

**PROCESO DE ACUMULACIÓN Y BIENESTAR  
MATERIAL DE LA POBLACIÓN DESDE UNA  
PERSPECTIVA DE CLASE:  
EL CASO ESPAÑOL (1973-2005)**

**Autor:** Francisco Javier Murillo Arroyo

**Trabajo dirigido por:** Xabier Arrizabalo Montoro

Doctorado de Economía Internacional y Desarrollo

Departamento de Economía Aplicada I

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UCM

Septiembre, 2007.

## ÍNDICE

### ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS UTILIZADAS

INTRODUCCIÓN .....	1
--------------------	---

### CAPÍTULO I. POSICIONES TEÓRICAS RESPECTO AL PROCESO DE ACUMULACIÓN Y LAS CLASES SOCIALES .....

#### I.1 La postura ortodoxa .....

- El tratamiento de las clases sociales en la escuela clásica .....
- El viraje neoclásico: el desvanecimiento de las clases sociales en el análisis económico. ....
- La desigualdad de la renta y de la riqueza: un fenómeno de carácter individual. ....
- La culminación de la postura neoclásica: el ‘Capitalismo Popular’. ....

#### I.2 La perspectiva de Marx: la intensificación de las diferencias de clase como consecuencia del proceso de acumulación.....

- El enfoque metodológico marxista frente al paradigma neoclásico .....
- Las clases sociales en Marx .....
- La polarización social y la proletarización: fenómenos inexorablemente resultantes del proceso acumulación. ....
- Posturas críticas frente al desarrollo teórico de Marx. ....
- Desarrollos teóricos contemporáneos de la postura marxista. ....

#### I.3 Conclusiones del capítulo I .....

### CAPÍTULO II. RASGOS DEFINITORIOS DEL PROCESO DE ACUMULACIÓN EN ESPAÑA: 1973-2005. ....

#### II.1 Propuesta de periodización para el análisis institucional.....

- Crisis de rentabilidad en el capitalismo mundial y su repercusión sobre la economía española (1973-78) .....
- Profundización de la crisis y reacción del frente a la misma (1979-85) .....
- La inserción en la Unión Europea (1986-93) .....
- El Tratado de Maastricht y la adopción de la moneda única (1993-2005) .....

<b>II.2 La infraestructura del modelo español: las fuerzas productivas. ....</b>	<b>50</b>
• La fuerza de trabajo. ....	50
• Análisis del stock de capital. ....	52
<b>II.3 La estructura del sistema. ....</b>	<b>54</b>
<b>Dimensión económica.....</b>	<b>54</b>
• El proceso de producción. ....	54
• Distribución del producto. ....	57
• Consumo: los componentes de la demanda agregada. ....	58
<b>Aspectos monetarios y financieros.....</b>	<b>60</b>
• Análisis de la inflación. ....	61
• Evolución del sector financiero: principales cambios y tendencias. ....	61
<b>Inserción externa.....</b>	<b>63</b>
• Comercio internacional. ....	64
• Ámbito financiero. ....	66
<b>II.4 Conclusiones del capítulo II.....</b>	<b>67</b>
<b>CAPÍTULO III. CONSECUENCIAS DEL PROCESO DE ACUMULACIÓN SOBRE LAS CONDICIONES MATERIALES DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (I): LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA.....</b>	<b>69</b>
<b>III.1 Evolución de las clases sociales en España.....</b>	<b>69</b>
• La población española y la actividad económica. ....	69
• La estructura social: la evolución de las clases sociales. ....	71
<b>III.2 Evolución del ingreso medio.....</b>	<b>75</b>
<b>III.3 Las rentas del trabajo.....</b>	<b>76</b>
• Análisis de las condiciones de empleo.....	76
• Evolución de los salarios.....	80
<b>III.4 ...y las de la propiedad. ....</b>	<b>86</b>
<b>III.5 El salario relativo y la ganancia relativa.....</b>	<b>88</b>
• La distribución relativa del producto.....	89
• La polarización social en términos de renta.....	93
<b>III.6 Conclusiones capítulo III.....</b>	<b>94</b>

**CAPÍTULO IV. CONSECUENCIAS DEL PROCESO DE ACUMULACIÓN CAPITALISTA SOBRE LAS CONDICIONES MATERIALES DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (II): EL PATRIMONIO FAMILIAR ..... 96**

**IV.1 Algunos rasgos de los principales mercados de activos..... 97**

- El proceso de liberalización financiera: principales cambios y transformaciones. .... 97
- Las políticas de privatización: impacto sobre los mercados. .... 99
- Intermediarios financieros no bancarios: la irrupción de los inversores institucionales..... 102
- Evolución reciente del mercado inmobiliario español ..... 108

**IV.2 El patrimonio familiar agregado. Análisis de las Cuentas Financieras del Banco de España. .... 109**

- Evolución de la riqueza familiar ..... 110
- Composición de la riqueza de las familias. .... 111

**IV.3 La distribución de la riqueza: un análisis de clase desde la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) ..... 118**

- Consideraciones previas ..... 118
- Cuestiones metodológicas ..... 120
- Análisis de los agregados patrimoniales ..... 122
- Estudio de los elementos patrimoniales ..... 125

**IV.4 Conclusiones del capítulo IV..... 131**

**CAPÍTULO V. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN..... 132**

**ANEXOS**

**BIBLIOGRAFÍA**

## ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS UTILIZADAS

AF- Activos Financieros	IVIE- Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas
AHE- Asociación Hipotecaria Española	LIMEW- Levy Institute Measure of Economic Well-being
AR- Activos Reales	LWS- Luxembourg Wealth Study
BE- Banco de España	MTAS- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales
CEE- Comunidad Económica Europea	OCDE- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
CFA- Cuentas Financieras Anuales	OPV- Oferta Pública de Venta
CNE- Contabilidad Nacional de España	PN-Patrimonio Neto
CNMV- Comisión Nacional del Mercado de Valores	PSOE-Partido Socialista Obrero Español
CRLU- Coste real laboral unitario	PT-Pasivo Total
DGSyFP- Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones	RA- Remuneración de Asalariados
EBE- Excedente Bruto de Explotación	RBD-Renta Bruta Disponible
EFF- Encuesta Financiera de las Familias	RFN-Riqueza Financiera Neta
EPA- Encuesta de Población Activa	SCF- Survey of Consumer Finances
ETT- Empresa de Trabajo Temporal	SCN-Sistema de Cuentas Nacionales
FBBVA-Fundación Banco Bilbao Vizcaya	SEBC-Sistema Europeo de Bancos Centrales
FBCF-Formación Bruta del Capital Fijo	SEC-Sistema Europeo de Cuentas
FIAMM-Fondos de Inversión en Activos de Mercado Monetario	SEPI-Sociedad Estatal de Participaciones Industriales
FII- Fondos de Inversión Inmobiliaria	SICAV- Sociedades de Inversión en Capital Variable
FIM- Fondos de Inversión Mobiliaria	SMI-Salario mínimo interprofesional
FMI-Fondo Monetario Internacional	TM-Tratado de Maastricht
IIC-Instituciones de Inversión Colectiva	TMAA- Tasa media anual acumulativa
INE- Instituto Nacional de Estadística	UCD- Unión de Centro Democrático
INH-Instituto Nacional de Hidrocarburos	UE- Unión Europea
INI- Instituto Nacional de Industria	UEM- Unión Económica y Monetaria
INEM- Instituto Nacional de Empleo	UE-15–Unión Europe
IP- Impuesto del Patrimonio	
IRPF- Impuesto de la Renta de las Personas Físicas	

## INTRODUCCIÓN

La estrategia de desarrollo económico adoptada por la economía española en las últimas décadas se ha basado en la profundización de las relaciones capitalistas de producción en nuestra sociedad. De esta manera, ha quedado inserta en el sistema capitalista internacional por medio de un proceso específico articulado a través de la adhesión a la UE.

Desde la caída del régimen dictatorial hasta la actualidad, el ritmo al que se han producido ciertas transformaciones socioeconómicas ha sido trepidante. La modernización del aparato productivo, dirigida por la reorientación sectorial que ha supuesto la terciarización económica -gestada ya en la última etapa franquista-; reorientación de las funciones del Estado en la actividad económica; el proceso de liberalización y modernización al que se ha sometido el sector financiero; mutación de las relaciones laborales como consecuencia de las sucesivas reformas del mercado de fuerza de trabajo o la integración en los flujos internacionales comerciales y financieros son sólo una selección de los fenómenos más representativos de todos los que han caracterizado el devenir de la economía española durante este tiempo. Además, las de carácter económico se han simultaneado con modificaciones en otras dimensiones sociales de similar importancia.

Entre los resultados del proceso, se puede computar la senda de crecimiento económico que ha supuesto el encumbramiento de España como octava potencia económica a nivel mundial, en términos de PIB, y la quinta de la UE. Considerando el desfase con el que partía al comenzar este periodo, es evidente el acercamiento respecto a las principales economías capitalistas, intensificada en el último decenio gracias a la consecución de unas tasas de crecimiento superiores a las de sus socios comunitarios. Es éste uno de los argumentos más sólidos de los aportados para justificar el carácter exitoso de la estrategia española, y lo que le ha supuesto su reconocimiento a nivel internacional; tal es así, que incluso muchas economías latinoamericanas han identificado al español como el modelo de desarrollo económico a seguir.

No obstante, el proceso no ha sido, ni mucho menos, armonioso. La moderación salarial se ha convertido en una verdadera obsesión para los dirigentes -ya desde el primer gobierno de UCD- por lo que muchas de las medidas aplicadas se han orientado a este fin. Esto ha provocado que la evolución de las rentas salariales no haya sido acompasada al ritmo de crecimiento. Además, el grado de precariedad insuflado al mercado laboral -al que se ha sometido a un proceso de desregulación muy intenso- ha implicado transformaciones en las

relaciones laborales que, en muchas ocasiones, han repercutido negativamente sobre las condiciones materiales de los trabajadores.

Por lo tanto, una somera valoración de la evolución de la economía española identifica el carácter contradictorio de un proceso que ha conjugado el incremento del número de millonarios en España<sup>1</sup> con el mantenimiento de una tasa de pobreza –en términos relativos– del 19,9%<sup>2</sup>.

