

justicia y distribución de la renta: el caso español

Confiar en una actividad económica dejada de la mano de Dios (o de la «mano invisible», como decían los clásicos) fue un postulado que sirvió de base ideológica a los teóricos de la economía durante muchos años: que cada uno actúe según su propia iniciativa, incluso a impulsos del egoísmo, porque al final el resultado será el mayor bienestar posible para todos. La economía tiene sus propias leyes, lo mismo que la naturaleza física: la tarea de los científicos es descubrir esas leyes para adaptarse a ellas, incluso para prever el curso de los acontecimientos futuros, pero evitando cualquier tentación de interferir en ellos.

Evidentemente subyacen aquí una ética y una ideología: la ética del respeto a la naturaleza que es obra de Dios y el hombre sólo puede venerar como algo sagrado (ética que es, por otra parte, consecuencia de una determinada visión del mundo); la ideología de justificar los buenos resultados de los más poderosos, de los que en ese «jugar a ser todos iguales» llevaban las de ganar. Los hechos históricos desenmascararon esa ideología y pusieron en cuestión esos principios éticos. La ciencia económica, por su parte, se encargaría de mostrar que el hombre como ser social, o la sociedad si se prefiere, es capaz de tomar la iniciativa de la actividad económica. Esta tiene sus leyes, sin duda. Pero el hombre puede conocerlas y orientar su funcionamiento según unos objetivos previamente seleccionados.

De tanto confiar en que las famosas crisis económicas del siglo XIX y comienzos del XX eran pasajeras porque el sistema tenía en sí mismo resortes para salir de ellas, la sociedad occidental desarrollada estuvo a punto de perecer en una de ellas. Esta fue la gran lección de la crisis de 1929. La sociedad políticamente organizada, aceptó el reto y optó por tomar las riendas del proceso. Pero con un «handicap» inicial: una sociedad que, de la mano del liberalismo anterior, había alcanzado altas cotas de desigualdad económica y social, no era ya un todo unitario que pudiese actuar siguiendo los intereses de todos sus miembros. El proceso estaba viciado desde su raíz.

Con todo, un paso quedaba dado: la economía del país no podía seguir siendo el resultado por azar de una serie de actuaciones individuales anónimas. Tomar las riendas significaba establecer los objetivos como colectividad y encauzar la actividad de todos al logro de los mismos. Eso es la **política económica**.

Había entonces que preparar los instrumentos. Decir que el objetivo básico de una colectividad es el **bienestar social** es casi no decir nada a fuer de querer decirlo todo. A ese nivel de abstracción dicho objetivo carecía de toda operatividad. Se imponía **concretarlo y cuantificarlo**.

Para **concretarlo** era necesario expresarlo en términos de crecimiento, reducción del paro, aumento del nivel cultural, etc. Para **cuantificarlo** había que traducirlo al lenguaje de los números: idear unos indicadores que midieran el bienestar y las modificaciones de éste.

I. EL DESARROLLO ECONOMICO ESPAÑOL

Perdónesenos esta sucesión casi telegráfica de ideas. Interesa llegar cuanto antes al objeto de estas páginas, hablar de la distribución de la renta. Y, como vamos a referirnos a España, es con esta realidad con la que nos urge tomar contacto cuanto antes.

Los años del desarrollo español (la década de los 60, más o menos) estuvo presidida por una opción de política económica tan decisiva como poco explicada: **crecer**. Crecer significó aumentar el Producto Nacional Bruto, de forma que cada año se produjera más que el anterior y, en consecuencia, se generara una renta mayor. Tal objetivo queda claramente expresado en el informe elaborado a petición del Gobierno español por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) en 1962:

«El Gobierno ha manifestado que su objetivo primario es el ritmo máximo de crecimiento de la economía **en su conjunto**, y que el desarrollo regional deberá impulsarse solamente cuando no interfiera en un grado significativo con el logro de aquel objetivo. La misión (del BIRF) considera que, a largo plazo, este enfoque proporcionará el máximo beneficio al pueblo español **en su conjunto**».¹

En este texto se expresa con claridad meridiana cómo se optó por sacrificar el **desarrollo armónico** de las regiones al **crecimiento máximo** de la economía en su conjunto. Y se subraya cómo en este planteamiento coinciden el Gobierno español de entonces y la misión del BIRF. Nótese además cómo la opción se hace **por**

(1) Citado por J. M. CASADO, **La política de acción regional en España**, Sevilla, Instituto de Desarrollo Regional 1977, pág. 21. El subrayado es nuestro.

el conjunto de la economía y del pueblo español, sin preocuparse por lo que pueda ocurrir dentro de ese conjunto y a nivel de sectores, regiones o grupos sociales. Y nótese también que es sólo **a largo plazo** cómo podrán percibirse los frutos de esa opción de 1962. Los hechos parecen haber desmentido estas previsiones que reflejan una mentalidad de clara orientación neoliberal.

En otro lugar del informe se insiste en los mismos planteamientos, subrayando la necesidad de agilizar el movimiento de hombres y capitales:

«La solución general de los problemas originados por el desequilibrio del desarrollo regional, de la renta y de la ocupación, se encuentra únicamente en una política de estímulo del crecimiento global de la economía nacional. Una tasa elevada de crecimiento, reforzada por medidas que coadyuven a la **libre movilidad de hombres y capitales**, constituye el medio más eficaz para elevar el nivel de vida y para desterrar las privaciones de la riqueza rural. Algunas medidas que parecen más directas tienden a ser costosas y pueden traer como consecuencia la disminución de la tasa a que pueden crecer globalmente la producción y la renta». ²

La transcripción de estas citas no nos desvía de nuestro tema. Nos induce más bien a sacar un par de conclusiones. En primer lugar, que en economía no todos los objetivos son compatibles: en concreto, el crecimiento rápido y la distribución mejor no pueden conseguirse al mismo tiempo. Por eso optar por uno significa siempre pagar unos costes en términos de perjuicios sobre el otro. Pero, en segundo lugar, hay que subrayar cómo en estas grandes directrices económicas no estamos en un terreno ajeno a la ética. Por mucho que se quiera decir que obramos determinados ineludiblemente por la fuerza de los hechos (¡tantas veces se dijo por aquellos años que ésa era la única salida para España...!), hay que terminar reconociendo que allí hubo una auténtica opción. Y la hubo porque se pudo escoger otro camino: pero las circunstancias políticas de la época no permitieron ni siquiera presentar otras alternativas.

No podemos analizar en detalle el proceso del desarrollo español. Baste con haber apuntado en qué se basó su coherencia, una coherencia que se desmoronaba con sólo cuestionar su opción de base. Pero, admitida ésta, todo lo demás era lógico. Y así fue, en términos generales.

