuentas de las Familias de la Contabilidad nacional en España.

## 6

**L**as familias, las economías domésticas, los hogares —que, según la Contabilidad nacional, pueden estar formados por un único individuo— son denominaciones de los agentes que, en una primera aproximación, constituyen el principio y el fin de la actividad económica. Estos agentes, o unidades económicas, otorgan sentido al proceso social, que se desarrolla sobre la base de un circuito económico lleno de complejidades. Representan, para la economía, la encarnación empírica del **homo economicus**, siendo la categoría decisiva, en última instancia, en tanto que **propietarios y activadores de los factores de la producción y destinatarios finales de la misma, sujetos del consumo y del ahorro o acumulación**<sup>13</sup>. Pues bien, el conjunto de estas unidades económicas «decisivas» es delimitado con fines contables por el Sistema de Cuentas Económicas integradas (SEC) seguido en la elaboración de las Cuentas Nacionales y designado como el Sector hogares (S.80). Sin embargo, las cuentas de este sector se obtienen de modo residual, por diferencia —para decirlo de algún modo— entre el total de la economía y las cuentas de los demás sectores (Instituciones de crédito, Empresas del seguro, Administraciones públicas y Empresas no financieras), cuyas cuentas pueden elaborarse de manera más fehaciente. Sólo queda advertir, una vez más, que la distribución personal exige un estudio que va más allá de los datos de la Contabilidad nacional; los resultados que ofrece, por ejemplo, la Encuesta de Presupuestos Familiares, del INE, sirven más a

ese propósito; pero aquí exploramos la distribución funcional. Determinamos, en primer lugar, **el contenido de las magnitudes que se van a utilizar**; después se realizan algunas observaciones sobre su comportamiento en la década 1985-1996.

La Cuenta de renta de las Familias considera cinco fuentes de **recursos** o ingresos corrientes: el Excedente Bruto de Explotación (EBEX), la Remuneración de los asalariados residentes (RA)<sup>14</sup>, las Rentas de la propiedad y de la empresa (RPE)<sup>15</sup>, las Indemnizaciones del seguro de accidentes (OSA) y Transferencias corrientes (TRFC). Entre los empleos se consideran las salidas, o **empleos** de los recursos, que se producen en alguno de los cuatro últimos conceptos, siendo el saldo resultante la Renta Bruta Disponible (RBD).

Al asignar al trabajo y a la propiedad estos conceptos (las fuentes de los ingresos) hemos de admitir que sólo podemos considerar trabajo al trabajo asalariado, ignorando el trabajo por cuenta propia en el seno de las explotaciones incluidas en el sector institucional familias (cuya remuneración se considera EBEX), y agregar las otras fuentes de ingresos como renta del capital, excepción hecha de las cotizaciones y las prestaciones sociales (pensiones, desempleo, etc.). Por otra parte, para disponer de una cantidad de recursos corrientes **netos**, (distinguiendo también entre estos según factores: trabajo y capital) han de considerarse los recursos **deducidos los empleos que correspondan**.

La RA que se obtiene deduciendo las CC SS (excepto las correspondientes a los trabajadores autónomos y desempleados) es igual a los Sueldos y salarios netos. En cuanto al EBEX configura una partida en la que el problema de las llamadas «rentas mixtas» se sitúa enteramente, y ningún criterio podría sino aproximar su solución. Rentas de empresas familiares que no mantienen contabilidad alguna, en las que no es posible diferenciar el ingreso atribuible al factor «capital» —diferencia entre los ingresos procedentes de las ventas y los gastos por compras y gastos corrientes— del que correspondería al «trabajo» que presta un servicio; rentas de actividades profesionales efectuadas con el concurso de más o menos elementos de capital fijo, etc. se incluyen en este apartado. La magnitud que se considerará vendrá reducida por el importe de las cotizaciones

sociales de los trabajadores autónomos, más que por su significación en este apartado por coherencia con la de Sueldos y salarios netos, donde esta minoración es muy significativa.

Con estos datos se obtiene el esquema de recursos netos de CC SS de las familias siguiente:

- |     |   |
|-----|---|
| I   | Sueldos y salarios netos de CC SS.  |
| II  | Otros recursos (suma de EBEX, neto de CC SS de autónomos, y las RPE netas, las Indemnizaciones netas de primas y otras TRFC (internacionales y diversas) netas. |
| III | Prestaciones sociales, netas de las CC SS correspondientes a los desempleados.  |

$\text{Renta Bruta Disponible (RBDF)} = \text{I} + \text{II} + \text{III} - \text{Impuestos/renta y patrimonio.}$
---

La RBDF se separa en dos conceptos (I y II), que se relacionan con el factor trabajo activo y con la propiedad, y en prestaciones sociales, que básicamente corresponden a inactivos y parados. Se obtiene restando a la suma de los tres conceptos la **imposición directa**, es decir, los impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio. Por otra parte, el estudio de la cuenta de capital (y de las cuentas financieras) es imprescindible para la problemática de la distribución, pero no se tratará en este artículo; solamente haremos las consideraciones siguientes: los recursos de capital disponibles de las familias están compuestos por Ahorro bruto, Transferencias de capital netas<sup>16</sup> y el Producto de la enajenación de terrenos y de activos inmateriales. Estos recursos se destinan a la realización de inversiones reales, constituyendo el resto la Capacidad de financiación del sector (Ahorro financiero). La Formación bruta de capital de este sector está compuesta de las adquisiciones de **viviendas nuevas que efectúan los hogares** y el resto de las inversiones reales efectuadas por las unidades productoras comprendidas en el sector.