### **Objetivos e hipótesis de trabajo**

De acuerdo con este panorama, los objetivos planteados en la investigación giran en torno a la comprensión del tono contradictorio que ha adquirido el proceso de crecimiento en España. Una vez que se constata el progreso económico de la economía nacional en este periodo, se pretende estudiar si toda la sociedad española se ha beneficiado de la misma manera de las consecuencias positivas del proceso de desarrollo. En cuanto al progreso material derivado del proceso de acumulación, ¿es igualmente disfrutado por todos los miembros de la sociedad o existen desigualdades? En caso de existir, ¿responden éstas a una pauta estructural o más bien tienen un carácter aleatorio? ¿El propio devenir del proceso de acumulación, modifica la participación relativa en el avance material de ciertos grupos sociales? Concretamente, se utilizarán las clases sociales como categorías de estudio para analizar la repercusión que sobre las condiciones materiales de existencia ha generado esta senda progresiva. Se escudriñará el proceso de crecimiento con el objetivo de detectar si las clases sociales han disfrutado de la misma manera de sus benéficas consecuencias.

De manera específica, la hipótesis de trabajo que esta investigación pretende contrastar es la de que *el proceso de acumulación en España de las tres últimas décadas, a pesar de haber supuesto un claro progreso material para la sociedad –lo que, precisamente, ha supuesto su reconocimiento en el panorama internacional–, ha intensificado la desigualdad en términos de condiciones materiales de existencia. Concretamente, esta creciente desigualdad ha tenido lugar entre las clases sociales de tal manera que la posición de la clase trabajadora ha empeorado relativamente, generando así una dinámica de polarización social entre el capital y el trabajo. Por ello, las diferencias de clase, lejos de desvanecerse como consecuencia de la profundización en las relaciones capitalistas de producción, han*

---

<sup>1</sup> Según el ‘World Wealth Report’ (2004) de Capgemini y Merrill Lynch, España es uno de los países donde el crecimiento de millonarios se ha presentado más intenso, con una tasa de crecimiento anual del 18% en 2003.

<sup>2</sup> Datos de Eurostat referidos al 2004.

*tendido a dilatarse; todo ello, queda explicado por el progresivo crecimiento de la tasa de explotación a la que se ha sometido a los asalariados.*

Así, nos disponemos a escrutar, desde una perspectiva de clase, los efectos que sobre el bienestar material de la población ha conllevado el proceso de acumulación específico de nuestra economía. Habida cuenta de las múltiples dimensiones de este concepto, la investigación se centrará en el análisis sobre la renta y la riqueza. *De esta manera, intentaremos contrastar que, con independencia de la evolución del salario real, el salario relativo –definido como la participación relativa de los asalariados en el ingreso total- ha tendido a caer en la economía española; de la misma manera, el componente opuesto - la participación relativa de los propietarios en la renta nacional- se ha reforzado a lo largo del periodo analizado. En este caso, podríamos decir que el proceso de acumulación en España ha promovido la polarización social en términos de renta: las diferencias de ingresos entre las clases se han ensanchado.* En cuanto a la riqueza, la disponibilidad de datos, sólo nos permite efectuar un análisis estático de la distribución entre clases. Por lo tanto, en este caso, *se busca verificar que existe un elevado grado de desigualdad en la distribución de la riqueza entre las clases sociales -constatando así la importancia del criterio de clase para explicar la desigualdad- y, además, que, debido precisamente a esta desigual distribución, los trabajadores -como clase- quedan alejados de la propiedad de los medios de producción.* Así, se intentará constatar que los sucesivos procesos de reforma en los regímenes de propiedad –a través de las privatizaciones- y las habidas en el sector financiero –conjugadas con las de carácter fiscal- no han supuesto el acceso de la clase asalariada a la propiedad de medios de producción.

En caso de constatarse, las enseñanzas derivadas de este planteamiento serían varias. En primer lugar, se evidenciaría que los frutos del proceso de acumulación han sido desigualmente disfrutados por las clases sociales, manifestando así su carácter antagónico. Además, se justificaría la perspectiva de clase para afrontar estudios sobre la desigualdad del bienestar material –en términos de renta y riqueza- en la economía española, enfoque que si bien era el predominante en la Economía Política clásica actualmente es minoritario. Por último, se daría cuenta de que la pretendida homogeneización social derivada del grado de madurez del capitalismo alcanzado en nuestro país no es sino una falacia.

## **Justificación del objeto de estudio**

La elección de la economía española como estudio de caso, reposa en el interés de investigar los resultados del proceso de acumulación capitalista sobre la dimensión material de la población en una economía desarrollada que, además, ha quedado inserta en un proceso de integración supranacional y que, a consecuencia de su acelerado ritmo de progreso material, se ha erigido como un referente a nivel internacional. Aunque ha sido el capitalista el modo de producción dominante en nuestra economía desde hace siglos, se considera que en las tres últimas décadas se ha ahondado en las relaciones capitalistas de producción de manera determinante –lo que ha permitido la inserción de nuestra economía en el sistema económico internacional, especialmente tras la caída del régimen-. No hay que olvidar que ésta se produce pocos años después de que se desate la última crisis de carácter estructural que ha azotado al capitalismo, situación que conviene incorporar al análisis. El proceso de acumulación se ha desarrollado en un contexto internacional caracterizado por las dificultades de valorización del capital, por lo que las medidas aplicadas en las diferentes economías, también en la española, se han dirigido a garantizar las condiciones de rentabilidad –y así impulsar el proceso de acumulación- a través de la desvalorización de la fuerza de trabajo. Por estos motivos, el análisis cubrirá el periodo que transcurre desde 1973, año en el que se desencadena la crisis mencionada, hasta la actualidad, concretamente 2005 –último año para el que se disponía de estadísticas para la mayor parte de las variables analizadas-.

Si se acepta que los efectos que genera sobre el bienestar material de la población conforman uno de los aspectos cruciales para valorar una estrategia de desarrollo, el interés del objeto de estudio de la presente investigación queda justificado. Más aún si en lugar de mantenernos en un nivel de investigación en el que trabajemos con valores medios nacionales, reducimos el grado de abstracción para valorar los resultados concretos sobre grupos sociales diferenciados, obtenidos en este caso como resultado de la aplicación del criterio de clase.

## **Delimitación del objeto de estudio**

Siendo nuestra variable explicar el bienestar material, se aproximará este concepto a través de la renta y la riqueza; no obstante, atendiendo a la dimensión de la investigación que nos ocupa, se estima conveniente la acotación del estudio de estas dos variables. En relación a la renta, se mantendrá al margen el estudio de los efectos que el Estado, en el ejercicio de su función de redistribución, provoca sobre su distribución. Además, en relación al salario, nos volcaremos sobre el estudio de su componente directo, excluyendo lo acontecido en relación a

sus otros componentes –indirecto y diferido-. En cuanto a la riqueza, la variable examinada será el patrimonio familiar.

Por otra parte, como se ha señalado, el estudio mantendrá, en la medida de lo posible, un enfoque de clase, por lo que se centrará en el estudio de las desigualdades que se producen entre ellas. Esto no significa que sean categorías con una composición homogénea; no se ignoran las diferencias existentes en el seno de cada una de las clases, sino que se afronta el estudio de la desigualdad interclase dejando al margen su dimensión intraclase. Evidentemente, se selecciona este aspecto de la desigualdad al considerarlo más significativo para explicar las contradicciones del proceso de acumulación que el otro. Es éste el motivo por el que no se procede a una mayor desagregación en las unidades de estudio, pues lo que se pretende resaltar son los contrastes entre el capital y el trabajo, considerando también a los autónomos como una tercera clase social con entidad propia. A lo largo de la investigación sólo se romperá este planteamiento en el estudio de la riqueza, donde se escinde del grupo de asalariados a los directivos debido al comportamiento diferencial de su patrimonio respecto al resto de miembros de esta clase.

En relación a los estudios sobre la distribución de la renta en España son muchos y variados los estudios publicados<sup>3</sup>; no obstante, son más limitados –aunque no inexistentes- los que afrontan este estudio a través de una perspectiva de clase<sup>4</sup>. Mucho más discreta es, como consecuencia de la escasez de estadísticas al respecto, la propagación de investigaciones cuyo objeto de estudio es el patrimonio en nuestro país. Sólo los trabajos de Naredo<sup>5</sup> han abordado sistemáticamente el estudio del patrimonio de las familias españolas y su distribución. No ocurre lo mismo en el panorama internacional: la disponibilidad estadística ha favorecido su profusión desde hace tiempo en otras economías. Desde la revista ‘Review of Income & Wealth’ se han publicado estudios desde diferentes perspectivas, destacando la labor de E.N. Wolff, en el estudio de la economía estadounidense; también desde el Levy Institute se ha desarrollado un trabajo de gran calidad en el que la aproximación del bienestar material incluye la riqueza; por destacar otros, los colectivos de Lèvy y Dumènil ofrecen variada información estadística. En algunos casos, estos trabajos utilizan el criterio de clase para definir grupos sociales. Incluso existen varias iniciativas que, desde diferentes instituciones, aúnan esfuerzos en trabajos colectivos cuyo fin es el de ofrecer series homogéneas que

---

<sup>3</sup> En el capítulo 17 de Carreras y otros (2006) se realiza una excelente *síntesis* de diferentes series que abarcan, para un periodo amplio, la distribución de la renta en España desde diferentes perspectivas.

<sup>4</sup> Podríamos destacar, entre otros, los de Millán Pererira, en Torres (1994), Guerrero (1990) y Díaz-Calleja y Guerrero (1998).

<sup>5</sup> Véase bibliografía.

permitan la comparación internacional. Los casos más destacables son dos: el Luxembourg Wealth Study, que trabaja con series estadísticas de las economías norteamericanas y algunas europeas –no incluye el caso español-, y la desarrollada en el World Institute for Development Economics of the United Nations University por un conjunto de autores, entre los que se encuentra el mismo Wolff. En este caso, se ofrece una visión a nivel mundial de la riqueza familiar.

Por lo tanto, esta investigación pretende aportar una visión más completa del bienestar material, conjugando análisis de distribución funcional de la renta con los de la distribución del patrimonio familiar. En este último caso, la escasez de información mencionada constreñirá nuestro análisis como se verá en el texto. Al ser un estudio de economía aplicada, se intentará preponderar el contenido empírico del trabajo frente a cuestiones de carácter teórico, que tendrán su lugar adecuado en la investigación.

### **Fuentes de datos y estructura del trabajo**

La información utilizada para contrastar las hipótesis de partida procede de diversas fuentes, todas ellas de solvencia acreditada. En primer lugar, para el análisis de la renta, se ha utilizado fundamentalmente información de la Contabilidad Nacional publicada por el INE conjugada con la información de la EPA que esta misma institución ofrece. En relación a la riqueza, se han utilizado bases de datos del Banco de España, concretamente, las Cuentas Financieras y, para el análisis de la distribución de riqueza entre clases sociales, la Encuesta Financiera de las Familias. En este último caso, se ha efectuado un trabajo directo sobre los datos con el objetivo de organizarlos en base a los criterios mantenidos en la investigación. Por último, para completar la verificación de las hipótesis y para el resto de capítulos, se ha utilizado información proveniente de, entre otras fuentes, la OCDE, la CNMV y el MTAS.