No vamos a recorrer toda la historia de estas dos décadas. Nos interesa sólo destacar un aspecto de la misma: sus efectos sobre la distribución de la renta. El tema es complejo y exige un tratamiento diferenciado. Antes se precisan algunas palabras más sobre la distribución como objetivo de la política económica.

(2) Citado por J. M. CASADO, o. c., pág. 35-36. El subrayado es nuestro.

II. LA DISTRIBUCION DE LA RENTA COMO INDICADOR DEL BIENESTAR SOCIAL

Para justificar una opción tan decidida por el crecimiento global como la que hemos visto en la España de los 60 sólo era posible recurrir al siguiente postulado: si producimos más entre todos, todos cabremos a más en términos de renta. Se podía luego discutir el plazo necesario para que la producción global creciente repercutiera en una distribución mejor. Pero el hecho es que en España se han cumplido todos los plazos aceptables y el fenómeno tan esperado no ha llegado a producirse. Por eso hoy la distribución de la renta ha pasado a ser tarea prioritaria, una vez convencidos de que nunca llegaría a ser la consecuencia automática del desarrollo global.

Declamos más arriba que el objetivo general era el bienestar social. Al emprender la tarea del crecimiento acelerado se suponía —o se quería suponer— que éste era el camino adecuado para alcanzar ese bienestar: se consideraba, por tanto, que el crecimiento era un **indicador** aceptable de que el bienestar estaba aumentando. Hoy se ve que el crecimiento acelerado no aumenta el bienestar social porque no todos participan por igual de los frutos de ese crecimiento. Es más, que el crecimiento incontrolado tiende a empeorar la distribución de la renta haciéndola más desigual, con lo que el bienestar social disminuye.

La distribución de la renta ha desplazado así al crecimiento de su papel de indicador significativo del bienestar. Ahora es la distribución la que asume esa función. Y en la medida en que la distribución existente es poco deseable por desigual, se impone asumir como objetivo prioritario la **re-distribución** de la renta.

Cabe todavía preguntar si la distribución de la renta es el mejor indicador global del bienestar social. Cada vez se duda más de que esto sea así. Por eso las ciencias sociales están empeñadas hoy en una ardua tarea: la de construir un amplio conjunto de indicadores sociales que puedan aproximarnos con mayor exactitud a la realidad del bienestar. Es claro que un sólo indicador ya no basta. Mucho menos si es puramente económico (como son de hecho el Producto Nacional Bruto, el crecimiento global de la economía, la renta per cápita o la misma distribución de la renta)³.

(3) Son muchos los estudios realizados en esta línea. En primer lugar, por organismos económicos internacionales, tales como la OCDE o el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. También en otros países desarrollados, como Francia con ocasión del VII Plan de Desarrollo. En España puede citarse: SERVICIO SINDICAL DE ESTADISTICA, **Niveles de bienestar social. Ensayo sobre indicadores provinciales**, Madrid 1976 (con la limitación de la escasez y poca fiabilidad de las estadísticas de base). Otros estudios: HORN, **Indicadores sociales para planificar y analizar el desarrollo**, Revista Internacional del Trabajo 91 (1975) 551-578; MARTIN, **Les avatars des indicateurs sociaux**, *Economie Humanisme* n. 243 (1978) 6-14; SHEENAN-HOPKINS, **Satisfacción de las necesidades esenciales: la situación mundial en 1970**, Revista Internacional del Trabajo 98 (1979) 27-49. La cuestión clave en este tema consiste en seleccionar un conjunto de indicadores no muy numeroso, pero significativo y susceptible de ser utilizado en comparaciones supranacionales. Cf. un pequeño resumen de toda esta problemática en: J. A. CARMONA, **Los indicadores sociales hoy**, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas 1977.

Con todo, la distribución de la renta sigue considerándose hoy como **un** indicador aceptable del bienestar de una sociedad, con tal que se reconozcan sus limitaciones. Porque la distribución de la renta entre los distintos grupos sociales nada indica directamente sobre el nivel cultural, la vivienda, los equipamientos urbanos de la zona donde ésta está situada, la conciencia de seguridad ciudadana, los niveles de contaminación atmosférica, las relaciones familiares, el grado de satisfacción en el trabajo..., etc., factores todos constitutivos del bienestar social⁴.

Reconocida esta limitación indudable, hay que destacar los valores que encierra este indicador. A nuestro entender, pueden sintetizarse en uno: el hecho de tratarse de una **distribución**, de la forma cómo algo (la renta) **se reparte** entre muchos (la población). Y es que durante mucho tiempo hemos trabajado con cantidades globales (la Renta Nacional, pongamos por caso) o con medias (la renta per cápita, es el más conocido). Pero en una sociedad, como es la actual, tan sensible al principio de la igualdad de todos y en donde la injusticia se concibe tantas veces a partir de las desigualdades, no es posible obviar este punto en el tratamiento del bienestar social.

El mismo indicador de renta per cápita —que tanto fue utilizado en el pasado reciente— está ya hoy bien desacreditado. Y la razón es clara. Se trata de una **media teórica**: la renta de que podría disponer cada ciudadano **en el caso de que la renta total estuviera distribuida por igual entre todos**. Pero esta hipótesis es la que no se cumple. Por eso los datos de renta per cápita son una mera ficción.

Un último punto por aclarar: los criterios para establecer los distintos grupos en que se divide la población total para ver cómo se distribuye la renta entre ellos. Ya hemos aludido más arriba a uno: la distribución **por regiones geográficas**. Pero no es el único. Suelen ser **cuatro** niveles de distribución de la renta los que se estudian: **funcional, personal, regional y sectorial**. En lo que sigue vamos a atenernos a este esquema. Al abordar cada nivel se explicará con más detalle en qué consiste, y se presentarán los datos más significativos para España⁵.

III. LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LA RENTA EN ESPAÑA

Con el término «funcional» se alude a los distintos factores de producción que, en su grado máximo de agregación, se reducen a **capital y trabajo**⁶.

(4) Por ejemplo el estudio del Servicio Sindical de Estadística citado en la nota anterior trabaja sobre un sistema de 94 indicadores agrupados en 8 subsistemas: población, atenciones sanitarias, actividad laboral, capacidad de consumo, promoción cultural, convivencia social, esparcimiento, equipamiento de los hogares.

(5) Este mismo esquema siguen, por ejemplo: J. ALCAIDE, **Así se distribuyen la riqueza y la renta en la sociedad española**, Revista Sindical de Estadística n. 116 (oct.-dic. 1974) 3-32; A. SUAREZ, **La distribución de la renta en España**, Corintios XIII n. 8 (oct.-dic. 1978) 1-21. Hay que citar también como fuente estadística importante la publicación anual del INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA sobre **La Renta Nacional y su distribución**.