7

**D**esde el punto de vista de los Recursos corrientes de las familias, netos de CC SS, su evolución se muestra

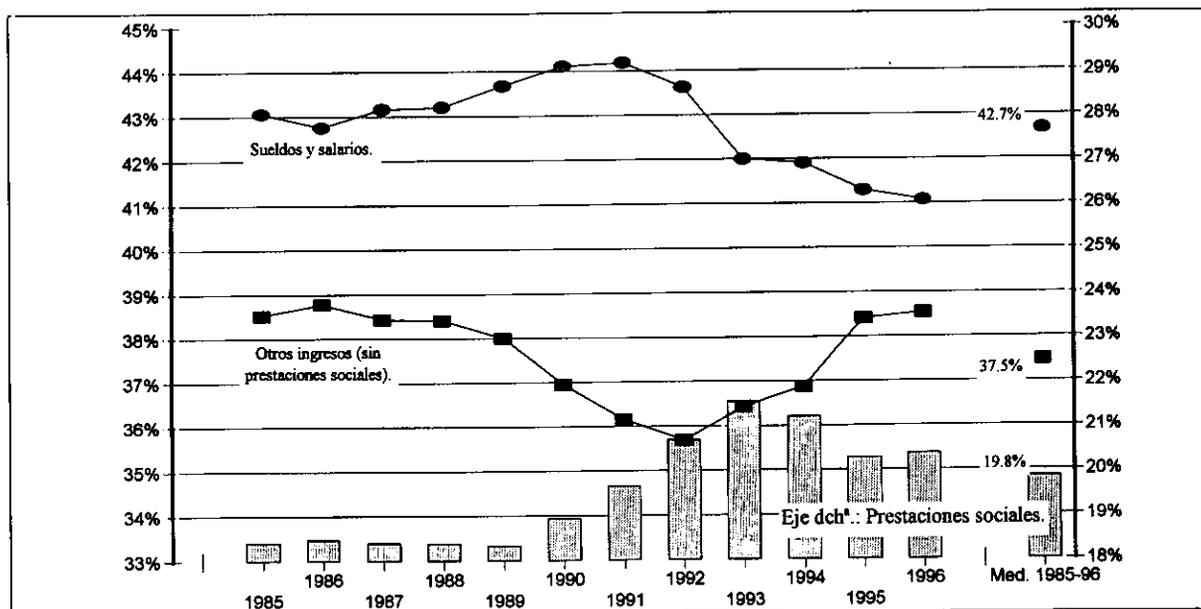
íntimamente asociada con los dos componentes principales de los mismos, a saber, los Sueldos y salarios netos y el EBEX (neto), respectivamente, y, en menor medida, con el tercero en importancia, constituido por las prestaciones sociales (netas). Por otra parte, el consumo (C) absorbe el 90 por ciento de la RBD de las familias, aunque, durante el período se ha producido una significativa alteración de la importancia relativa de los componentes y también de los destinos de la renta y del ahorro familiar<sup>17</sup>.

**La recomposición funcional de los recursos de las familias** (gráfico 7), sobre todo en lo que va de década, es consecuencia de la dispar evolución de sus componentes principales: el EBEX (neto) ha sostenido un crecimiento real (obtenido utilizando el deflactor del Consumo privado) del 2,6 por ciento interanual entre 1992 y 1996, mientras que los Sueldos y salarios netos caían a un ritmo del 0,6 por ciento; así, el EBEX (neto) era superior, en 1996 sobre 1993, un 10,8 por ciento, mientras que, los Sueldos y salarios netos eran un 2,2% inferiores; reducción que fue especialmente intensa en 1993 (-3,4%), asociada al descenso (4,3%) del empleo.

Las Prestaciones Sociales (PP SS), por otra parte, que habían representado algo menos del 21% de la RBD, experimentan importantes aumentos a partir de 1990 que palián, en parte, los efectos de la caída en la remuneración del trabajo en los ingresos de las familias, llegando a constituir casi la cuarta parte de la misma<sup>18</sup>. Si bien con ciertos matices, se trata del mismo fenómeno comentado en recuadro por el Banco de España: «... la aportación de las Administraciones públicas a la renta disponible de las familias<sup>19</sup> ... en los dos años en los que la actividad económica mostró un carácter claramente recesivo -1992 y, especialmente, 1993-, ... no sólo fue positiva, sino que adquirió una importancia significativa, al superar a la del resto de componentes de la renta disponible de las familias» (Informe Anual 1994, pág. 55).