A partir de este marco introductorio, la investigación se estructura en cinco capítulos. En el primero se ofrece un repaso de los principales posicionamientos teóricos en relación a los efectos que sobre el bienestar material genera el proceso de acumulación capitalista haciendo especial incidencia en la postura de Marx, referente teórico de nuestra investigación. A través de su desarrollo, se revela también la diferente capacidad explicativa que cada una de las doctrinas analizadas concede a la clase social como categoría teórica.

A continuación, en el segundo capítulo, pasamos a la descripción de la manera específica en la que se ha desarrollado el proceso de acumulación en nuestra economía durante el periodo analizado, variable independiente de nuestra hipótesis. Intentando abarcar

la complejidad de las distintas dimensiones de este objeto, se revisan las principales transformaciones de carácter estructural quedando siempre el estudio contextualizado en la inserción internacional de nuestra economía a través de su integración en la UE.

En los dos siguientes capítulos –de carácter medular para la investigación- pasamos a contrastar la hipótesis de partida, una vez expuesto nuestro referente teórico y descrita nuestra variable independiente. El capítulo tercero se abre con el estudio de la evolución de la estructura social española –utilizando las relaciones de producción para diferenciar cada grupo social-; se incluye este apartado de carácter instrumental a efectos de comprender la magnitud de los procesos de desigualdad expuestos en los dos siguientes capítulos. A continuación, se estudia -de manera diacrónica- la distribución funcional de la renta, previo repaso de las principales consecuencias que sobre el mercado laboral han tenido las sucesivas reformas llevadas a cabo. En el capítulo cuarto, centramos el análisis en la riqueza familiar. En este caso, tras revisar las principales tendencias en los mercados de los activos más importantes para el patrimonio familiar de los españoles –a saber, el inmobiliario y el financiero-, se efectúa un escrutinio agregado de su evolución y composición para cerrar el capítulo con el análisis de su distribución entre clases sociales.

En el último capítulo se cierra la investigación presentando las conclusiones alcanzadas, resaltando aquellas que nos permitan contrastar la hipótesis de partida. De esta manera, se intentará haber ofrecido una explicación a las principales cuestiones que nos hemos planteado en el documento.

Para completar el trabajo, se presentan una serie de anexos que recogen información detallada y precisa, considerada relevante para obtener una visión más profunda de distintas partes del texto.

Lamentamos habernos excedido en la dimensión del documento, si bien las características intrínsecas del trabajo han requerido el espacio dedicado. El rigor en la presentación de la información y sus precisiones metodológicas, así como la pretensión de aprovechar al máximo las distintas fuentes de información disponibles, han exigido un espacio en la investigación extenso. No obstante, se considera que toda la información presentada ha acompañado convenientemente la argumentación mantenida y ha servido para clarificar muchos de los aspectos planteados; por lo tanto, la alternativa de haber excluido alguna de sus partes hubiera dejado muchos aspectos clave de la investigación sin dilucidar.

## **CAPÍTULO I. POSICIONES TEÓRICAS RESPECTO AL PROCESO DE ACUMULACIÓN Y LAS CLASES SOCIALES**

A lo largo de este capítulo se expondrán los principales postulados teóricos en relación a los efectos que sobre el bienestar material imprime el desarrollo capitalista. Además, también veremos que cada una de las doctrinas repasadas ha concedido diferente valor al concepto de clase social como categoría analítica. Fundamentalmente, se confrontan para ello dos posiciones: la postura ortodoxa, integrada por la escuela neoclásica y la interpretación mayoritaria de la obra de Keynes<sup>6</sup> -dejando constancia del referente que este paradigma encuentra en la Economía Política clásica- y la de Marx, incorporando las críticas recibidas así como los desarrollos contemporáneos de sus premisas.

### **I.1. La postura ortodoxa**

Debido al sentido que debe darse a este capítulo de encuadre teórico, no nos dedicaremos a hacer un repaso exhaustivo y riguroso de las diferentes y variadas interpretaciones -acerca del tema que nos atañe en la investigación- que quedan comprendidas dentro del abanico tan amplio de la ortodoxia. Más bien, nos limitaremos a escudriñar únicamente aquellas posiciones consideradas dominantes dentro de este paradigma. Para ello, conviene repasar, aunque se haga de manera somera, el tratamiento del tema en la economía clásica -referencia teórico de los planteamientos convencionales actuales-; una vez que se complete su análisis, se procederá a delimitar la postura ortodoxa actual.

#### El tratamiento de las clases sociales en la Economía Política clásica<sup>7</sup>

Las semejanzas que podemos encontrar entre la ortodoxia actual y la escuela clásica comparten importancia con las divergencias que ambos cuerpos doctrinales presentan. De esta manera, la pretensión de este apartado radica, más que en el desarrollo exhaustivo de sus aportaciones, en la selección de aquellos elementos y propuestas de carácter teórico planteadas desde esta escuela y que nos sirven de referencia a la hora de presentar las posturas actuales, ortodoxa y heterodoxa, al respecto.

---

<sup>6</sup> Efectivamente, se hace referencia a lo que ha pasado a denominarse la síntesis neoclásica; mención aparte merece la rama -más heterogénea- de los postkeynesianos, quienes reivindican una lectura ortodoxa de la obra de este autor.

<sup>7</sup> A pesar de que Marx es un economista encuadrado en la Economía Política clásica, a efectos expositivos se excluye ahora de este grupo de autores entre los que destacamos, entre otros, a los siguientes: Smith, Ricardo, Malthus y Stuart Mill.

En relación a la escuela clásica, conviene destacar ciertos aspectos de carácter metodológico que nos serán de interés para comprender su postura.

i. En primer lugar, los márgenes que delimitan el objeto de estudio de esta escuela son mucho menos limitados que aquellos con los que habían trabajado los mercantilistas<sup>8</sup>, quienes habían constreñido su análisis al intercambio. No obstante, cabe señalar que la amplitud en el objeto de estudio no es una innovación metodológica de los clásicos: los fisiócratas ya habían recogido en su modelo, la *Tableau Economique*, un enfoque íntegro de la economía. Por ello, se puede afirmar que los clásicos trabajan con un objeto de estudio amplio, analizando de manera global el proceso de reproducción material, que comprende las fases de producción, distribución y consumo; así como el mecanismo del intercambio a través del que estas tres fases se estructuran.

ii. Además, el análisis clásico puede ser considerado dinámico. Es decir, la pretensión compartida por este grupo de autores es la de desentrañar cuáles son las leyes generales del desarrollo del sistema capitalista, manteniendo una perspectiva, según la terminología utilizada actualmente, de largo plazo.

iii. Para acabar con esta serie de principios metodológicos compartidos por los autores clásicos, se ha de señalar que la unidad de análisis que utilizan no es el individuo sino ciertos grupos sociales; en concreto, las clases sociales. Son tres las clases sociales con las que trabajan; capitalistas, terratenientes y trabajadores, quedando conformada cada una de ellas por los miembros de la sociedad que ejercen una serie de funciones específicas dentro del proceso de reproducción material y que, como consecuencia de las distintas funciones sociales que cumplen en la actividad económica, reciben diferentes tipos de ingreso.

Conviene profundizar en esta última característica de la escuela clásica debido a la relación directa que guarda con nuestro objeto de estudio. Podemos afirmar que el grado de precisión teórica con el que trabaja la escuela clásica respecto a la categoría de clase social es máximo, siendo la distinta forma de obtención del ingreso el criterio utilizado para clasificarlas. Como señala Milios (2000) la concepción de las clases sociales por esta escuela presenta una diferencia cualitativa respecto a la que hasta ese momento se había manejado. Si bien los autores que comenzaron a utilizar el término lo aplicaron con un fin meramente descriptivo, de tal manera que los individuos quedaban agrupados según su nivel de riqueza en las diferentes clases, en la Edad Media se impuso una utilización normativa del concepto, de modo que su uso se generaliza para la caracterización de cómo deberían funcionar las

---

<sup>8</sup> Se obvia el debate de si realmente estos autores llegaron a conformar una escuela de pensamiento, pues no es éste motivo de análisis en el presente apartado.

diferentes versiones de las, supuestamente, sociedades ideales. Los fisiócratas representan un engarce parcial entre estas posturas y la desarrollada posteriormente por Adam Smith: a pesar de agrupar -al igual que los clásicos- en su citado modelo a los miembros de la sociedad según la función específica que ejerciesen en el proceso de reproducción material, el componente normativo sigue siendo muy importante en su propuesta ya que utilizan el esquema de clases sociales para proponer que sólo aquellos que participen en el sector primario pueden ser considerados productivos para la sociedad -por lo que hubiera debido ser ésta la clase social sobre la que se debería haber construido la sociedad francesa del siglo XVIII, según estos autores-.

Será Adam Smith el primero que plantee un enfoque objetivo para definir las clases sociales, pues las conceptualiza a partir de la posición que cada miembro de la sociedad ocupa en la organización de la actividad económica. Es decir, los miembros de la sociedad quedarán integrados en una u otra clase según la función económica -con independencia de sus características técnicas o naturales- desarrollada en el proceso de reproducción material. De esta premisa se deriva que las clases sociales se pueden diferenciar según los tipos de ingresos que reciben los miembros que la componen, detectando, para las sociedades capitalistas de finales de S XVIII tres grandes clases sociales: capitalistas, cuya función consiste en aportar los medios de producción al proceso productivo, función por la que recibirán los beneficios; terratenientes, encargados de aportar los recursos naturales -concretamente la tierra- por lo que recibirán una parte del producto final en forma de rentas de la tierra y, finalmente, los trabajadores, cuya función consiste en la aplicación de la fuerza de trabajo al proceso, actividad que se ve remunerada con los salarios.

La última de las características que merece ser destacada de su enfoque sobre las clases sociales es su carácter economicista aunque no reduccionista; es decir, si bien es verdad que de manera consecuente con la doctrina general de esta escuela - que concibe la dimensión económica como la más importante para comprender el devenir de las sociedades capitalistas- se considera que los factores económicos son determinantes para comprender la dinámica de las clases sociales, éstos no actúan de manera única pues también integran aspectos de otra índole (políticos, ideológicos,...) en su análisis<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Quizá sea Mill el autor que mas lejos llevó esta visión multidimensional, incorporando incluso factores históricos a su explicación que contrastan con la visión ahistórica que impregna la doctrina mayoritaria de la escuela.