(6) Los economistas teóricos se han ocupado tradicionalmente de este punto, por lo común intentando explicar cómo se produce de hecho esta distribución según ciertas leyes económicas. En muchos sitios —sobre todo a nivel de manuales y obras de divulgación— sigue hoy en vigor la concepción de los economistas neoclásicos

Desagregando algo más estos dos factores, a tenor de los datos disponibles para España, obtenemos el **Cuadro 1**⁷. En él se desglosan de forma clara las rentas procedentes del trabajo por cuenta ajena («Remuneración de los asalariados»). Su creciente participación en el período considerado destaca desde el primer momento. Pero si se miran más de cerca las dos componentes que incluye entonces se observa que el mayor ritmo de crecimiento tiene lugar en las «Cotizaciones sociales de los empresarios» (sobre todo a la Seguridad Social) que el trabajador no percibe directamente. Dicha partida se ha triplicado entre 1965 y 1977. En cambio la otra componente, «Sueldos y salarios brutos» (que también incluye la cotización que el trabajador paga a la Seguridad Social: por eso se les llama «brutos»), ha seguido una línea de menor aumento. Estos aumentos además pueden no reflejarse en una mejora real de la renta personal si se tiene en cuenta el aumento correlativo de la población trabajadora en el período considerado.

CUADRO 1
Distribución funcional de la Renta Nacional
(en tantos por ciento)

	1965	1970	1974	1976	1977	1978 ^a	1979 ^b
Remuneración de los asalariados:	54,2	57,2	60,3	64,6	65,3	64,8	62,6
– Sueldos y salarios brutos	50,7	49,9	51,6	53,9	53,9	53,4	51,4
– Cotizaciones sociales de los empresarios	3,5	7,3	8,7	10,7	11,4	11,4	11,2
Excedente neto de explotación:	45,8	42,8	39,7	35,3	34,7	35,2	37,4
– Rentas familiares de la propiedad y de la empresa	26,8	26,5	27,0	25,7	26,0	26,1	27,4
– Renta de la Administración Pública e impuestos de sociedades y empresas	3,8	4,4	3,3	3,9	3,8	4,0	4,2
– Excedente neto de explotación y rentas de capital (excepto alquileres viviendas)	15,2	11,9	9,4	5,7	4,9	5,1	5,8
RENTA NACIONAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) Cifras provisionales.

(b) Previsión.

Fuente: El País (1.10.1978) 38; BANCO DE BILBAO, Situación (enero 1979) 5.

(primer tercio de nuestro siglo). Las limitaciones de esta teoría han sido puestas de manifiesto con clarividencia por: J.-C. SAILLY, **Los elementos éticos e ideológicos subyacentes a la teoría neoclásica de la distribución**, Revista de Fomento Social 33 (1978) 333-357. La pretendida neutralidad de esta doctrina le hace prescindir de los sistemas sociales concretos. La distribución es fruto de una lucha, pero en ella sólo cuenta la habilidad **técnica** de los contendientes. Cada uno percibirá en función de su aportación personal. Cf. **art. cit.**, pág. 340. Para un breve resumen de las distintas teorías, cf. A. SUAREZ, **art. cit.**, págs. 2-5.

(7) Este Cuadro ha sido elaborado por el Equipo de Coyuntura Económica del diario **El País** –formado por E. Fuentes Quintana, M. Lagares, V. Valle y J. Alcaide–. Dicho equipo publicó durante los meses de septiembre y octubre de 1978 varios estudios sobre la situación económica de España y el posible programa a seguir para 1979. En concreto el cuadro que reproducimos apareció el día 1.10.1978 (pág. 38). Sin embargo hemos modificado los datos referentes a 1978 según estimaciones más recientes y añadido las previsiones para 1979: cf. BANCO DE BILBAO, **Situación**, enero 1979, pág. 5.

De todos modos la evolución de las rentas salariales en relación con la renta total ha llamado la atención en la España reciente, hasta equipararnos ya en este punto a los países más desarrollados. Si se compara el porcentaje de población asalariada (sobre la población ocupada total) con el porcentaje de rentas salariales (sobre el total de rentas), España se sitúa por delante de Francia, EE.UU., Bélgica, Canadá y la República Federal Alemana. Sólo la preceden Italia, Japón y Austria⁸.

Para emitir un juicio más definitivo sobre estos datos queda por saber la incidencia del sistema fiscal sobre las rentas percibidas por los distintos grupos sociales. Y ya sabemos el carácter fuertemente **regresivo** —y, por tanto, perjudicial para las rentas inferiores— de la fiscalidad española. Además habría que preguntar ulteriormente quien se ha beneficiado más de este aumento global de las rentas salariales. Una vez más se plantea aquí el problema de la distribución entre los distintos grupos que componen un colectivo, en este caso el colectivo de trabajadores asalariados (que incluye desde los altos directivos y ejecutivos hasta los peones y aprendices). Los datos disponibles y las conclusiones que se seguirán cuando hablemos de la **distribución personal** de la renta parecen indicar que, una vez más, la peor parte la han llevado los sectores productivos donde los asalariados gozan de una menor fuerza social.

Volvamos al **Cuadro 1**. El renglón «Excedente neto de explotación» incluye conceptos muy dispares que, además, no están claramente diferenciados: renta de los trabajadores por cuenta propia (y dentro de ella, como componente muy significativa, las rentas agrarias), profesiones liberales, rentas públicas, impuestos directos sobre las sociedades, dividendos y otras rentas del capital, alquileres de viviendas y, finalmente, los beneficios netos de las empresas.

En todo caso lo más llamativo de esta segunda parte del cuadro es la rápida caída de su última línea: «Excedente neto de explotación y rentas del capital». Aunque ella incluye distintas partidas, no hay duda que la disminución mayor se da en los beneficios netos de las empresas (una vez pagados los impuestos directos y la retribución de los accionistas). Ello explica la escasa capacidad de autofinanciación de las empresas y es un síntoma claro de la crisis económica que atravesamos⁹.

Una palabra final sobre las dos últimas columnas del **Cuadro 1**. Recogen las cifras provisionales de 1978 y un avance de lo que se espera de 1979. Llama la atención cómo se da un cambio de tendencia en prácticamente todas las variables: las que hasta 1977 estuvieron creciendo en 1978 comienzan a decrecer, y viceversa. Ello es sin duda efecto de la nueva política económica propugnada por E. Fuentes

(8) Cf. BANCO DE BILBAO, **Informe económico 1977**, pág. 74. Los datos se refieren a 1975.

(9) Este hecho queda confirmado por los estudios aparecidos en el **Noticiero Económico** del BANCO DE VIZCAYA sobre **Resumen de los resultados financieros por grupos de empresas**. Sobre una muestra de casi 300 empresas, los resultados obtenidos como porcentaje de Beneficios sobre Capital y Reservas son: 7,96% para 1974; 5,94 para 1975; 5,81 para 1976; 5,36 para 1977. Cf. **Noticiero económico** n. 89 (oct. 1976) 36; n. 110 (oct.-nov. 1978) 9. Probablemente la situación media es peor porque la muestra sobre la que aquí se trabaja está formada por empresas de grandes dimensiones.