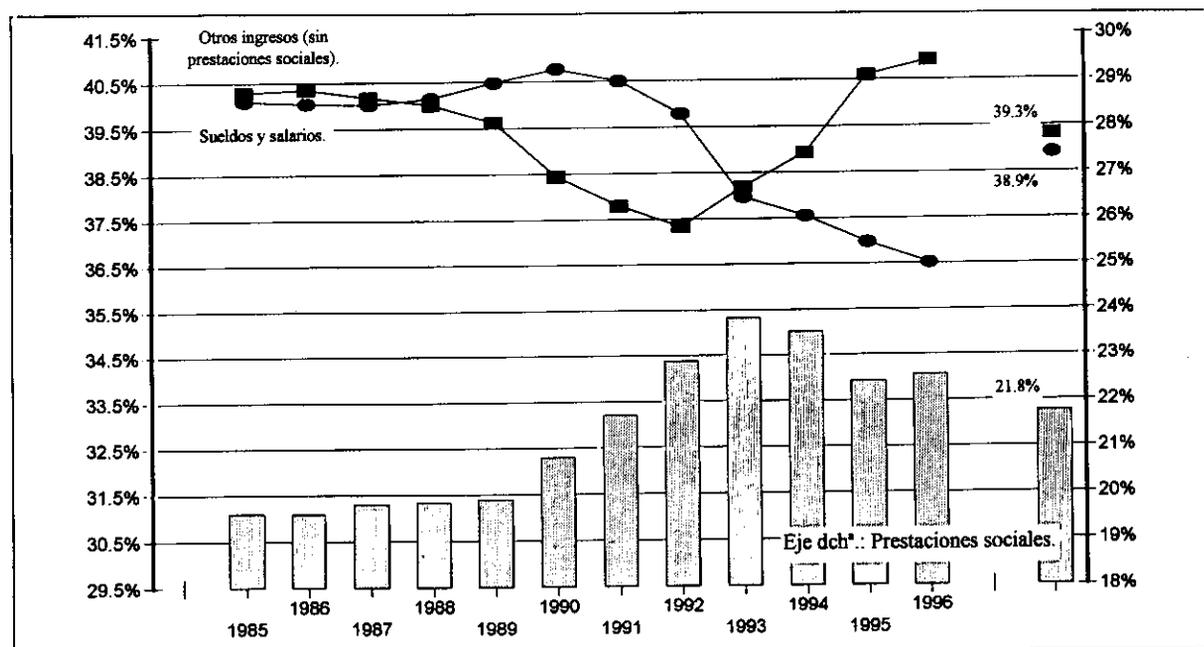
Ha de destacarse la particular evolución de **las prestaciones de desempleo**, que en 1993 llegaron a significar casi un 4 por ciento de la RBD. Al aumento del número de parados, consecuencia de la caída en el número de ocupados (que en 1994 eran un 7% menos que en 1991) sigue un aumento en las prestaciones

**Gráfico 7.**  
**Distribución (%) de los RECURSOS de las Familias, netos de CC SS.**  
**Eje derecha (columnas): Prestaciones Sociales.**



Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

**Gráfico 8.**  
**Distribución (%) de los RECURSOS de las Familias, netos de CC SS**  
**menos Retenciones IRPF.**  
**Eje derecha (columnas): Prestaciones Sociales.**



Elaboración propia con datos del Informe Anual del BANCO DE ESPAÑA.

apenas contenido por la disminución del subsidio percibido por unidad (el cociente prestaciones/parados que llegó a ser en 1991 de 368.800, en pesetas constantes de 1986, es casi un 50% inferior en 1996). El resto de las prestaciones aumenta paulatinamente hasta representar casi el 21 por ciento de la RBD; **las prestaciones sociales distintas del desempleo** han aumentado 2,4 puntos su participación en la RBD de las Familias a partir de 1990; también lo han hecho, aunque en menor medida los impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio que se recaudan, además, por anticipado en una proporción cada vez mucho mayor, reduciéndose la cuota diferencial del IRPF.

Así pues, la composición de la RBD de las familias varía lentamente. Pero la percepción subjetiva de la importancia relativa de los diferentes recursos de las familias exige depurar aun más los distintos conceptos, eliminando, hasta donde sea posible, las cargas fiscales que respectivamente soportan<sup>20</sup>. El resultado se recoge en el Cuadro 2 (gráfico 8), y al respecto pueden hacerse varias consideraciones.

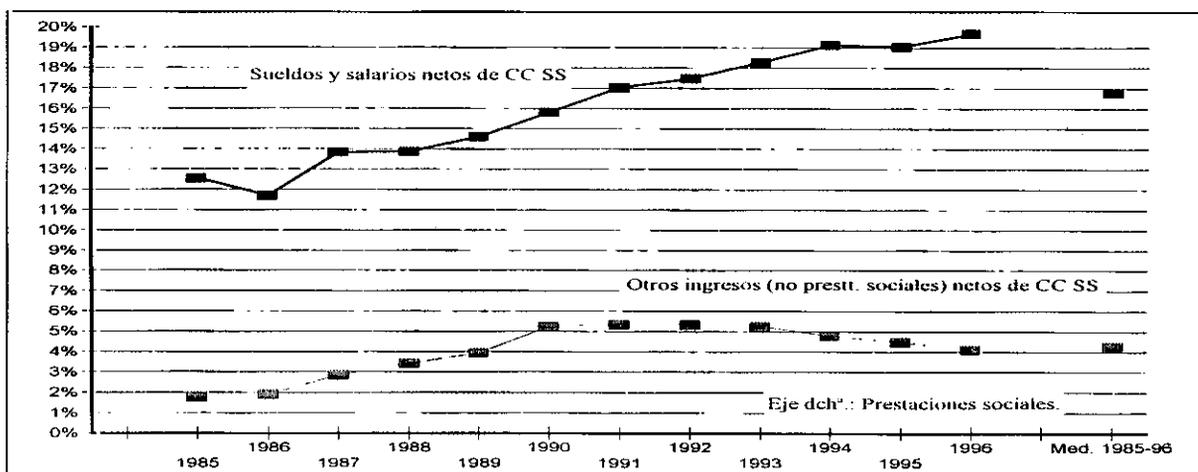
Así considerada, la distribución de la renta se ve alterada respecto a la analizada anteriormente, de modo que **el trabajo deja de ser la primera fuente de ingresos** (los Sueldos y salarios netos de cotizaciones sociales y menos las retenciones a cuenta del IRPF) **de las familias**, para alternar con los Otros ingresos, el