### El viraje neoclásico: el desvanecimiento de las clases sociales en el análisis económico.

A pesar de sus coincidencias en el plano ideológico, la metodología utilizada por los neoclásicos difiere radicalmente de la aplicada por la Economía Política clásica. Marx desarrolla el cuerpo teórico de los clásicos y alcanza una serie de conclusiones que se oponen a las inicialmente emitidas por éstos. Por ello, los neoclásicos, enfrascados en la tarea de exhibir las bondades del sistema capitalista, desechan gran parte de las herramientas teóricas que sus predecesores habían aportado.

Aunque existen otras transformaciones de enorme calado<sup>10</sup>, nos centraremos en el análisis de aquellas relacionadas con la dinámica de las clases sociales en el sistema capitalista. El primer aspecto en el que conviene detenerse es en el propio objeto de estudio, pues queda redefinido<sup>11</sup> tras la pretensión de los clásicos de comprender de manera global el proceso de reproducción material. Los neoclásicos ciñen su esfuerzo intelectual a un ámbito mucho más limitado y concreto, pues su objetivo es el de explicar el funcionamiento de los mercados, enmarcando así su análisis únicamente en los procesos de intercambio característicos de las economías capitalistas. Así, se renuncia a la capacidad comprensiva de la economía clásica a cambio de alcanzar un mayor grado de conocimiento sobre el funcionamiento de los mercados.

Otra peculiaridad del enfoque neoclásico es su eminente carácter estático frente a la concepción dinámica que sobre el proceso de acumulación mantenían los clásicos. De este modo, su proceder habitual es el de plantear ejercicios de estática comparativa a través de la incorporación de un contundente y preciso instrumental matemático.

Por último, se ha de señalar el cambio que más influye sobre nuestro objeto de estudio: las clases sociales dejan de conformar la unidad de análisis económico para ser sustituidas por los individuos. El individualismo metodológico que impera en toda la doctrina ortodoxa en la actualidad vacía de contenido categorías tan relevantes dentro del pensamiento económico clásico como el de clase social.

Se puede afirmar que la teoría de las clases sociales de los clásicos es sustituida por la de los factores productivos, que se presenta en el esquema del flujo circular de la renta. En ella, ya no tiene sentido hablar de clases sociales sino de propietarios de factores productivos: la sociedad es una masa homogénea de individuos, todos ellos propietarios de un vector de

---

<sup>10</sup> Especialmente destacable es el rechazo de la teoría del valor que Ricardo había desarrollado en base a las propuestas de Smith -y que, por otra parte, sirvió de base para la construcción teórica de Marx- y su sustitución por la teoría subjetiva del valor basada en la utilidad marginal a finales del S XIX.

<sup>11</sup> Este cambio se cristaliza en la propuesta de Robbins: “La economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos”. Cita tomada de Castaño Salas (2002).

factores  $v=(x,y,z)$  -siendo  $x,y,z$  los distintos factores productivos- y con independencia de que la dotación de alguno de ellos sea nula [Guerrero (2002)]. Este simple modelo de la reproducción económica de la sociedad incorpora dos agentes económicos diferenciados: por una parte las economías domésticas –o más bien los individuos que la componen- y las empresas. Los primeros ponen a disposición de las empresas los factores productivos que poseen con el objetivo de obtener como contraprestación un determinado ingreso que utilizarán para adquirir los bienes y servicios que se producen en el seno de las mismas empresas, gracias a la combinación de estos recursos productivos.

Antes de mencionar la teoría de la distribución que se deriva de su modelo, es necesario destacar un aspecto adicional que nos ayuda a comprender la concepción ortodoxa de las consecuencias que el proceso de acumulación tiene sobre el bienestar material de la población. Siguiendo a Gordon (1995), conviene explicitar que estos autores parten de una visión homogénea acerca de los propietarios de los factores productivos, que al fin y al cabo, comprenden a toda la sociedad. Es decir, las relaciones sociales de producción, que habían sido propuestas por los clásicos, quedan excluidas del análisis económico; ahora simplemente se concibe la sociedad como un mero agregado de individuos, todos propietarios de uno u otro factor productivo, que comparten el mismo objetivo de venderlos a las empresas para ser remunerados por ello. Desaparecen, de este modo, el antagonismo y los intereses contrapuestos entre clases; y, por supuesto, la explotación de una clase por otra. Frente a la deslegitimación que habían supuesto las conclusiones extraídas por Marx a partir del desarrollo de la Economía Política clásica, los neoclásicos consiguen ofrecer -sustentando su aparato teórico en unos postulados verdaderamente diferentes- una visión armoniosa e idílica del sistema. El capitalismo caracterizado por el *laissez faire* ya había sido concebido por los clásicos como el único sistema que podía garantizar esta situación de ausencia de conflicto en la sociedad, además de ser el único sistema coherente con las leyes naturales que, según ellos, rigen la sociedad<sup>12</sup>. No obstante, su modelo planteaba dudas acerca de esa armonía al mantener, aunque de manera latente, el conflicto entre clases sociales. Los neoclásicos fueron mucho más tajantes al respecto, siendo ilustrativa la cita de Perry (1865, Elementos de Economía Política) al respecto:

---

<sup>12</sup> Una excepción notable en este sentido es la postura de Mill respecto a la fase de distribución de producto, al proponer que ésta queda determinada socialmente. No obstante, respecto al resto de dimensión del proceso económico su postura es similar a la del resto de clásicos.

“No hay ningún antagonismo arraigado dentro de la esfera del intercambio; ni siquiera entre los terratenientes y el pobre que no tiene qué comer. Si hubiera este antagonismo (...) se debería a la mala administración de los hombres del gobierno, no a las leyes fundamentales de la economía”<sup>13</sup>.

El individualismo metodológico se impone de tal manera que las relaciones sociales desaparecen completamente del estudio económico; para comprender el funcionamiento de la actividad económica no hay más que indagar en los factores que condicionan a los individuos cuando toman sus decisiones. Además, proponen que es utilitarista el principio que explica la conducta de los individuos, basando así su comportamiento en dos coordenadas, el placer – cuya consecución se busca- y el dolor -intentando su evitación-; desde este planteamiento, los individuos desarrollan estrategias basadas en la maximización de su propio interés a partir de los recursos de los que disponen. Por ello –en el siguiente apartado desarrollaremos convenientemente este aspecto- muchos de los desequilibrios y problemas económicos vienen explicados, desde esta perspectiva, por decisiones individuales erróneas.

Profundizando en los aspectos metodológicos de esta corriente, se observa que la estrategia científica que desarrollan es el esencialismo (Wolf y Resnick, 1987): cualquier fenómeno puede ser explicado como la consecuencia de la aparición, previa y/o simultánea, de una serie de factores determinantes para su existencia. De esta manera, cualquier fenómeno económico puede ser explicado y reducido a sus causas determinantes esenciales. Sólo hay que buscar las causas esenciales que lo determinan, que se encontrarán en el comportamiento utilitarista de los individuos: éstos basan su conducta en el desarrollo de estrategias que les permitan maximizar su interés, en base a sus preferencias y atendiendo a la disponibilidad de recursos.

De todo lo señalado, la propuesta neoclásica se deduce de manera clara: al depender los fenómenos económicos del comportamiento de los individuos, hay que garantizar las condiciones que permiten la toma de decisiones en condiciones de racionalidad para que la búsqueda del máximo interés no quede obstaculizada. Esto se puede alcanzar, según las conclusiones de estos autores, manteniendo y asegurando el régimen de propiedad privada (para que cada individuo pueda tomar decisiones acerca del uso que le da a los recursos productivos que posee) y profundizando en el grado de libertad económica que ha de impregnar los mercados capitalistas. Así, se puede maximizar el bienestar material de toda la sociedad -incidiendo de nuevo en el carácter armónico de la propuesta, al alcanzar a todos los

---

<sup>13</sup> Extraída de Gordon (1995)

miembros de la sociedad el progreso material- pues se alcanzará el mayor nivel de riqueza posible de este modo.

Aunque de manera sintética, han quedado expuestas las principales características de la postura ortodoxa acerca de la posición que tienen los individuos frente al proceso económico.

### La desigualdad de la renta y de la riqueza como un fenómeno de carácter individual.

Tomando como base lo señalado en el apartado anterior, se puede aseverar que en realidad el paradigma ortodoxo no construye una teoría de distribución de la renta como tal; más bien lo que proponen es un modelo que explica el precio de venta de los factores productivos (Gordon, 1995), reincidiendo así en la constrictión de su análisis a los procesos de intercambio. No obstante, a partir del análisis de los intercambios de recursos productivos, podemos inferir cómo quedará distribuido el flujo de renta en la sociedad.

A pesar del intento de desechar cualquier visión normativa de la Teoría Económica<sup>14</sup>, su propuesta acerca de la distribución del ingreso -al igual que muchas otras dimensiones de este paradigma- queda impregnada de ciertos juicios de valor. En concreto, se señala que cada factor productivo ha de ser remunerado de manera proporcional a su contribución al proceso productivo, lo que constituye en sí mismo un postulado normativo. Como la aportación de cada factor productivo puede cuantificarse a través de la productividad marginal del mismo (Samuelson, 1996) será ésta la que determine el ingreso correspondiente a cada uno de ellos. La pretensión de este modelo se limita al análisis de cómo ha de ser remunerado un factor productivo específico, no cómo se distribuye la renta entre los distintos grupos sociales, objetivo perseguido por los clásicos. Por lo tanto, la distribución del ingreso total será simplemente el resultado de los procesos de intercambio de los factores productivos, que en último término dependen de las acciones individuales de sus propietarios.

Entonces, la controversia de la distribución del ingreso se dirime en el ámbito de las decisiones individuales de los miembros de la sociedad. En principio, la disyuntiva entre ofrecer fuerza de trabajo o capital -es decir, ser trabajador o capitalista-, es simplemente una opción individual que depende de las preferencias del individuo; el salario o beneficio recibido vendrá determinado, al igual que para cualquier otra mercancía, por el balance entre la escasez del factor en concreto y las preferencias sobre él. Los ingresos recibidos,

---

<sup>14</sup> Quizá uno de los hechos más ilustrativos de esta orientación hacia el positivismo lo constituya el cambio de denominación de la propia disciplina económica, desde el 'Political Economy' original hacia el 'Economics' con el que fue rebautizada por estos autores. Véase Arrizabalo (2001)

dependerán de la cantidad de factor ofrecido y, por lo tanto, de las decisiones individuales entre la dedicación del tiempo al trabajo o al ocio, entre el consumo actual de recursos o su sacrificio temporal. El nivel de ingresos de los individuos queda explicado por las elecciones racionales que hacen en base a sus preferencias y atendiendo a la asignación de recursos disponibles; su situación económica será exclusivamente responsabilidad suya, por lo que si una persona está insatisfecha con ella únicamente tendrá que modificar su conducta.