Quintana desde el Gobierno y aplicada a partir de los «Pactos de la Moncloa» (octubre 1977).

La disciplina salarial se refleja en «Sueldos y salarios brutos»: claro que no se trata de disminución absoluta, sino de menor participación en la Renta Nacional (que son cosas bastante distintas), en donde probablemente incidirá también el notable aumento del paro en 1978.

La disminución de «Cotizaciones sociales del empresario» probablemente ha sido compensada por la mayor aportación directa del Estado a la Seguridad Social. Esto también estaba en los «Pactos». La mayor capacidad de recaudación fiscal debe incidir sobre el aumento de «Renta de la Administración Pública e impuestos de sociedades y empresas», aunque no sea éste el capítulo donde mayor beligerancia vaya a tener la reforma fiscal en curso. Por otra parte, dicha reforma aún no ha tenido tiempo para mostrar sus efectos, a no ser a través de las «Medidas urgentes en materia fiscal» de octubre 1977.

Por último destaca el cambio de tendencia de «Excedente neto de explotación y rentas del capital» con un considerable aumento que puede producir cierto desahogo en la situación económica de las empresas, aunque muy por debajo todavía de los niveles alcanzados en la década de los 60. Esos niveles de otros tiempos no son ya deseables. Pero hay que distinguir dos conceptos muy diferentes que se incluyen en este apartado. Por una parte **las rentas de capital que son percibidas de hecho por los propietarios** de ese capital. Ello supone un complemento (muy heterogéneo, sin duda) a las rentas del trabajo y es fuente decisiva de desigualdades crecientes. Pero otra cosa es el **beneficio empresarial**: es decir, el beneficio no distribuido, o remanente que quedará en la empresa tras la retribución del capital invertido.

El efecto que una y otra componente puedan tener sobre el desarrollo y el bienestar español es muy distinto. Un aumento de los beneficios retenidos por las empresas es condición indispensable, dentro de una economía de iniciativa privada, para superar la actual crisis económica ampliando los niveles de ocupación y reduciendo el paro. La mayor iniciativa inversora del Sector Público, que nos parece de todo punto deseable, no bastaría para reconducir la economía a una situación mejor. Cosa muy distinta es la participación de los particulares en esos beneficios de las empresas a través de las rentas de capital: en justicia hay que afirmar que ésta ha sido una fuente de crecientes desigualdades en nuestro pasado reciente, y que constituye una de las grandes aporías del sistema capitalista ¹⁰.

(10) Cf. nuestras reflexiones sobre estos puntos en dos artículos anteriores: **Capitalismo y socialismo: perspectiva económica y valoración ética**, Proyección 24 (1977) 50-51; **Hacia una reforma de la empresa (I): los problemas de base**, Proyección 24 (1977) 212-214.

IV. LA DISTRIBUCION PERSONAL DE LA RENTA EN ESPAÑA

Cuando analizábamos en el apartado anterior la participación de los asalariados en la Renta Nacional indicábamos ya que nada se nos decía sobre cómo se distribuyen esas rentas salariales entre los distintos grupos de trabajadores por cuenta ajena. Este es el punto que vamos a abordar ahora. Pero ampliando un poco más el campo: no sólo asalariados, sino familias en general, que incluyen trabajadores por cuenta propia y por cuenta ajena.

Utilizamos como unidad no la persona individual, sino **la familia** o el hogar: ello ayudará mejor a aproximarnos al concepto del bienestar que se basa más en el conjunto de la familia que en el individuo aislado. Vamos a usar además el concepto de **renta familiar disponible**, que conviene precisar: se trata del conjunto de rentas que las familias perciben por todos los conceptos, como remuneración del trabajo de sus miembros, del capital que poseen o como simple transferencia (o donación gratuita). Además, al hablar de renta **disponible** deducimos ya aquellos pagos que toda familia tiene obligación de hacer al Estado, fundamentalmente impuestos directos y cotizaciones a la Seguridad Social.

Una vez obtenida así la cifra global de renta familiar disponible hay que determinar los criterios a seguir para estudiar su distribución. El más corriente (el que vamos a seguir nosotros) consiste en distribuir la población por grupos según distintos niveles de ingresos. Hablaremos de **decilos**, porque dividiremos el conjunto de las familias en **diez** grupos, de menor a mayor renta. El primer decilo comprenderá el 10% de familias que tienen las rentas más bajas. Así sucesivamente llegamos al último decilo, en el que se incluye el 10% de familias que perciben las rentas más altas.

Una última aclaración metodológica. No utilizaremos cifras absolutas (en pesetas) sino porcentajes. En primer lugar, porque en esas grandes magnitudes las cifras absolutas son poco expresivas. Pero sobre todo porque estamos hablando de distribución: y sólo los porcentajes nos indican si unos grupos mejoran en relación al conjunto y a otros grupos de renta diferente ¹¹

Hechas todas estas aclaraciones, en el **Cuadro 2** se recogen las cifras disponibles para España: se refieren precisamente al período del desarrollo español (1964-1974) ¹². En la parte superior de dicho Cuadro se presenta la distribución por decilos. Más abajo, en el mismo Cuadro, se ofrecen esos mismos datos, pero utilizando un mayor grado de agregación: primero, en tres grupos (que comprenden, de menor a mayor renta, el 30%, el 40% y el 30% de las familias); finalmente, sólo en dos (50% inferior y 50% superior).

(11) Estas consideraciones metodológicas valen para todo este artículo, y en concreto para lo ya dicho sobre distribución funcional de la renta.

(12) Los datos están tomados de: A. y J. ALCAIDE, **Distribución personal de la renta en España y en los países de la OCDE**, Hacienda Pública Española n. 47 (1977) 17-57. Cf. también A. y J. ALCAIDE, **Metodología para la estimación de la distribución personal de la renta en España en 1970**, Hacienda Pública Española n. 26 (1974) 55-63; ALBI, **La distribución personal de la renta en España (1964-67-70)**, Hacienda Pública Española n. 32 (1975) 53-66; A. ALCAIDE, **Evolución de la distribución personal de la renta disponible (1964-1974)**, *Económicas y Empresariales* n. 8 (1978) 66-92.

CUADRO 2
Distribución de la renta familiar disponible en España
(en tantos por ciento)

DECILOS	1964	1967	1970	1974
1.º	1,4	1,3	1,4	1,8
2.º	3,3	3,0	3,1	3,2
3.º	4,7	4,2	4,3	4,5
4.º	6,1	5,5	5,3	5,1
5.º	7,2	6,7	6,4	6,3
6.º	8,5	7,8	7,9	8,0
7.º	9,2	8,4	8,6	9,1
8.º	10,3	9,7	9,9	10,1
9.º	12,4	12,1	12,3	12,4
10.º	36,9	41,3	40,8	39,6
1.º - 3.º	9,4	8,5	8,8	9,5
4.º - 7.º	31,0	28,4	28,2	28,5
8.º - 10.º	59,6	63,1	63,0	62,1
1.º - 5.º	22,7	20,7	20,5	20,9
6.º - 10.º	77,3	79,3	79,5	79,2

Fuente: A. y J. ALCAIDE, art. cit., Hacienda Pública Española n. 47 (1977) 54. Elaboración propia.