segundo puesto; las PP SS se elevan hasta representar más de una quinta parte (el 22 por ciento de los ingresos, de media en el período). Parecería que, si se recurriese al abusivo símil de una hipotética familia media, un 60 por ciento de sus ingresos procederían de fuentes distintas al trabajo; pero esto es un mal planteamiento, porque las prestaciones (p.ej., las pensiones de los ancianos) estarían entonces financiadas fundamentalmente, en el sistema de reparto (que es el vigente), con ingresos de los ocupados; de modo que esta forma de considerar el tema obliga a volver a tener en cuenta la RA (incluyendo las cotizaciones) como la remuneración del factor trabajo, y a este como un factor intergeneracional, colectivo, algo que se aproximaría bastante al concepto marxista de clase trabajadora.

Pero lo más destacable resulta el papel del estado como redistribuidor, a través, ahora, de la imposición directa. La «carga» soportada por los Sueldos y salarios netos aparece brutalmente descompensada respecto a la carga soportada por los Otros ingresos, y **el estado aparece como un redistribuidor cada vez más negativo para el factor trabajo** (gráfico 9).

En efecto, si en 1987, de la remuneración del trabajo se retenía un 12,6 por ciento, de los Otros ingresos, correspondientes al «capital», sólo un 1,8 por ciento; en 1996, estos porcentajes representaban el 19,7 y el 4,1 respectivamente. No se pretende aquí hacer valoraciones

Gráfico 9.  
(%) Retenciones sobre el trabajo personal y sobre el capital a cuenta del IRPF.



Elaboración propia con datos del Informe Anual del BANCO DE ESPAÑA.

exactas e indiscutibles, ni que la cuestión planteada esté agotada por estas observaciones sobre **el reparto de la carga fiscal entre las diferentes fuentes de ingresos de las familias**. Lo que se propone no pasa de ser un ejercicio que, sin embargo, es suficiente para apreciar el desigual efecto de la imposición directa que aquí se menciona. Porque, aun si se adopta el «generoso» supuesto de que la «Cuota diferencial y el resto» del IRPF y los restantes impuestos sobre la renta y el patrimonio de las familias caen sobre los Otros ingresos, las cargas que soportaría el «capital» (10,2 y 8,9%, en 1987 y 1996, respectivamente) se mantienen muy lejos aun de las correspondientes al factor trabajo.

No puede dudarse que de aquí se deriva una distribución personal inequívocamente desigual. Y, por más que se pretenda considerar el agregado familias como representativo de las unidades familiares que lo componen, grandes grupos sociales dependen fundamentalmente de un sólo factor en la obtención de sus ingresos, de modo que esta posición en la producción -ser asalariado, autónomo o rentista- determinará su posición en la escala de las rentas. **El sistema fiscal vendrá a aumentar esta desigualdad** (y aun más, si se tiene en cuenta que los regresivos impuestos indirectos, inciden en los consumidores) y, sólo en la medida en que la vertiente del gasto (los gastos en educación, p. ej.) resulte compensadora de la desigualdad, el papel del estado podría llegar a ser neutral o progresivo en la distribución. Pero este es ya otro tema.

Y otro tema más es la fiabilidad de los datos que se vienen comentando; porque, como es sabido, existe una considerable (aunque de magnitud desconocida) actividad **económica sumergida** (que va desde la simplemente oculta para la Seguridad Social y la Hacienda Pública hasta la absolutamente clandestina: tráfico prohibido, de drogas y de hombres, por ejemplo) las proporciones que se comentan podrían ser diferentes. Tanto los pactos de contratación que se declaran por el salario mínimo legal, para disminuir la contribución a la Seguridad Social como la economía negra son un elemento de distorsión que juega, en favor (y

en contra) de alguno (u otro) de los factores, de modo que la distribución que aquí se describe, se limita a lo deducible de los datos de la Contabilidad nacional.

8

**F**inalmente, se ha de hacer referencia al hecho conocido de que, durante el período considerado, **se ha producido un gran distanciamiento entre los sueldos y salarios que perciben los diferentes trabajadores asalariados**. Para algunos (y no son pocos), la RA retribuye un trabajo altamente cualificado, de organización de los procesos productivos, de comercialización, etc. y de mando sobre otros trabajadores; la RA se convierte así en remuneración del capital llamado «humano». Se ha construido toda una teoría del «capital humano» y se imparten asignaturas sobre «Recursos humanos».

Esta nomenclatura basta para dar cuenta del protagonismo de la dinámica impersonal de la acumulación y del crecimiento económico en la sociedad moderna y de la condición subordinada de los hombres a este protagonismo: parecería que la historia, lejos de llegar a su fin, hubiera cambiado de sujeto: del «hombre» a la «máquina»<sup>21</sup>. Y, en efecto, el poder autónomo del «capital fijo», se muestra mucho mayor de lo que las fantasías de S. Kubrick en «2001, una odisea del espacio» llegó a imaginar: un capital fijo para el que los «humanos» son «recursos». Tal vez la antropología cultural podría explorar esta inversión de sentido; sin embargo, este proceso ha venido a encontrar un antagonista, un rival en que discute el papel preponderante del «capital fijo»: la naturaleza. El último desastre, en Doñana, viene a mostrar que la forma de la distribución de la renta y de la riqueza, que depende del modo de producción, no cuenta con este partícipe; los estudios sobre la distribución habrán de tenerlo en cuenta cada vez más en adelante, incluyendo esta participación tanto por exigencias lógicas como fácticas.