En cuanto a la riqueza, su análisis ha sido menospreciado por la escuela ortodoxa, obviando así tanto la concreción de los flujos de ingresos en activos como la poderosa influencia que sobre la dirección del flujo de ingresos ejerce la propia riqueza de los individuos.

El problema de la desigualdad de recursos y la pobreza que implica se individualiza de tal manera que las alternativas que ofrecen para explicar estos fenómenos se pueden sintetizar, según plantean Wolff y Resnick (1987), en las siguientes:

- elección 'voluntaria' de la situación de pobreza por parte del individuo; en el proceso de decisión sobre el uso de su tiempo, el individuo pondera el ocio sobre el trabajo, renunciando así a un mayor nivel de ingresos.
- Reducida productividad de los factores productivos: al determinar la productividad marginal del factor en cuestión el ingreso que recibirá su propietario, si ésta es baja, la contribución del factor al producto final también lo será, lo que explicaría los bajos ingresos obtenidos por su propietario. El caso más paradigmático sería el de la baja productividad de la fuerza de trabajo no cualificada, que nos ayudaría a comprender los bajos salarios de este segmento de trabajadores. De nuevo, nos situamos en el plano individual para comprender este fenómeno, pues son los individuos los que toman las decisiones acerca de su nivel de cualificación.
- Por último, señalan que en las sociedades suelen existir ciertos obstáculos para que el proceso de toma de decisiones se lleve a cabo de manera racional o para que los individuos dispongan libremente de sus recursos. Estas barreras, que imposibilitan la consecución de la armonía social, pueden surgir por varios motivos: las limitaciones humanas, que impiden la recopilación de información necesaria para la toma de decisiones o la incapacidad de anticipar situaciones futuras; o las propiedades técnicas de ciertas actividades económicas, como las economías de escala -que generan concentración de capital y, por tanto, de poder-, son dos de los impedimentos más utilizados para ejemplificar este argumento.

El nivel material de un individuo siempre es independiente de la situación en la que se encuentre el resto; riqueza y pobreza no son en ningún caso fenómenos interdependientes. La postura mostrada respecto a las medidas de redistribución es consistente con la posición planteada: ya que la distribución de recursos existente es el resultado de un proceso de toma de decisiones en el que los individuos –recordemos que no se establecen diferencias cualitativas entre ellos- eligen libremente, sería pernicioso cualquier tipo de intervención que la modificase. Consideran que los enfoques que denuncian la desigualdad material conciben la actividad económica como un juego de suma cero; frente a ello, reivindican que la actividad económica capitalista, aunque sea promovida por un individuo, siempre conlleva prosperidad para otros miembros de la sociedad. Por ello, de lo único de lo que ha de preocuparse la sociedad es de asegurar la libre disposición de los recursos por parte de los individuos, garantizando así la propiedad privada y de promover que la racionalidad impere en el proceso de toma de decisiones.

Además, en relación a la desigualdad material aducen no sólo que sea tolerable sino que es necesaria y funcional para la sociedad capitalista, ya que facilita los incentivos necesarios para el incremento de las relaciones de competencia entre los miembros de la sociedad, traduciéndose en una intensificación del esfuerzo del trabajo y, por lo tanto, de la productividad –con las benéficas consecuencias que ésta tiene para la sociedad-. Según indica Friedman en ‘Libertad de elegir’, “la propia desigualdad es una pieza capital de la asignación eficiente de los recursos, ya que es la que proporciona los incentivos necesarios para conseguirla.”<sup>15</sup>

De todo lo expuesto podemos concluir la postura ortodoxa respecto a las situaciones de desigualdad material. Según su perspectiva, el proceso económico capitalista es beneficioso inherentemente al posibilitar el progreso material de toda la población. Además, este proceso es armónico en el sentido de que no existe divergencia de intereses entre diferentes grupos sociales, pues todos los individuos, actuando en base a su propio interés, conseguirán maximizar el nivel de bienestar de toda la población. Por supuesto, reconocen que puede haber miembros excluidos del progreso general, que no se beneficien del proceso de crecimiento económico; pero no es ésta una característica intrínseca al propio proceso de acumulación, sino que se corresponde más bien con una serie de decisiones erróneas tomadas por estos individuos.

---

<sup>15</sup> Cita extraída de Torres (2000).

### La culminación de la postura neoclásica: el ‘Capitalismo Popular’.

Como señala Kozlik (1972), el capitalismo popular ha sido presentado como una nueva forma de gestión y organización económica. Básicamente, a lo que esta expresión se refiere es a una pretendida situación de extensión de la propiedad de los medios de producción, de tal manera que un porcentaje significativo de los miembros de la sociedad se convierten en propietarios y reciben, consecuentemente, rentas derivadas de la propiedad de los medios de producción. El caso más representativo sería el de las acciones, aunque ni mucho menos se agota con ellas el fenómeno, pues la inversión colectiva o los fondos de pensiones también son significativos. Este nuevo modelo económico vendría propiciado por una serie de reformas de carácter institucional, concentradas muchas de ellas en los mercados financieros –como las liberalizaciones-, pero también de índole fiscal –reformas fiscales que favorecen el ahorro, rebaja y/o eliminación del Impuesto del Patrimonio y del Impuesto de Sucesiones y Donaciones- y en el régimen de propiedad –privatizaciones-. Aunque el origen de esta propuesta es anterior, encuentra su apogeo ideológico tras la última crisis de carácter estructural que sufre el sistema capitalista durante el siglo pasado, con la reacción política frente a ella de los gobiernos de EEUU y Gran Bretaña –liderados por Reagan y Thatcher, respectivamente-. Es en estas economías en las que se comienzan a aplicar las reformas señaladas, generalizándose después al resto de países; mas abajo nos encargamos de profundizar convenientemente en el detalle de cómo se llevaron a cabo estos procesos.

Esta nueva modalidad del sistema capitalista representa el paroxismo del argumento de la ausencia de diferencias de clase planteado por la ortodoxia: si en algún momento había existido un grupo social diferenciado, alejado de la propiedad de los medios de producción y que dependía fundamentalmente de sus rentas del trabajo -o desde la perspectiva convencional, un agregado de individuos que poseían únicamente factor productivo trabajo- tras la aplicación de las reformas indicadas éstos también podrían alcanzar la propiedad del factor productivo capital. Es decir, en el vector que representa los factores productivos de cada individuo ningún algoritmo reflejaría el valor cero. Así, la propiedad de los diferentes factores productivos ha calado en toda la sociedad, compuesta por individuos que reciben rentas derivadas de la propiedad de los distintos recursos y que se diferencian entre ellos únicamente en la cantidad de éstos que poseen.

Con esta expresión se busca exhibir el rostro más ‘amable’, más democrático, del sistema capitalista; el capital ya no se encuentra concentrado en unas pocas manos, sino que se encuentra disperso en manos de la mayor parte de la población. Se ahonda en la idea de que el único sistema compatible con la democracia es el capitalista: una vez que se ha demostrado

que el capitalismo coexiste con la democracia en el ámbito político, se ejerce una nueva vuelta de tuerca sobre el argumento, aseverando que el sistema está preparado para democratizar también la economía. La mayor parte de la población ya puede tomar decisiones acerca de su destino socioeconómico; paradójicamente, será el sistema con el que históricamente estaban obligados a enfrentarse el que ha ofrecido a los trabajadores la posibilidad de participar en la propiedad de los medios de producción y participar en las decisiones económicas de la sociedad. Las clases sociales han desaparecido, pero no a partir de la transición hacia el comunismo sino a través de la profundización de las relaciones capitalistas. Las diferencias entre clases se desvanecen, los trabajadores se convierten en capitalistas, por lo que comparten intereses con ellos; incluso aceptando las herramientas teóricas marxistas, la injusta explotación lo es menos, pues aunque se arrebate a los trabajadores el plusvalor, éste es devuelto a sus manos –si no total, al menos, parcialmente- en forma de ganancias.

Los cambios apreciados en la última fase del capitalismo han sido interpretados de manera parecida por corrientes de pensamiento radicalmente diferentes y enmarcadas en la heterodoxia del pensamiento económico (Guerrero, 1997), como es el caso de los regulacionistas franceses<sup>16</sup>. Estos autores plantean que la dinámica económica ha sido financiarizada de modo que el capital financiero juega un papel preponderante en la lucha intestina entre los diferentes tipos de capital, de tal manera que las estrategias empresariales han sufrido una transformación al responder a los intereses de este tipo de capital, con un mayor carácter especulativo. Todo ello como consecuencia de los cambios institucionales citados más arriba, que, además, han supuesto la patrimonialización financiera de las familias y, por ende, la extensión de aquellos activos financieros que representan la posesión de medios de producción. El razonamiento se lleva hasta tal extremo que Aglietta llega a hablar “del advenimiento de la propiedad social del capital” (citado en Álvarez y Medialdea, 2006). A través de esta secuencia de razonamientos, estos autores llegan a planteamientos similares a los ortodoxos del capitalismo popular: la aparición del accionariado salarial ha provocado que las diferencias de clase se hayan diluido, ya que ahora una parte significativa de los ingresos de los trabajadores está formada por las rentas derivadas de su patrimonio; los asalariados son, a su vez, capitalistas y, por lo tanto, tienen intereses comunes.

---

<sup>16</sup> Para una explicación más completa de la diversidad de lecturas que de este fenómeno se hace desde el regulacionismo, véase Álvarez (2007) y Álvarez y Medialdea (2006).

## **I.2. La perspectiva de Marx: la intensificación de las diferencias de clase como consecuencia del proceso de acumulación.**

### El enfoque metodológico marxista frente al paradigma neoclásico

Como se ha señalado previamente, se considera oportuna la inclusión de Marx dentro de la escuela clásica; justifiquemos ahora esta decisión. Por paradójico que pueda parecer, las coincidencias epistemológicas entre los clásicos y los neoclásicos son mucho más débiles que las que este autor guarda con los primeros. Así lo justifica Ramos: "desde el punto de vista del método, el proceder de Marx es similar al de los clásicos; si bien Marx, como filósofo y científico de amplias miras, era mucho más consciente y explícito a este respecto. Así, 'El Capital' es una espléndida muestra de la combinación de abstracción y conocimiento factual e institucional que Marx siempre puso en práctica. Y el llamado Prólogo a la 'Contribución a la Crítica de la Economía Política' un ejemplo de pieza metodológica magistral"<sup>17</sup>.

Realmente, la vinculación entre clásicos –exceptuando a Marx- y neoclásicos se condensa fundamentalmente en el ámbito ideológico: ambas escuelas consideran que el sistema capitalista es el único coherente con la esencia humana pues sólo en éste el individuo puede desarrollar su comportamiento –por otra parte natural- racional y utilitarista. Sin embargo, cada una de ellas utiliza procedimientos radicalmente diferentes para alcanzar unas conclusiones similares.