Lo primero que hay que subrayar es el empeoramiento en la distribución en el período del I Plan de Desarrollo. Basta comparar los datos de 1964 con los de 1967. Los nueve primeros grupos, sin excepción, pierden terreno en beneficio exclusivo del último, precisamente el de renta más alta (**Cuadro 2**). Si en 1964 la renta del grupo 10.º era 26,4 veces la del 1.º; en 1967 esta relación pasa a ser de 31,8. Esto significa que la opción hecha en los comienzos del desarrollo, a la que aludimos extensamente más arriba, afectó no sólo a la distribución regional sino también a la distribución personal. El desarrollo español se inició con un efecto muy negativo sobre la distribución.

A partir de 1967 la tendencia se invierte en parte. El decilo superior pierde terreno y, junto con él, el 4.º y el 5.º (éstos dos mantienen su tendencia decreciente en todo el período considerado). Avanzan, en cambio, todos los demás. Los siete decilos restantes (los tres primeros y del 6.º al 9.º) aumentan su participación en la renta global. Pero sólo el 1.º y el 9.º llegan a superar la posición de partida, la de 1964.

Comparando ahora el momento inicial y el final del período considerado (los años 1964 y 1974) sólo mejoran el decilo superior y, en términos mucho más reducidos, el inferior. El 9.º recupera en 1974 su posición de 1964. Todos los demás ven disminuir su participación en la renta familiar disponible.

En cuanto a la división de la población en tres grupos, es claro cómo los beneficios del grupo superior se logran a costa del grupo intermedio, quedando el inferior sin variación especial.

La conclusión es clara. El desarrollo español de ningún modo ha mejorado la distribución personal de la renta en España. Es más: la ha empeorado. Y puede incluso añadirse, sin temor a equivocarse, que la recuperación aparente entre 1967 y 1970 que sigue a la fuerte distorsión del primer trienio ha perjudicado también a las rentas inferiores porque se ha logrado a base de un acelerado ritmo de inflación. Se optó —sobre todo ya en la década de los 70— por una actitud tolerante en las alzas salariales que, sin otras medidas complementarias, sólo pudo conducir a un alza generalizada de precios.

Para afrontar este problema de la distribución de la renta únicamente las reformas estructurales —y en primer lugar la reforma fiscal— pueden constituir una alternativa válida a la seguida en el pasado reciente de meras alzas salariales. Este pareció ser (por fin!) el camino iniciado por el Gobierno que surgió de las elecciones de 1977. Pero con un «handicap» de gran alcance: frente a la necesidad de obtener unos resultados rápidos (más urgentes por el tiempo perdido en la transición desde el franquismo), hay que reconocer que los efectos de una reforma fiscal en profundidad se producen con mucho retraso¹³. En cambio una política de contención salarial deja sentir sus efectos de inmediato. Además la crisis de gobierno de comienzos de 1978 (que afectó predominantemente al equipo económico) introdujo una fuerte dosis de vacilación en la política económica. Está por ver la orientación que seguirá el gobierno nombrado tras las últimas elecciones.

Pero el análisis de la situación española quedaría falto de perspectiva sin asomarnos a otros países semejantes al nuestro¹⁴. El **Cuadro 3** nos ofrece los datos comparativos para 12 países de la OCDE. Para la presentación de los datos hemos utilizado, como en el **Cuadro 2**, tres niveles distintos de agregación.

El análisis de las cifras que en el **Cuadro 3** aparecen dará ocasión al lector para entretenerse en muchas comparaciones. De entrada llama la atención cómo ninguno de los países estudiados presenta una distribución demasiado satisfactoria. Con todo, hay diferencias: Suecia, Noruega, Reino Unido, Australia y Japón parecen los más equilibrados. En cambio, Alemania, Francia, Italia y España son los que presentan una situación más negativa¹⁵.

(13) Ello es debido al tiempo que exige la elaboración de las leyes fiscales, técnicamente muy complejas, y al período que transcurre entre la percepción de las rentas, la declaración de las mismas a Hacienda y el pago de los impuestos consiguientes.

(14) Por fortuna disponemos de un estudio dirigido por MALCOLM SAWYER sobre «El reparto de las rentas en los países de la OCDE», publicado en 1976. Sus conclusiones están recogidas del artículo de A. y J. ALCAIDE citado en la nota 12 en primer lugar. De él tomamos nosotros los datos.

(15) Para España disponemos de dos estimaciones bastante dispares, referidas casi a idéntico período. La primera procede de la Encuesta de Presupuestos Familiares realizada por el I. N. E. entre julio de 1973 y junio de 1974. A. y J. ALCAIDE se han visto obligados a corregir la distribución elaborada a partir de los datos de la Encuesta por estimar que en dicha Encuesta las rentas superiores —siguiendo un hábito bien arraigado en nuestro país— están claramente subvaloradas (téngase en cuenta que la Encuesta está basada en declaraciones subjetivas). El recurso a otros datos, algunos procedentes del mismo I. N. E., les ha llevado a estimar la distribución en los

CUADRO 3

Distribución de la renta familiar disponible en 12 países de la O. C. D. E.

(en tantos por ciento)

DECILES	Suecia 1972	Noruega 1970	R. Unido 1973	Australia 1966-7	Canadá 1969	EE. UU. 1972	Japón 1969	Holanda 1967	Alemania 1973	Francia 1970	Italia 1969	España 1973-4	España 1974
1.º	2,2	2,3	2,5	2,1	1,5	1,5	3,0	2,6	2,8	1,4	1,7	2,1	1,8
2.º	4,4	4,0	3,8	4,5	3,5	3,0	4,9	3,9	3,7	2,9	3,4	3,9	3,2
3.º	5,9	5,6	5,5	6,2	5,1	4,5	6,1	5,2	4,6	4,2	4,7	5,3	4,5
4.º	7,2	7,3	7,1	7,3	6,7	6,2	7,0	6,4	5,7	5,6	5,8	6,5	5,1
5.º	8,5	8,6	8,5	8,3	8,2	7,8	7,9	7,6	6,8	7,4	7,0	7,8	6,3
6.º	10,0	10,2	9,9	9,5	9,7	9,5	8,9	8,8	8,2	8,9	9,2	9,1	8,0
7.º	11,5	11,7	11,1	10,9	11,2	11,3	9,9	10,3	9,8	9,7	9,8	10,6	9,1
8.º	13,3	13,0	12,8	12,5	13,1	13,4	11,3	12,4	12,1	13,0	11,9	12,5	10,1
9.º	15,7	15,1	15,2	15,1	15,9	16,3	13,8	15,2	15,8	16,5	15,6	15,6	12,4
10.º	21,3	22,2	23,5	23,7	25,1	26,6	27,2	27,7	30,3	30,4	30,9	26,7	39,6
1.º - 3.º	12,5	11,9	11,8	12,8	10,1	9,0	14,0	11,7	11,1	8,5	9,8	11,3	9,5
4.º - 7.º	37,2	37,8	36,6	36,0	35,8	34,8	33,7	33,1	30,5	31,6	31,8	34,0	28,5
8.º - 10.º	50,3	50,3	51,5	51,3	54,1	56,3	52,3	55,3	58,2	59,9	58,4	54,8	62,1
1.º - 5.º	28,2	27,8	27,4	28,4	25,0	23,0	28,9	25,7	23,6	21,5	22,6	25,6	20,9
6.º - 10.º	71,8	72,2	72,5	71,7	75,0	77,1	71,1	74,4	76,2	78,5	77,4	74,5	79,2