## ANEXO

**Cuadro 1**  
**Composición (%) funcional del PIB**  
**EUR 15**

	PIB pm (*)	RA	EBEX	Ti	SECR
1985	3.649,4	53,0%	36,4%	10,6%	:
1986	3.869,5	52,4%	36,9%	10,7%	:
1987	4.077,3	52,3%	36,9%	10,9%	:
1988	4.431,2	51,7%	37,2%	11,1%	-0,5%
1989	4.832,6	51,4%	37,5%	11,1%	-0,4%
1990	5.193,3	51,9%	37,1%	11,0%	-0,7%
1991	5.643,7	52,7%	36,3%	11,0%	-0,7%
1992	5.882,2	52,8%	36,2%	11,0%	-0,5%
1993	5.901,6	52,5%	36,4%	11,1%	-0,8%
1994	6.198,9	51,2%	37,5%	11,4%	-0,9%
1995	6.445,0	50,7%			
<b>España</b>					
1985	218,3	45,8%	47,2%	7,0%	:
1986	235,2	45,1%	46,1%	8,8%	:
1987	254,2	45,1%	46,2%	8,7%	:
1988	291,8	45,3%	46,5%	8,2%	-1,0%
1989	345,4	45,4%	46,3%	8,3%	-0,8%
1990	387,8	45,4%	46,4%	8,1%	-0,9%
1991	427,6	46,9%	45,0%	8,1%	-1,0%
1992	446,0	46,8%	44,6%	8,7%	-1,2%
1993	408,6	46,8%	45,9%	7,3%	-0,9%
1994	407,2	45,2%	47,1%	7,8%	-1,8%
1995	428,1	44,5%	47,9%	7,6%	-9,0%

(\*) Precios y tipos de cambio corrientes. 1.000 millones de ECUS.

PIB pm: Producto interior bruto a precios de mercado.

RA: Remuneración de los asalariados.

EBEX: Excedente bruto de explotación de la economía.

Ti: Impuestos indirectos netos.

SECR: Balance exterior de las rentas de los factores.

Fuente: Anuario Eurostat 1996. Elaboración propia.

Cuadro 2

**CONTABILIDAD NACIONAL NO FINANCIERA**  
**Miles de millones de pesetas corrientes**

 Cuentas de la Economía Nacional, sectores, subsectores y agentes  
 S.70/S.80 FAMILIAS EI. P. S. F. L.

Año	1985-87	1988-90	1991-93	1994-96	Med. 1985-96
1. RECURSOS netos de Cotizaciones sociales	24.952,4	34.871,1	46.850,2	55.252,3	40.481,01
2.					
3. S.2. EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN	8.423,5	11.613,5	15.075,3	18.805,5	13.479,47
4. 1. Cotizaciones de autónomos	282,5	386,5	542,4	769,5	495,26
5. EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN (n)	8.141,0	11.227,0	14.532,9	18.036,0	12.984,21
6.					
7. 5* REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS RESIDENTES	14.865,2	21.174,7	28.624,5	32.184,8	24.212,28
8. CC SS sobre el trabajo asalariado (*)	4.135,6	5.934,1	8.372,4	9.307,8	6.937,47
9. 1. Sueldos y salarios netos de cotizaciones sociales	10.729,6	15.240,6	20.252,0	22.877,0	17.274,82
10.					
11. 8.4. Prestaciones sociales	4.777,0	6.733,6	10.169,7	11.871,6	8.387,95
12. PP SS menos desempleo	3.898,2	5.492,8	8.178,1	9.987,9	6.889,27
13. Prestaciones desempleo (**)	878,7	1.240,8	1.991,5	1.883,6	1.498,68
14. 2. Cotizaciones de desempleados	179,7	258,9	482,8	489,2	352,67
15. Prestaciones desempleo (n)	699,0	981,9	1.508,7	1.394,5	1.146,03
16. Prestaciones sociales (n)	4.597,2	6.474,7	9.698,8	11.382,4	8.035,28
17.					
18. RENTAS DE LA PROPIEDAD + OTROS INGRESOS (***)	1.484,6	1.928,8	2.378,4	2.955,0	2.186,70
19.					
20. EMPLEOS	2.178,7	3.669,9	5.484,9	6.397,4	4.457,71
21. 8.1. Impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio	2.178,7	3.669,9	5.484,9	6.397,4	4.457,71
22.					
23. RECURSOS - EMPLEOS (1-20)	22.773,7	31.101,2	41.365,3	48.853,0	36.023,30
24.					
25. S.E. RENTA BRUTA DISPONIBLE (R-E)	22.774,5	31.100,6	41.361,3	48.864,6	36.025,27
26. Consumo de capital fijo	1.029,7	1.455,5	1.882,2	2.310,3	1.669,42
27. Renta neta disponible	21.744,9	29.645,1	39.479,1	46.554,3	34.355,86
28.					
29. 25-23	0,8	-0,5	-4,0	11,6	1,97
30.					
31. 6. COTIZACIONES REALES PAGADAS POR EL RESTO DEL MU.	1,5	0,3	1,3	13,4	4,13
32. 7. COTIZACIONES REALES RECIBIDAS POR EL RESTO DEL M.	0,7	0,9	5,3	3,6	2,63
33. 31-32	0,8	-0,6	-4,0	9,8	1,51
34.					
35. 29-33	-0,0	0,0	-0,1	1,9	0,46
36.					
37. PP SS Por restantes Administraciones de Seguridad Social (f)	0,0	0,0	0,8	1,1	0,47