De hecho, parece razonable concebir la obra de Marx como una progresión de las proposiciones de los clásicos: las categorías teóricas utilizadas por este autor proceden, directamente o bien de manera derivada, de los clásicos; la ontología también es compartida. No obstante, tampoco se pretende ocultar las diferencias de carácter epistemológico que Marx mantenía con el resto de clásicos; por ejemplo, contrasta la historicidad que este autor imprime a las principales categorías teóricas frente a la concepción universal que el resto mantenía de ellas. Por ello, y a pesar de las divergencias realmente existentes, queda justificada la ubicación de Marx en la Economía Política Clásica.

Pasemos a comparar, con un mayor grado de detalle, la epistemología de Marx con la mostrada por los neoclásicos. Una de los contrastes más importantes es el holismo mantenido por Marx frente al individualismo utilizado por los neoclásicos. Para la teoría marxiana hay que atender a la estructura social y no a las decisiones individuales para comprender el comportamiento de los miembros de la sociedad. Cada uno de ellos, se enfrenta a un conjunto de relaciones sociales ajenas a su voluntad -es decir, en cuya institución no ha participado- y,

---

<sup>17</sup> Cita tomada de Arrizabalo, (2001).

además, no han elegido vivir con ellas. Al igual que el resto de economistas clásicos, sitúa en las clases sociales la unidad de análisis económico, quedando éstas determinadas por las relaciones sociales de producción.

Marx se enfrenta a la comprensión de la actividad económica utilizando el método dialéctico<sup>18</sup>, de tal manera que su concepción sobre la realidad social es compleja. Mantiene que, al quedar los fenómenos sociales sujetos a perpetuo cambio, su cognoscibilidad sólo nos es posible manteniendo una percepción dinámica frente a su estudio. Además, frente a la univocidad que la lógica formal imprime a los objetos de un proceso de conocimiento, sostiene que la realidad social está plagada de contradicciones. Cualquier cosa es a la vez ella misma y su contraria (Gill, 2002). Por todo ello, Marx rechaza el reduccionismo o esencialismo para adoptar una explicación multicausal acorde con el método dialéctico.

Podemos entender cualquier hecho social si lo consideramos como el resultado de un *conjunto* de fenómenos que lo preceden. Todos ellos son considerados, de manera simultánea, como causas y efectos; ya que cada uno habrá sido el efecto de un conjunto de ellos y, además, servirá para explicar, junto a otros, la aparición de otros. Explicado esto, se entiende mejor la perpetua tendencia al cambio que sufren los hechos sociales: al quedar influidos por otra serie de fenómenos, están sometidos a una tensión continua como resultado de los impulsos, muchas veces contradictorios, recibidos. Esta presión se resolverá de cierta manera que acabará manifestándose en la realidad y que, a su vez, condicionará el devenir del desarrollo social. Es el conflicto y no la armonía lo que rige el orden social. De lo aquí expuesto se deduce que el conocimiento de los hechos que podemos alcanzar siempre tendrá un carácter parcial e incompleto, pues no podemos abarcar todos los factores que lo explican –aunque sí aquellos más importantes-, por lo que el objetivo a alcanzar sería que éste fuera lo menos incompleto y parcial posible a pesar de haber rechazado el conocimiento absoluto.

Es desde esta perspectiva desde la que tenemos que entender el análisis de clase: si bien es verdad que la dinámica de las clases sociales puede ser considerada como uno de los puntos de arranque del cuerpo teórico de Marx, éstas no han de ser concebidas como la variable esencial que nos ofrecen un conocimiento completo y acabado de los fenómenos sociales.

Para finalizar con este apartado de repaso metodológico, es conveniente señalar la coincidencia con los clásicos en cuanto al objeto de estudio; frente a la constricción

---

<sup>18</sup> En el primer capítulo de Gill (2002) se puede encontrar un tratamiento oportuno acerca de la teoría del conocimiento utilizada por Marx.

neoclásica de analizar los procesos de intercambio exclusivamente, su análisis integra, al igual que el de los clásicos, el resto de fases del proceso de reproducción material<sup>19</sup>.

### Las clases sociales en Marx

El análisis de clase derivado de la estructura de clases capitalista es un aspecto crucial en la obra de este economista -y también lo es para entender el objeto de estudio de esta investigación- por lo que se analizará, con el máximo rigor posible, su propuesta teórica. El tratamiento y estudio sistemático de las clases sociales es uno más de los diferentes aspectos que quedan inconclusos en la obra de este autor; debemos ir al último capítulo del III tomo de El Capital para encontrar el estudio de las clases sociales: se ha considerado que el retraso mostrado a la hora de abordar su análisis viene explicado por la importancia que otorgaba a este aspecto, por lo que necesitaba el análisis riguroso previo del funcionamiento de la actividad económica para después haber emprendido con solvencia un análisis integral sobre la dinámica de clases.

Marx preserva los principales elementos científicos inherentes a la teoría de clases en los economistas clásicos (Milios, 2000) y, a partir de esta selección, crea una nueva teoría de clases no puramente económica y no mecánica, formando así un brillante enfoque socioeconómico del fenómeno de las clases sociales. Al igual que habían hecho los otros clásicos, su criterio para definir las distintas clases sociales lo encuentra en la relación que mantienen los individuos con los medios de producción; las relaciones de producción son las que determinan la organización social. Construye su propia teoría acerca de las relaciones sociales partiendo de la premisa ya propuesta por los clásicos de que la posición que cada individuo ocupa en las relaciones sociales de producción determina fundamentalmente la integración de este individuo en el entramado general de relaciones sociales. Su aportación radica en la profundización que ofrece de esta idea, de tal manera que configura una teoría integral acerca de las relaciones sociales que vinculan a las diferentes clases entre sí. Aplicando el holismo que le caracteriza, no concibe la clase social como una mera yuxtaposición de sus miembros sino que otorga a esta categoría entidad propia, con propiedades cualitativamente diferentes a las que muestran los individuos que la componen.

Así, inicia el capítulo señalado de la siguiente manera (Marx, [1979 (1894)]):

“Los propietarios de mera fuerza de trabajo, los propietarios de capital y los terratenientes, cuyas respectivas fuentes de ingreso son el salario, la ganancia y la renta de la tierra, esto es,

---

<sup>19</sup> En Marx [1989 (1857-58)]: podemos encontrar no sólo un repaso riguroso del objeto del que ha de encargarse la Economía, sino también una valiosa interpretación de las relaciones de interdependencia entre las diferentes fases que componen el proceso de reproducción material.

asalariados, capitalistas y terratenientes, forman las tres grandes clases de la sociedad moderna, que se funda en el modo capitalista de producción.”

A pesar de basarse, como se manifiesta en este pasaje, en la postura clásica, en la mayor parte de su obra acaba subsumiendo a los terratenientes dentro de la clase propietaria, movimiento que puede entenderse debido a la importancia que el sector primario había concedido al secundario a lo largo de todo el siglo XIX. Por ello, se ha denominado *bipolar* a su modelo de clases, destacando así su carácter dicotómico. Conviene señalar que la división de los miembros de la sociedad en dos grupos, *propietarios* de los medios de producción o capitalistas y *no propietarios* de medios de producción –y, como consecuencia de ello, asalariados debido a que se ven abocados a la venta de su fuerza de trabajo para obtener los ingresos necesarios con los que sobrevivir- solo cobra sentido en el máximo nivel de abstracción en su obra. Marx es consciente de la existencia e importancia para el proceso de acumulación de otras clases sociales, como pone de manifiesto en repetidos pasajes de sus escritos cuando procede a análisis más concretos de la sociedad capitalista y abandona el modelo abstracto que utiliza para el análisis estructural de las relaciones de producción<sup>20</sup>; por ello, debemos entender la dicotomía planteada como un ejercicio de abstracción que toda construcción de modelos requiere, de tal manera que se excluyen los elementos de la realidad menos importantes para comprender la dinámica general de funcionamiento del objeto que se está estudiando. También se le acusa de utilizar a lo largo de toda la obra de manera polisémica el término de clase; no obstante, esta crítica olvida los diferentes niveles de abstracción en los que ésta se estructura, que implican diferentes niveles de detalle en el momento de su definición.

De esta manera, Marx plantea en el Libro II de “El Capital” (pp.514, [1979 (1885)]): “(...) pues aquí sólo hay dos clases: la clase obrera, que no dispone más que de su fuerza de trabajo; la clase de los capitalistas, que posee de manera monopólica tanto los medios de producción social como el dinero.”

Por lo tanto, en el modelo de dos clases de las sociedades capitalistas, por una parte nos encontramos a los propietarios o capitalistas, clase dominante en el sistema y cuya función pasa por aportar los medios de producción que posee al proceso productivo. El ingreso que esta clase recibe en forma de ganancia es simplemente el plusvalor extraído a la

---

<sup>20</sup> El texto de “El 18 Brumario de Luis Bonaparte”, en el que analiza un momento histórico de la sociedad capitalista francesa, es un buen ejemplo de ello: “Venció la república burguesa. A su lado estaban la aristocracia financiera, la burguesía industrial, la clase media, los pequeños burgueses, el ejército, el lumpemproletariado organizado como Guardia Móvil, los intelectuales, los curas y la población del campo. Al lado del proletariado de París no estaba más que él solo.” Marx y Engels, 1974, Volumen I.

otra clase social, los trabajadores o no propietarios, clase dominada, que ha de conformarse con ser remunerada con una sola parte del valor total que ellos han creado, los salarios. A partir de esta definición, se evidencia el carácter *antagónico* que la estructura de clases en las sociedades capitalistas presenta de manera inherente; la propia existencia de clases en el sistema incorpora la confrontación entre sus intereses. Así, a partir de la dinámica de clases, define Marx la explotación como la apropiación por parte de los propietarios del plusvalor, condenando así al capitalismo al ser un sistema basado en la injusticia social<sup>21</sup>.