Fuente: A. y J. ALCAIDE, art. cit., Hacienda Pública Española, n. 47 (1977) 56. Elaboración propia.

Lo que sí es evidente es que España es la que sale peor parada en la comparación con todos los demás en cualquiera de los niveles de agregación estudiados. Destaca sobre todo la fuerte participación del decilo superior, a la que sólo se aproximan (pero a considerable distancia) Francia, Italia y Alemania, aunque las dos primeras con datos anteriores en cuatro y cinco años respectivamente.

En cuanto a los decilos inferiores, el nivel más bajo de participación se encuentra en Francia, EE. UU., España e Italia. Ello es indicio de un grado mayor de marginación social y económica de los grupos de renta inferior.

V. LA DISTRIBUCION REGIONAL DE LA RENTA EN ESPAÑA

Ya aludimos más arriba al enfoque dado, allá en los comienzos de la década de los 60, al tema de los desequilibrios regionales. Ahora nos limitaremos a ofrecer los datos disponibles para la etapa comprendida entre 1955 y 1975. Para ello hemos elaborado los **Cuadros 4 y 5**. El **Cuadro 4** presenta la renta per cápita en las diferentes regiones españolas. La limitación de las regiones no coincide exactamente con la vigente en nuestro país desde un punto de vista administrativo. Las modificaciones se han hecho buscando una mayor homogeneidad territorial¹⁶.

Sin embargo el **Cuadro 4**, al presentar cifras absolutas (renta en pesetas), dificulta en grado sumo las comparaciones. Para soslayar este obstáculo hemos elaborado el **Cuadro 5** que traduce a **números índices** las cifras anteriores. El punto de referencia para cada año es la renta per cápita **nacional**. A esa cantidad se le asigna el índice 100. Los números resultantes para cada región en cada año expresan su desviación respecto a esa media nacional¹⁷.

Una primera constatación se impone a la vista del **Cuadro 5**: el abanico de rentas regionales per cápita se ha reducido en los 20 años considerados. Si la renta de la región Vasco-Navarra era 3,1 veces la de Extremadura en 1955, en 1975 Madrid (que ha pasado a ocupar el primer puesto) disfruta de una renta per cápita 2,2 veces la de Extremadura. Queda abierta, sin embargo, una pregunta: ¿qué factores han acompañado a esta reducción del abanico regional de rentas?

términos expresados en la última columna del **Cuadro 3**. La seriedad de las razones que esgrimen para estas correcciones —cf. Hacienda Pública Española n. 47 (1977) 19-20— nos han inclinado a aceptar sus conclusiones como más realistas. Son también las que ya utilizamos en el **Cuadro 2**.

(16) Estas son las diferencias: **Madrid** sólo incluye la provincia de Madrid; **Castilla-León** comprende las provincias de Castilla la Vieja y de León; **Murcia** sólo incluye la provincia de Murcia; **Mancha** comprende Castilla la Nueva, excluida Madrid, más Albacete.

(17) De todos los datos disponibles hemos seleccionado los procedentes del Servicio de Estudios del Banco de Bilbao. Este Servicio ha venido publicando desde 1955, con periodicidad bianual o trianual, un informe sobre **Renta Nacional de España y su distribución provincial**. Aparte del prestigio de que gozan estos informes, poseen una ventaja ulterior: disponer de series temporales para un período de 20 años. Recientemente han sido recopilados en: **Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea 1955-1975**, Madrid 1978. Otras estimaciones aparecen en: I. N. E., **La Renta Nacional y su distribución** (publicación anual). La delimitación de regiones es algo diferente; por otra parte, los datos disponibles no abarcan un período tan extenso. Por estas razones hemos prescindido de ellas.

CUADRO 4
Renta regional per cápita

(en pesetas corrientes de cada año)

	1955	1962	1969	1975
Vasco-Navarra	23.207 (1)	42.015 (1)	84.525 (1)	190.963 (2)
Madrid	22.153 (2)	41.188 (2)	82.514 (2)	197.361 (1)
Cataluña	19.888 (3)	38.294 (3)	80.081 (4)	184.414 (3)
Asturias	15.657 (4)	27.617 (7)	58.960 (6)	142.596 (7)
Baleares	15.204 (5)	30.922 (4)	81.809 (3)	162.604 (4)
Valencia	13.870 (6)	27.879 (5)	57.971 (7)	144.734 (5)
Aragón	13.312 (7)	27.830 (6)	62.881 (5)	143.745 (6)
Castilla-León	12.409 (8)	24.060 (8)	54.807 (8)	131.147 (8)
Canarias	10.360 (9)	18.960 (9)	45.829 (9)	115.148 (9)
Andalucía	9.659 (10)	18.184 (13)	40.634 (13)	103.103 (13)
Galicia	9.228 (11)	18.407 (11)	42.383 (11)	110.464 (11)
Murcia	8.463 (12)	18.768 (10)	45.300 (10)	112.232 (10)
Mancha	8.190 (13)	18.196 (12)	40.872 (12)	109.193 (12)
Extremadura	7.368 (14)	15.871 (14)	35.110 (14)	87.812 (14)
ESPAÑA	13.424	26.599	59.200	144.731

Fuente: BANCO DE BILBAO, **Renta nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea 1955-1975**, págs. 85. Elaboración propia. (Los números entre paréntesis indican el lugar que ocupa cada región ordenadas de mayor a menor renta per cápita).