## NOTAS:

La partícula (n) indica «neto de CC SS». Por otra parte, dado que el Consumo de capital fijo no incluye sólo las inversiones de las empresas incluidas en el sector sino, además, los gastos de reparación de inmuebles efectuados por las familias estrictamente consideradas, no se ha utilizado el EXCEDENTE NETO DE EXPLOTACIÓN (el resultado de la diferencia entre el BRUTO y el Consumo de capital fijo).

(\*) CC SS sobre el trabajo asalariado: a cargo de los asalariados y de los empleados así como las CC SS ficticias.

(\*\*) Prestaciones desempleo: Contributivas y No contributivas así como los pagos derivados de los programas de promoción y gestión de empleo, formación profesional ocupacional, escuelas taller y casas oficios y reconversión y reindustrialización.

(\*\*\*) RENTAS DE LA PROPIEDAD + OTROS INGRESOS: Intereses efectivos (netos), Rentas de activos inmateriales, dividendos y otras rentas, así como intereses imputados derivados de contratos de seguro + Transferencias privadas internacionales y Transferencias corrientes diversas privadas.

(f) Mutualidad de Funcionarios de la Administración Civil del Estado (MUFACE), Instituto Social de las Fuerzas Armadas (ISFAS), Mutualidad General Judicial (MUGEJU) y Mutualidad Nacional de Previsión de la Administración Local (MUNPAL), esta última se ha integrado en el Régimen General de la Seguridad Social (Real Decreto 480/1993 de 2 de abril, desarrollado por la Orden del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de 7 de abril de 1993).

## Elaboración propia. FUENTE: Informe anual del Banco de España.

Cuentas y cuadros. Cuadros de la Fuente utilizados:

Cuenta de Renta (C.3) CUADRO I.1.10.3 y Detalles de algunas cooperaciones: CUADRO I.13.4; CUADRO I.13.5; CUADRO I.13.6; y CUADRO I.13 (deflactor del Consumo privado).

## Cuadro 3

CONTABILIDAD NACIONAL NO FINANCIERA  
Miles de millones de pesetas corrientes

Cuentas de la Economía Nacional, sectores, subsectores y agentes  
S.70/S.80 FAMILIAS EI. P. S. F. L.

Año	1985-87	1988-90	1991-93	1994-96	Med. 1985-96
1. RECURSOS (n) menos Retenciones a cuenta del IRPF	23.371,3	32.047,6	42.384,8	49.900,7	36.926,09
2.					
3. S.2. EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN	8.423,5	11.613,5	15.075,3	18.805,5	13.479,47
4. 1. Cotizaciones de autónomos	282,5	386,5	542,4	769,5	495,26
5. EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN (n)	8.141,0	11.227,0	14.532,9	18.036,0	12.984,21
6. RENTAS DE LA PROPIEDAD + OTROS INGRESOS (***)	1.484,6	1.928,8	2.378,4	2.955,0	2.186,70
7. Total rentas (no del trabajo asalariado)	9.625,6	13.155,8	16.911,3	20.990,9	15.170,91
8. Retenciones sobre el capital	213,5	559,8	897,5	931,8	650,66
9. Total rentas (no del trabajo asalariado) menos Retenciones	9.412,1	12.596,0	16.013,8	20.059,1	14.520,25
10.					
11. 5* REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS RESIDENTES	14.865,2	21.174,7	28.624,5	32.184,8	24.212,28
12. CC SS sobre el trabajo asalariado (*)	4.135,6	5.934,1	8.372,4	9.307,8	6.937,47
13. 1. Sueldos y salarios netos de cotizaciones sociales	10.729,6	15.240,6	20.252,0	22.877,0	17.274,82
14. Retenciones sobre el trabajo personal	1.367,6	2.263,6	3.567,9	4.417,9	2.904,26
15. Sueldos y salarios netos de CC SS y de Retenciones	9.362,0	12.977,0	16.684,2	18.459,1	14.370,56
16.					
17. 8.4. Prestaciones sociales	4.777,0	6.733,6	10.169,7	11.871,6	8.387,95
18. PP SS menos desempleo	3.898,2	5.492,8	8.178,1	9.987,9	6.889,27
19. Prestaciones desempleo (**)	878,7	1.240,8	1.991,5	1.883,6	1.498,68
20. 2. Cotizaciones de desempleados	179,7	258,9	482,8	489,2	352,67
21. Prestaciones desempleo (n)	699,0	981,9	1.508,7	1.394,5	1.146,02
22. Prestaciones sociales (n)	4.597,2	6.474,7	9.686,8	11.382,4	8.035,28
23.					
24. EMPLEOS	597,5	946,4	1.019,5	1.047,7	902,79
25. 8.1. Impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio	2.178,7	3.769,9	5.484,9	6.397,4	4.457,71
26. Retenciones sobre el trabajo personal	1.367,6	2.263,6	3.567,9	4.417,9	2.904,26
27. Retenciones sobre el capital	213,5	559,8	897,5	931,8	650,66
28.					
29. RECURSOS - EMPLEOS (1-20)	22.773,7	31.101,2	41.365,3	48.853,0	36.023,30
30.	0,0	0,0	0,0	0,0	
31. S.3. RENTA BRUTA DISPONIBLE (R-E)	22.774,5	31.100,6	41.361,3	48.864,6	36.025,27
32. Consumo de capital fijo	1.029,7	1.455,5	1.882,2	2.310,3	1.669,42
33. Renta neta disponible	21.744,9	29.645,1	39.479,1	46.554,3	34.355,86
34.					
35. Pro memoria					
36. Impuesto sobre la renta de las personas físicas	1.968,8	3.439,7	4.984,5	5.746,2	4.034,79
37. Retenciones sobre el trabajo personal	1.367,6	2.263,6	3.567,9	4.417,9	2.904,26
38. Retenciones sobre el capital	213,5	559,8	897,5	931,8	650,66
39. Cuota diferencial y resto	387,7	616,2	519,1	396,5	479,88
40. 24-39	209,9	330,2	500,5	651,1	422,92
41. 25-36	209,9	330,2	500,4	651,1	422,92
42. Varios y apremios	234,1	336,5	542,5	671,1	446,06