Según la taxonomía planteada por Feito (1995) la de Marx es una exposición de las clases en términos *relacionales*, ya que define cada una de ellas en función de las relaciones estructurales que mantiene con las otras; por eso, conviene desechar la vinculación del análisis de clase de Marx con ciertos enfoques que parten de la ordenación de clases en términos gradacionales: se elige una determinada variable –suelen ser los ingresos- y se ordena a los miembros de la sociedad jerárquicamente en función del grado en que posean la variable en cuestión. En este último caso, nos limitamos al análisis de la dimensión cuantitativa de un determinado hecho social, por lo que la potencialidad explicativa del uso de este criterio se estima mucho más estrecha que si aplicamos el criterio relacional, vinculado con las relaciones estructurales predominantes en la sociedad. Parece razonable la propuesta de Dahrendorf (1979) de limitar el uso de clase social a la ordenación social resultante de aplicar criterios relacionales, pues sólo en este caso se obtiene una categoría analítica; para el caso de las clasificaciones gradacionales, los grupos resultantes serían secciones o estratos, conceptos con un limitado carácter descriptivo. Este autor destaca con elocuencia la importancia de la dimensión cualitativa de las clases frente a meras ordenaciones descriptivas: “El tosco entendimiento del hombre convierte la diferencia de clase en diferencias de tamaño de portamonedas y la oposición entre clases en riña entre artesanos”. (pp. 37; Dahrendorf, 1979).

Es conveniente diferenciar en el análisis de clases de Marx su dimensión objetiva de la subjetiva. Las relaciones de producción capitalistas configuran una determinada estructura económica a la que se enfrentan los miembros de esta sociedad: éstos, en función de su relación con los medios de producción, formarán parte de una u otra clase independientemente de su voluntad. Esta es la dimensión objetiva. En cuanto a la subjetiva, hace referencia a cómo se manifiesta la lucha de clases derivada del conflicto entre clases

---

<sup>21</sup> No obstante, no debemos pensar que es éste el motivo aducido por Marx para predecir la superación del sistema capitalista; este es el argumento utilizado por los socialistas utópicos. Según Marx, serían las propias contradicciones inherentes al funcionamiento del sistema las que provocarían la insostenibilidad del sistema.

como consecuencia de los intereses opuestos de éstas. Es decir, a la capacidad que muestran los integrantes de cada una de ellas para tomar conciencia de su posición objetiva y así coordinarse para la defensa de los intereses comunes. Consecuentemente con la epistemología utilizada en toda su obra, para explicar la dinámica de las clases sociales no recurre únicamente a factores económicos sino que la concibe como un proceso que se dirime en otras dimensiones, incorporando a la argumentación elementos sociológicos, políticos e ideológicos, entre otros. Muchas de estas dimensiones las encontramos precisamente en esta segunda dimensión de su análisis.

No obstante, conviene explicitar que su teoría no es, en ningún caso, subjetivista sino todo lo contrario: frente a este tipo de concepciones, -que consideran que el fundamento de las clases ha de encontrarse en las características psicosociales de los individuos, ya que éstas sólo se constituyen si los individuos se sienten partícipes de una clase social de referencia-, basa la configuración de las clases en las condiciones socioeconómicas de vida compartidas por los individuos y externas a ellos.

Existen ciertas lecturas de la obra de Marx –como la de Wolff y Resnick (1981)-que proponen que dentro de la clase capitalista cabe diferenciar los capitalistas productivos de los improductivos<sup>22</sup> -al componer clases distintas-, y proponen otorgar la categoría de clase subsumida a estos últimos frente a los primeros que conformarían una clase fundamental; la relevancia de la clase subsumida es menor, pero al fin y al cabo se le concede entidad diferenciada de la primera –quedando compuesta la de los capitalistas improductivos por el capital comercial, el financiero y los terratenientes-. No obstante, en la presente investigación se asumirá la subsunción de todos ellos en una misma clase, la propietaria o capitalista, no con el objetivo de ignorar estas propuestas sino con el de no profundizar en el debate del carácter productivo o no de ciertas actividades, criterio en el que se basa esta argumentación, que escapa al objeto de esta investigación<sup>23</sup>. Esto no significa que no encontremos comportamientos diferenciales en cada uno de los distintos tipos de capital sino simplemente que los agrupamos en la misma clase, enfatizando sus puntos en común.

Para cerrar este apartado, descendemos un grado en el nivel de abstracción del estudio para constatar el reconocimiento de la existencia de otras clases sociales que ocupan diferentes posiciones en el entramado de las relaciones sociales de producción. En este

---

<sup>22</sup> También la consideración del carácter productivo del trabajo es un criterio que se ha tenido en cuenta para diferenciar las clases sociales. Para un repaso de las posturas de los principales teóricos contemporáneos que han mantenido una perspectiva marxista, ver Meiksins (1981)

<sup>23</sup> Es éste uno de los debates abiertos entre los marxistas, que no muestran una postura común al respecto. Para ejemplificarlo, se puede contrastar la posición presentada de Wolff y Resnick (1981) con la de Gouverneur (pag. 114, 2002), quien mantiene unos criterios más laxos para considerar una actividad como productiva.

sentido –a efectos de afrontar la presente investigación- lo que más nos interesa es el reconocimiento de otras clases sociales, de menor importancia para el entendimiento de las leyes generales del funcionamiento del sistema, como son los autónomos, denominados pequeña burguesía por Marx. Aquí quedarían recogidos todos aquellos propietarios de medios de producción que, sin embargo, no tienen capacidad de contratar fuerza de trabajo, por lo que movilizan la suya propia –o familiar-. Realmente, éstos no son sino una clase ajena al modo de producción capitalista puro, ya que pertenecen al mercantil simple, reflejo de la coexistencia de varios modos de producción en las formaciones sociales. Además, conviene señalar, que también propone la existencia de fracciones dentro de las clases, como podría ser la ‘aristocracia obrera’ dentro de los no propietarios; no obstante, no se realizará un repaso exhaustivo de las establecidas, pues sólo nos es funcional destacar su existencia para diferenciarlas de la categoría de clases, con un estatus completamente diferente en el análisis de la dinámica capitalista.

#### La polarización social y la proletarización: fenómenos inexorablemente resultantes del proceso acumulación.

¿Qué consecuencias tiene, entonces, el proceso de acumulación sobre las condiciones materiales de existencia de la población? ¿Son las mismas para todos los miembros de la sociedad o depende de la clase social a la que pertenezcan? ¿Tienden a atenuarse las diferencias de clase o, bien al contrario, éstas se acentúan? Repasemos la doctrina de Marx con objeto de desentrañar las respuestas que ofrece a estas cuestiones, a la vez que las comparamos con los planteamientos convencionales.

En primer lugar, se ha de subrayar que, si bien es verdad que todas estas cuestiones aparentemente hacen referencia al ámbito de la distribución, es necesario recuperar el enfoque integral mantenido acerca de la actividad económica. En la introducción de los Grundrisse, Marx [pp.15; 1989 (1857-58)] manifiesta la estrecha interdependencia existente entre los distintos ámbitos del proceso de reproducción material, y, en concreto, entre la producción y la distribución<sup>24</sup>. Aquí, se muestra cómo la interconexión entre estas dos fases es fuerte, las relaciones sociales de producción y las de distribución se mantienen interconectadas a través de estrechos vínculos. El condicionamiento es bilateral:

- por una parte, analiza “las relaciones de distribución sólo como el reverso de los agentes de producción. (...) La distribución es ella misma un producto de la

---

<sup>24</sup> Precisamente, es notoria la crítica que hace a Ricardo en este capítulo por proponer reducir el objeto de estudio de la Economía a la distribución –aislándola de la fase de producción-, más si cabe cuando él mismo había logrado sistematizar de manera bastante rigurosa el propio proceso de producción.

producción, no sólo en lo que se refiere al objeto –solo pueden distribuirse los resultados de la producción-, sino también en lo que se refiere a la forma ya que *el modo determinado de participación en la producción determina las formas particulares de la distribución*<sup>25</sup>.” De esta manera muestra como las relaciones de producción determinan las de distribución, la función que cada uno cumple en el proceso productivo prescribe su participación en el reparto de lo producido.

- Pero, por otra parte, hablando de la distribución, señala que “antes de ser distribución de los productos, ella es: 1) distribución de los instrumentos de producción. (...) la distribución de los productos es manifiestamente un resultado de esta distribución que se halla incluida en el proceso mismo de producción y determina la organización de la producción. (...) *la producción debe partir de una cierta distribución de los instrumentos de producción.*<sup>26</sup>” Por tanto, considera la distribución de los medios de producción la premisa básica que nos ayuda a comprender el propio proceso de producción, así como la distribución que de sus resultados –es decir, los ingresos- se hace.

De todo ello, extraemos la secuencia lógica de procesos a analizar para comprender las consecuencias que sobre las condiciones materiales de existencia genera el proceso de acumulación capitalista. Una de las dimensiones a analizar será la evolución de la distribución entre las distintas clases sociales del ingreso –distribución funcional de la renta-, del resultado del proceso de producción; no obstante, para comprender la forma que toma esta distribución, debemos comprender la forma en que los individuos han participado en el proceso productivo, para lo que es necesario que entendamos las relaciones de propiedad. Es decir, la distribución de los medios de producción entre los individuos de la sociedad.

Comencemos analizando la posición de Marx en relación a la distribución del ingreso. Al igual que señalábamos para la postura ortodoxa, la suya tampoco queda exenta de juicios de valor<sup>27</sup>. Considera que es intrínsecamente perniciosa la dinámica de distribución del ingreso al basarse en la explotación: al asalariado sólo se le remunera una parte del valor creado durante su participación en el proceso productivo; el resto del valor, el plusvalor, es apropiado por los capitalistas constituyendo, en su expresión monetaria, el beneficio. Por lo tanto, el valor total creado durante la jornada laboral se divide en dos componentes: la parte remunerada a la que denominaremos capital variable ( $v$ ) y aquella de la que se apropian los capitalistas a la que

---

<sup>25</sup> Marx (p. 15; 1989 (1857-58)). Las cursivas no aparecen en el original.

<sup>26</sup> *Ibidem*, p.17.

<sup>27</sup> Aunque, como se señaló previamente, no basa la crítica al funcionamiento del sistema en valoraciones de carácter político sino en las contradicciones inherentes al sistema.

nos referimos como plusvalor (pv). A partir de la relación entre ambas, Marx propone la tasa de plusvalor (p'), ratio que cuantifica el grado de explotación:

$$p' = \frac{pv}{v}$$

Así, la organización social derivada del modo de producción capitalista es considerada injusta al estimar que no debería existir una clase privilegiada que se apropiase del valor generado a partir del trabajo directo aportado por otra, en base al derecho de propiedad privada sobre los medios de producción.

Antes de profundizar en el análisis de las consecuencias que el proceso de acumulación genera sobre las condiciones materiales de la población, conviene reincidir en el estatus que las clases sociales mantienen como categoría analítica en su estudio: no es un mero concepto de carácter descriptivo para entender la estratificación social en el capitalismo sino que conforman una herramienta dinámica para comprender las modificaciones socioeconómicas que el proceso de acumulación genera.