CUADRO 5
Renta regional per cápita
(Números índices. Media: España = 100)

	1955	1962	1969	1975
Vasco-Navarra	172,9	158,0	142,8	131,9
Madrid	165,0	154,8	139,4	136,4
Cataluña	148,2	144,0	135,3	127,4
Asturias	116,6	103,8	99,6	98,5
Baleares	113,3	116,3	138,2	112,3
Valencia	103,3	104,8	97,9	100,0
Aragón	99,2	104,6	106,2	99,3
Castilla-León	92,4	90,5	92,6	90,6
Canarias	77,2	71,3	77,4	79,6
Andalucía	72,0	68,4	68,6	71,2
Galicia	68,7	69,2	71,6	76,3
Murcia	63,0	70,6	76,5	77,5
Mancha	61,0	68,4	69,0	75,4
Extremadura	54,9	59,7	59,3	60,7
ESPAÑA	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir del Cuadro 4

Pero antes conviene examinar la configuración del mapa de rentas en España. Las tres regiones que marchan muy destacadas en cabeza son la Vasco-Navarra, Madrid y Cataluña, que constituyen el cuadrante nor-oriental del país. Siguen, pero a mayor distancia, cuatro regiones geográficamente vecinas: Aragón (incrustada entre las tres anteriores), Baleares, Valencia y Asturias. Luego Castilla-León ocupa un escalón intermedio. Por último llegamos a la España del subdesarrollo.

Con todo, este nivel de agregación regional oculta un fenómeno que no debe pasar desapercibido: que, **a nivel provincial**, las diferencias entre los extremos se van acentuando. Eso queda ilustrado en el **Cuadro 6**. El peso relativo de las provincias más potentes –con fuerte expansión demográfica y productiva– se va incrementando a costa de las menos desarrolladas. Esta concentración de la población y la producción en determinados núcleos de desarrollo es uno de los síntomas más claros del desequilibrio regional español.

CUADRO 6

Concentración de los ingresos personales, según renta per cápita

	% DE LA RENTA INTERIOR TOTAL	
	1955	1975
Cinco provincias con más alta renta per cápita en 1955 (Vizcaya, Guipúzcoa, Barcelona, Madrid, Alava)	35,0	40,6
Cinco provincias con más baja renta per cápita en 1955 (Orense, Almería, Cáceres, Granada, Albacete)	4,6	4,1
Diez provincias con más alta renta per cápita en 1955 (las anteriores, más Valladolid, Oviedo, Santander, Zaragoza, Navarra)	45,9	50,2
Treinta provincias intermedias en 1955	43,7	41,4
Diez provincias con más baja renta per cápita en 1955 (las anteriores, más Lugo, Ciudad Real, Avila, Jaén y Badajoz)	10,4	8,4

Fuente: BANCO DE BILBAO, *Renta nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea 1955-1975*, página 95.

Evidentemente esta concentración ha supuesto una redistribución acusada de la población en las dos décadas consideradas. Ya vimos cómo en el informe del BIRF se abogaba por un incremento de la movilidad de hombres y capitales. El coste del desarrollo español no puede, por tanto, medirse en términos de diferencias en las rentas per cápita regionales. Si las regiones más pobres han visto crecer su

renta per cápita de forma más acelerada incluso que las más ricas, ha sido a costa de una enorme sangría humana. Con ello se ha logrado aliviar a las regiones más atrasadas técnica y económicamente de un peso demográfico casi insoportable. Pero si la reducción de la población agrícola era una necesidad (con un aumento correlativo de otros sectores productivos), la forma en que de hecho se hizo (obligando o invitando a **emigrar** a otras regiones o países) es muy discutible. ¿No se pudo reconvertir a la población sin obligarla a abandonar su región de origen?

Para evaluar lo que ha podido significar esta sangría migratoria se ha elaborado el **Cuadro 7**. Las cifras que aparecen en la columna de «Población teórica en 1975» indican cuál hubiera sido la evolución demográfica de cada región si no hubieran existido movimientos migratorios entre 1955 y 1975: es decir, sólo sumando los nacidos y restando los difuntos en esos 20 años. En cambio la columna «Población de hecho en 1975» nos da lo que eran los efectivos demográficos de cada región en esa fecha. La diferencia entre estas dos columnas es el «Saldo migratorio neto».

Comparando las cifras del **Cuadro 7** con las del **Cuadro 4** se constata que son las cinco regiones de renta per cápita inferior, las que han sido más diezmadas por la emigración. A ellas hay que unir Castilla-León, que arroja también una fuerte pérdida en efectivos humanos. Esta pérdida, en términos porcentuales (cf. la última columna del **Cuadro 7**), alcanza para Extremadura un 42% de la población de 1955: de cada 100 extremeños que vivían en su región en 1955, ésta ha perdido 42, en las dos décadas siguientes. La Mancha ha perdido una cantidad equivalente a la tercera parte larga de la población de 1955. Andalucía y Castilla-León se acercan a una cuarta parte; Murcia, a una quinta parte.

Esta pérdida demográfica ha servido, entre otras cosas, para sostener a niveles menos escandalosamente bajos la renta per cápita de esas regiones ¹⁸. Por eso hemos traído a colación el fenómeno migratorio en este momento. No hemos querido hacer un tratamiento detenido de este tema: sólo subrayar su incidencia sobre los desequilibrios regionales de renta. Paralelamente la afluencia de emigrantes a las regiones más desarrolladas (gente más preparada y emprendedora que la que se quedaba en las regiones de origen) ha servido para potenciar a éstas, aunque probablemente ha contenido el ritmo de crecimiento de su renta per cápita, por razones inversas a las aducidas para España de la pobreza.

(18) Piénsese que la población es el divisor que se usa para obtener la renta per cápita y que, a medida que éste disminuye, el cociente aumenta, aunque la cantidad a dividir (renta global) permanezca intacta.

CUADRO 7
Saldos migratorios regionales 1955 - 1975

	Población de hecho (en miles)	Población teórica (en miles)	Población de hecho (en miles)	Saldo migratorio neto (en miles)	Saldo migra- torio/población de hecho 1955
	1955	1975	1975		
Vasco-Navarra	1.585	2.151	2.535	384	24,2
Madrid	2.210	3.197	4.345	1.148	51,9
Cataluña	3.534	4.472	5.647	1.175	33,2
Asturias	934	1.117	1.094	-23	-2,5
Baleares	431	512	591	79	18,3
Valencia	2.387	2.949	3.377	428	17,9
Aragón	1.100	1.261	1.172	-89	-8,1
Castilla-León	3.508	4.131	3.274	-857	-24,4
Canarias	859	1.252	1.283	31	3,6
Andalucía	5.739	7.516	6.116	-1.400	-24,4
Galicia	2.607	3.029	2.679	-350	-13,4
Mancha	2.008	2.378	1.645	-733	-36,5
Murcia	777	1.032	879	-153	-19,7
Extremadura	1.373	1.651	1.074	-577	-42,0
ESPAÑA	29.054	36.650	35.712	-938	-3,2

Fuente: BANCO DE BILBAO, Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea 1955-1975, pág. 62. Elaboración propia.