## NOTAS:

La partícula (n) indica «neto de CC SS». Por otra parte, dado que el Consumo de capital fijo no incluye sólo las inversiones de las empresas incluidas en el sector sino, además, los gastos de reparación de inmuebles efectuados por las familias estrictamente consideradas, no se ha utilizado el EXCEDENTE NETO DE EXPLOTACIÓN (el resultado de la diferencia entre el BRUTO y el Consumo de capital fijo).

(\*) CC SS sobre el trabajo asalariado: a cargo de los asalariados y de los empleados así como las CC SS ficticias.

(\*\*) Prestaciones desempleo: Contributivas y No contributivas así como los pagos derivados de los programas de promoción y gestión de empleo, formación profesional ocupacional, escuelas taller y casas oficios y reconversión y reindustrialización.

(\*\*\*) RENTAS DE LA PROPIEDAD + OTROS INGRESOS: Intereses efectivos (netos), Rentas de activos inmateriales, dividendos y otras rentas, así como intereses imputados derivados de contratos de seguro + Transferencias privadas internacionales y Transferencias corrientes diversas privadas.

(f) Mutualidad de Funcionarios de la Administración Civil del Estado (MUFACE), Instituto Social de las Fuerzas Armadas (ISFAS), Mutualidad General Judicial (MUGEJU) y Mutualidad Nacional de Previsión de la Administración Local (MUNPAL), esta última se ha integrado en el Régimen General de la Seguridad Social (Real Decreto 480/1993 de 2 de abril, desarrollado por la Orden del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de 7 de abril de 1993).

Elaboración propia. FUENTE: Informe anual del Banco de España.

Cuentas y cuadros. Cuadros de la Fuente utilizados:

Cuenta de Renta (C.3) CUADRO I.1.10.3 y Detalles de algunas cooperaciones: CUADRO I.13.4; CUADRO I.13.5; CUADRO I.13.6; y CUADRO I.13 (deflactor del Consumo privado).

Cuadro 4

CONTABILIDAD NACIONAL NO FINANCIERA  
Miles de millones de pesetas constante de 1986

Cuentas de la Economía Nacional, sectores, subsectores y agentes  
S.70/S.80 FAMILIAS EI. P. S. F. L.

Año	1985-87	1988-90	1991-93	1994-96	Med. 1985-96
1. <b>RECURSOS (n) menos Retenciones a cuenta del IRPF</b>	<b>23.563,2</b>	<b>26.997,9</b>	<b>29.741,0</b>	<b>30.258,1</b>	<b>27.640,05</b>
2.					
3. <b>S.2. EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN</b>	8.484,2	9.788,7	10.575,6	11.402,3	10.062,69
4. 1. Cotizaciones de autónomos	284,5	325,7	380,0	467,0	364,28
5. <b>EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN (n)</b>	<b>8.199,8</b>	<b>9.463,0</b>	<b>10.195,6</b>	<b>10.935,3</b>	<b>9.698,42</b>
6. <b>RENTAS DE LA PROPIEDAD + OTROS INGRESOS (***)</b>	1.503,0	1.624,9	1.668,9	1.785,4	1.645,55
7. <b>Total rentas (no del trabajo asalariado)</b>	<b>9.702,8</b>	<b>11.087,9</b>	<b>11.864,4</b>	<b>12.720,7</b>	<b>11.343,97</b>
8. Retenciones sobre el capital	212,9	467,6	629,9	565,8	469,04
9. <b>Total rentas (no del trabajo asalariado) menos Retenciones</b>	<b>9.489,9</b>	<b>10.620,3</b>	<b>11.234,5</b>	<b>12.154,9</b>	<b>10.874,92</b>
10.					
11. <b>5* REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS RESIDENTES</b>	<b>14.979,4</b>	17.824,8	20.092,7	19.523,5	18.105,11
12. <b>CC SS sobre el trabajo asalariado (*)</b>	<b>4.164,6</b>	<b>4.996,0</b>	<b>5.868,6</b>	<b>5.647,6</b>	<b>5.169,19</b>
13. 1. <b>Sueldos y salarios netos de cotizaciones sociales</b>	<b>10.814,9</b>	<b>12.828,8</b>	<b>14.224,1</b>	<b>13.875,9</b>	<b>12.935,92</b>
14. Retenciones sobre el trabajo personal	1.375,6	1.900,1	2.502,6	2.678,7	2.114,24
15. <b>Sueldos y salarios netos de CC SS y de Retenciones</b>	<b>9.439,3</b>	<b>10.928,7</b>	<b>11.721,5</b>	<b>11.197,3</b>	<b>10.821,68</b>
16.					
17. 8.4. Prestaciones sociales	4.815,9	5.666,0	7.122,3	7.203,8	6.202,01
18. PP SS menos desempleo	3.930,3	4.621,7	5.727,8	6.056,1	5.083,95
19. Prestaciones desempleo (**)	885,7	1.044,3	1.394,5	1.147,8	1.118,05
20. 2. Cotizaciones de desempleados	181,9	217,1	337,3	297,9	258,57
21. Prestaciones desempleo (n)	703,7	827,2	1.057,2	849,9	859,48
22. <b>Prestaciones sociales (n)</b>	<b>4.634,0</b>	<b>5.448,9</b>	<b>6.784,9</b>	<b>6.905,9</b>	<b>5.943,44</b>
23.	0,0	0,0	0,0	0,0	
24. <b>EMPLEOS</b>	<b>598,4</b>	<b>802,5</b>	<b>715,2</b>	<b>635,7</b>	<b>687,96</b>
25. 8.1. Impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio	2.186,9	3.170,2	3.847,7	3.880,2	3.271,24
26. Retenciones sobre el trabajo personal	1.375,6	1.900,1	2.502,6	2.678,7	2.114,24
27. Retenciones sobre el capital	212,9	467,6	629,9	565,8	469,04
28.	0,0	0,0	0,0	0,0	
29. <b>RECURSOS - EMPLEOS (1-20)</b>	<b>22.964,7</b>	<b>29.195,0</b>	<b>29.025,8</b>	<b>29.622,4</b>	<b>26.952,09</b>
30.	0,0	0,0	0,0	0,0	
31. <b>S.3. RENTA BRUTA DISPONIBLE (R-E)</b>	<b>22.965,6</b>	<b>26.195,0</b>	<b>29.023,1</b>	<b>29.629,3</b>	<b>26.953,24</b>
32. Consumo de capital fijo	1.036,7	1.226,7	1.320,7	1.400,6	1.246,18
33. <b>Renta neta disponible</b>	<b>21.928,9</b>	<b>24.968,3</b>	<b>27.702,4</b>	<b>28.228,7</b>	<b>25.707,07</b>
34.					
35. Pro memoria					
36. Impuesto sobre la renta de las personas físicas	1.974,4	2.894,1	3.496,6	3.485,6	2.962,65
37. Retenciones sobre el trabajo personal	1.375,6	1.900,1	2.502,6	2.678,7	2.114,24
38. Retenciones sobre el capital	212,9	467,6	629,9	565,8	469,04
39. Cuota diferencial y resto	385,9	526,4	364,1	241,1	379,37
40. 24-39	212,6	275,1	351,1	394,6	308,59
41. 25-36	212,6	276,1	351,1	394,6	308,59
42. Varios y apremios	237,5	282,5	379,7	407,0	326,67

## NOTAS:

La partícula (n) indica «neto de CC SS». Por otra parte, dado que el Consumo de capital fijo no incluye sólo las inversiones de las empresas incluidas en el sector sino, además, los gastos de reparación de inmuebles efectuados por las familias estrictamente consideradas, no se ha utilizado el EXCEDENTE NETO DE EXPLOTACIÓN (el resultado de la diferencia entre el BRUTO y el Consumo de capital fijo).

(\*) CC SS sobre el trabajo asalariado: a cargo de los asalariados y de los empleados así como las CC SS ficticias.

(\*\*) Prestaciones desempleo: Contributivas y No contributivas así como los pagos derivados de los programas de promoción y gestión de empleo, formación profesional ocupacional, escuelas taller y casas oficios y reconversión y reindustrialización.

(\*\*\*) RENTAS DE LA PROPIEDAD + OTROS INGRESOS: Intereses efectivos (netos), Rentas de activos inmateriales, dividendos y otras rentas, así como intereses imputados derivados de contratos de seguro + Transferencias privadas internacionales y Transferencias corrientes diversas privadas.

(f) Mutualidad de Funcionarios de la Administración Civil del Estado (MUFACE), Instituto Social de las Fuerzas Armadas (ISFAS), Mutualidad General Judicial (MUGEJU) y Mutualidad Nacional de Previsión de la Administración Local (MUNPAL), esta última se ha integrado en el Régimen General de la Seguridad Social (Real Decreto 480/1993 de 2 de abril, desarrollado por la Orden del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de 7 de abril de 1993).

Elaboración propia. FUENTE: Informe anual del Banco de España.

Cuentas y cuadros. Cuadros de la Fuente utilizados:

Cuenta de Renta (C.3) CUADRO I.1.10.3 y Detalles de algunas cooperaciones: CUADRO I.13.4; CUADRO I.13.5; CUADRO I.13.6; y CUADRO I.13 (deflactor del Consumo privado).