VI. LA DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA RENTA EN ESPAÑA

Lo que sigue puede servir como complemento y explicación de nuestras conclusiones sobre la distribución regional de la renta. Ahora no vamos a considerar regiones sino sectores productivos. Utilizamos el máximo nivel de agregación, que reduce a **tres** los sectores productivos: **primario** (agricultura y pesca), **secundario** (industria y construcción) y **terciario** (servicios).

CUADRO 8
Producto Interior Bruto por persona activa
según sectores de producción
(en pesetas corrientes de cada año)

	1955	1962	1969	1975
Sector primario	15.695	40.653	75.383	178.694
Sector secundario	47.703	83.584	185.617	437.259
Sector terciario	56.669	99.279	226.237	551.761
ESPAÑA (media)	35.282	71.706	166.660	422.670

Fuente: Elaboración propia a partir de: BANCO DE BILBAO, **Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea 1955-1975**, págs. 115-116. 175-176.

CUADRO 9
Producto Interior Bruto por persona activa
según sectores de producción
(números índices. Media: España = 100)

	1955	1962	1969	1975
Sector primario	44,5	56,7	45,2	42,3
Sector secundario	135,2	116,6	111,4	103,5
Sector terciario	160,6	138,5	135,7	130,5
ESPAÑA (media)	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir del Cuadro 8.

Los datos disponibles están recogidos en los **Cuadros 8 y 9** que siguen la misma metodología de los **Cuadros 4 y 5**. La única diferencia estriba en que, en lugar de renta per cápita, se habla de Producto Interior Bruto por persona activa. En aquella magnitud el divisor es toda la población; en ésta, sólo la población activa (que trabaja o busca trabajo). Esta diferencia es sólo consecuencia de las limitaciones de los datos disponibles. Pero el indicador usado aquí tiene su ventaja: al fin y al cabo es a través de los activos cómo se distribuye la renta a las familias.

El **Cuadro 9** es especialmente llamativo. Expresa de manera inequívoca hasta qué punto la capacidad de generar renta del sector primario está por debajo de las de otros sectores. Un trabajador de la agricultura o la pesca genera con su actividad una renta que nunca —en los 20 años estudiados— ha llegado a ser la mitad de la de otros sectores. En algunos momentos se ha aproximado a la cuarta parte.

Es más, la enorme reducción de la población activa primaria (en esos 20 años ha pasado de 5,5 millones a 3 millones) apenas ha sido capaz de mejorar la renta relativa del sector. La distancia respecto a la media nacional es casi la misma en todo el período, a pesar de la mejora transitoria en torno al año 1962.

Por el contrario las altas cotas alcanzadas por el sector terciario ha sido uno de los factores que más ha contribuido al desequilibrio del desarrollo español al no permitir una consolidación suficiente del sector industrial.

VII. REFLEXIONES FINALES PARA LOS QUE TRABAJAN POR LA JUSTICIA

Si el lector ha tenido la paciencia de llegar hasta aquí a través de esta enmarañada selva de números y tecnicismos, probablemente se sentirá poco satisfecho con el panorama que configuran las páginas anteriores. Bastará que tenga una mínima preocupación por la justicia y la igualdad.

Hoy día luchar por la justicia es luchar por la igualdad. Si para muchos la igualdad es una utopía, para otros es precisamente esa utopía la que tiene que movilizarnos. Sin caer en angelismos, pero también sin dejarnos aprisionar por la rutina sin horizontes de lo cotidiano y lo inmediato.

Y luchar por la igualdad hoy es un objetivo que tendría que desglosarse en estos otros tres:

1) Optar por el pobre y el marginado: no sólo el que no tiene dinero, sino sobre todo el que no tiene poder suficiente para hacer oír su voz. Luchar por la justicia significa convertirse en voz de los que no tienen voz.

2) Luchar por la eliminación de la pobreza económica. La carencia de medios económicos es a la vez causa y efecto de la marginación. La igualdad pasa por la superación de las desigualdades económicas. Sólo así podrán todos acceder a unos medios que hagan de la dignidad humana y de la igualdad entre todos los hombres algo más que unos derechos formales o una declaración de principios.

3) Trabajar por una equidistribución de la riqueza y de la renta. Es un objetivo éste sistemáticamente marginado en casi todos los procesos de desarrollo de los países capitalistas avanzados, en cuya órbita se mueve también el nuestro. Y un objetivo que debe convertirse en prioritario, aunque no puede olvidar otros que le sirven de complemento: la estabilidad de los precios, la reducción del paro y la misma eficacia y rentabilidad económica que durante tanto tiempo ha primado sobre todo lo demás ¹⁹

(19) Cf. A. GUILLEN, *Realidades económicas y magisterio de la Iglesia*, Iglesia Viva (1978) 449-453. Cf. también: R. ALBERDI, *Reflexión cristiana sobre la distribución*, Corintios XIII n. 8 (1978) 23-59.

Todo esto exige sin duda grandes dosis de **solidaridad**. Y nuestro mundo, nuestro país, no se caracteriza precisamente por esto. Pero la solidaridad no puede ser el único «desideratum» de la ética social. Si no se plasma en objetivos más concretos, si no asume la realidad compleja y contradictoria de lo económico, si no propugna una paciente tarea de transformación de las estructuras del sistema vigente, la solidaridad no pasará de ser una bella palabra y, a la vez, una fuente de frustración cuando uno se ha cansado ya de repetirla.

Las escasas incursiones que hemos hecho por países semejantes al nuestro, aunque más avanzados, tampoco nos permitirán alentar muchas esperanzas cara al futuro. En una economía de libre iniciativa no parece que la distribución de la renta sea el aspecto más cuidado. Cuando los particulares concurren libremente (es decir, sin apenas trabas al poder de cada uno), el poder social y económico desigualmente distribuido no hace más que incrementar los desequilibrios reinantes. Las cifras frías han venido a confirmar lo que muchas veces no pasa de ser una intuición o una sospecha. Y esto obligará siempre a acoger con cautelosa reserva toda manifestación entusiasta en pro del «desarrollo». Sobre todo cuando éste se basa en el juego libre de unos poderes desigualmente repartidos.

El socialismo no es el elixir mágico para todos los problemas económicos, pero **en este punto de la distribución** no hay duda de que ha dejado muy atrás al sistema capitalista, aunque no haya llegado tampoco a la utopía de la igualdad absoluta. Es lástima que carezcamos de datos al respecto. Ello puede ser en parte índice de que el tema no se plantea allí con la gravedad y urgencia que reviste entre nosotros.

En todo caso la redistribución de la renta sigue siendo —es cada vez con mayor fuerza— el objetivo primordial de toda política económica. Y no es aventurado afirmar que dicha política, si quiere ser eficaz en este punto, tendrá que recorrer caminos por el que ya nos precedieron muchos países socialistas.

Ildefonso Camacho