En relación a las consecuencias que sobre los ingresos recibidos por la clase trabajadora – los salarios- tiene el proceso de acumulación, debemos distinguir las diferentes modalidades del mismo. Marx en ningún momento presenta la caída tendencial de los salarios reales como consecuencia inherente del proceso de acumulación y, además, las consecuencias que sí deriva del funcionamiento de la dinámica capitalista son perfectamente compatibles con incrementos en los niveles de salarios reales (Meek, 1962). Su propuesta versa sobre la evolución del salario relativo, es decir, la parte del ingreso total que va a parar a la clase asalariada –la ganancia relativa agotaría el total de la renta, obviando ahora la imposición directa-. En concreto, lo que plantea es una tendencia al incremento de la tasa de plusvalor, ya sea a través de mecanismos absolutos –como incrementos de las jornadas laborales- o bien, y especialmente, mecanismos relativos<sup>28</sup> –a través de incrementos de la productividad del trabajo, entre otros factores<sup>29</sup>- que redundará en un reparto del resultado del proceso productivo cada vez más favorable a los propietarios. El salario relativo tiende a caer como consecuencia del propio proceso de acumulación: es a éste fenómeno al que nos referiremos cuando hablemos de la depauperación *relativa* –que no absoluta- de la clase no propietaria

---

<sup>28</sup> Para un desarrollo completo de las diferencias entre el plusvalor absoluto y relativo, y para el repaso de los factores a través de los que se incrementa uno u otro, consúltese Gill (2002).

<sup>29</sup> Esta variable, de manera tendencial, ha experimentado una evolución positiva a lo largo del desarrollo capitalista

(Guerrero, 2006), que conforma una de las dimensiones de lo que Meek (1962) propone como la ‘doctrine of increasing misery’ de Marx.

Aunque es ésta una aseveración contundente acerca de las implicaciones inherentes del proceso de acumulación, sólo nos ofrece una visión parcial acerca de la divergencia de clases que genera. Para completar su enfoque, debemos acompañar a la predicción acerca de la evolución del salario relativo su propuesta sobre la proletarización, consecuencia directa del desarrollo del capitalismo sobre la estructura de clases (Marx, pp. 760-761; Libro I, [1979 (1867)])<sup>30</sup>:

“Las circunstancias más o menos favorables bajo las cuales se mantienen y multiplican los asalariados, empero, no modifican en nada el carácter fundamental de la producción capitalista. Así como la *reproducción simple reproduce continuamente la relación capitalista misma* –capitalistas por un lado, asalariados por la otra-, la *reproducción en escala ampliada, o sea la acumulación*, reproduce la *relación capitalista en escala ampliada*: más capitalistas o capitalistas más grandes en este polo, más asalariados en aquél. (...) *Acumulación del capital es, por tanto, aumento del proletariado*”.

Debemos entender de esta manera que las tendencias presentes en las dos grandes clases sociales constituyen las principales fuerzas impulsoras del cambio social. Además, ejercen una fuerza atractiva sobre el resto de clases sociales de tal manera que hay una transferencia neta de miembros de estas clases secundarias –como la pequeña burguesía- hacia las fundamentales. Esto no significa que las fagociten de manera absoluta, sino que su importancia relativa tiende a ser menor sin llegar a desaparecer. Dejando de lado las relaciones entre las clases fundamentales y el resto, centrémonos ahora en analizar las que incumben a las dos clases más importantes: ¿existen estas relaciones o, por el contrario, puede derivarse de Marx una teoría acerca del inmovilismo social? Si aparecen, ¿en qué sentido lo hacen? Efectivamente, Marx considera que las clases sociales son estructuras permeables que permiten la entrada y salida de sus miembros, por lo que, en todo caso, reconoce que la movilidad social será una constante en el devenir capitalista<sup>31</sup>; no obstante, su propuesta es mucho más precisa: a pesar de que la movilidad social se puede apreciar en ambos sentidos – por un lado, asalariados que salen de esta condición gracias a la adquisición de medios de producción, como consecuencia de su ahorro, por ejemplo; por otro, capitalistas que no tienen

---

<sup>30</sup> Las cursivas no aparecen en el original.

<sup>31</sup> En ningún caso la detección de dos grandes clases sociales que agrupan a la mayor parte de la población es incompatible con esta movilidad, como ya manifestara Schumpeter en su momento con el ejemplo de los autobuses: lo importante es que van llenos de gente, con independencia de que haya cierto nivel de rotación al haber pasajeros nuevos que suben y otros que lo abandonan. Lo mismo ocurre con las clases sociales.

capacidad de seguir financiando sus medios de producción y se convierten en asalariados-, el efecto neto de movimientos genera que la importancia de los proletarios o asalariados sea cada vez mayor (Guerrero, 2006).

Podemos encontrar la justificación de la identidad entre asalariados y proletarios en el siguiente pasaje de Marx (pp.761, nota 71; [1979 (1867)]), en el que, además, se manifiesta la conveniencia de incluir a los desempleados dentro de este grupo:

“Por proletario únicamente puede entenderse, desde el punto de vista económico, el asalariado que produce y valoriza capital y el que se arroja a la calle no bien se vuelve superfluo para las necesidades de valorización del “Monsieur Capital”, como denomina Pecqueur a este personaje”.

En el siguiente pasaje del Manifiesto Comunista (1974, Volumen I), Marx vaticina la proletarización de las clases medias como consecuencia del proceso capitalista de acumulación:

“Toda una serie de elementos modestos que venían perteneciendo a la clase media (...) son absorbidos por el proletariado; unos, porque su pequeño caudal no basta para alimentar las exigencias de la gran industria y sucumben por la competencia de los capitalistas más fuertes, y otros porque sus aptitudes quedan sepultadas bajo los nuevos progresos de la producción. Todas las clases sociales contribuyen, pues, a nutrir las filas del proletariado”.

Por lo tanto, a pesar de la importancia que tiene la tendencia sobre el salario relativo, la intensificación de las diferencias de clase como consecuencia inevitable del proceso capitalista de acumulación ha de reflejarse en la estructura de las relaciones de propiedad –es decir, en la distribución de la riqueza-, aspecto éste decisivo para la configuración de las clases sociales. Su constitución se articula en base a la propiedad, no entendida como un mero patrimonio pasivo sino en cuanto a su capacidad para promover la producción –reflejada en la posesión de medios de producción-. La distribución de la propiedad de estos activos que, de manera directa o indirecta, representan medios de producción en la sociedad capitalista, será la que explique la estructura de clases en la sociedad capitalista. De estas relaciones de propiedad se derivan las relaciones de dominio social características de la sociedad capitalista.

Marx proclama como ley de la dinámica capitalista a la separación progresiva de los medios de producción y el trabajo, así como la concentración, también de manera progresiva, en grandes grupos de los medios de producción. El propio desarrollo capitalista incide en la diferencia de clases, de tal manera que las transforma en dos grupos cada vez mas opuestos: los capitalistas, cuyo peso relativo, en relación a la población de la sociedad, cada vez es

menor tienden a concentrar una parte creciente de la riqueza –como consecuencia, entre otros factores, del proceso de concentración y centralización de la actividad económica-; por otra parte, los asalariados, clase social que tiende a su engrosamiento con el devenir capitalista, cada vez más alejados de los medios de producción. La propiedad privada activa de los medios de producción se concentra en el, cada vez más reducido, grupo de capitalistas; mientras tanto, las filas del conjunto de asalariados, depauperados relativamente, se nutren progresivamente<sup>32</sup>.

Como consecuencia de todo lo expuesto anteriormente, podemos sintetizar que Marx propone que la dinámica capitalista genera *polarización social* –en los distintos planos desarrollados- de manera inexorable. Así, indica (pp. 805; [1979 (1867)]):

“Esta ley produce una *acumulación de miseria* proporcionada a la *acumulación de capital*. La acumulación de riqueza en un polo es al propio tiempo, pues, acumulación de miseria, tormentos de trabajo, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo opuesto, esto es, donde se halla la clase *que produce su propio producto como capital*”.

#### Posturas críticas frente al desarrollo teórico de Marx.

Las críticas planteadas se dirimen, básicamente, en dos planos distintos: por una parte, en cuanto a la propia construcción teórica de las clases; por otra, en relación a las consecuencias que sobre las clases sociales genera el proceso de acumulación. En realidad, muchas de ellas se basan en concepciones erróneas de los planteamientos marxianos. En el primer plano, como ya se ha señalado, se califica de simplista el modelo dicotómico de clases ignorando así el nivel de abstracción al queda definido. En el segundo, se pretende refutar la idea de la depauperación de los asalariados con la presentación de la evidente mejora material que éstos han experimentado en las economías capitalistas; no obstante, reincidimos en que Marx plantea el empobrecimiento en términos relativos y no absolutos. De esta manera, nos centramos únicamente en aquellas críticas más consistentes.

#### *La ortodoxia: individualismo frente a holismo.*

El desencuentro fundamental de la postura ortodoxa frente al concepto de clase social radica en el hecho de que no reconocen su existencia debido al individualismo practicado en sus análisis: critican las posturas holistas por concluir el determinismo social, reivindicando

---

<sup>32</sup> Reincidimos en que esta propuesta tiene carácter de tendencia, por lo que no significa que, bajo ciertas condiciones, pueda manifestarse la situación opuesta. Es decir, al quedar definida a cierto nivel de abstracción, podría contrarrestarse con factores –políticos, legislativos,...- de carácter más concreto.

que el poder de acción lo tiene el individuo; además, consideran inadecuado este enfoque al concebir al individuo como un mero agente pasivo de las relaciones sociales.

Por otra parte, califican de falsa la predicción de la polarización social, pues, como ya se ha indicado, sus predicciones son opuestas: el desarrollo capitalista generará el advenimiento de una sociedad en la que no tendrán cabida los intereses contrapuestos entre clases, pues la propiedad de los distintos factores productivos se generalizará. El proceso de acumulación traerá consigo beneficios para toda la población, siempre en función de sus propias preferencias; profundizará en la igualdad de oportunidades para garantizar el acceso de todos los individuos a las mejoras materiales.

#### *La crítica weberiana: dominación frente a propiedad.*

Desde la publicación de la obra de Weber, han proliferado las lecturas críticas de la construcción teórica de Marx sobre el devenir de las clases sociales en el capitalismo basadas en la postura de este autor. Uno de los objetivos ha sido el de eliminar el conflicto de las teorías de las clases sociales<sup>33</sup>, sustituyendo así las relacionales por proposiciones gradacionales (Feito, 1995). La división social ya no tiene como resultado clases sino estratos, compuestos por trabajadores con funciones similares, que mantienen relaciones de complementariedad entre ellos aunque presentan estatus –en el sentido weberiano del término- diferente –siendo, entonces, el prestigio social lo que los diferencia-. Consideran que la variable fundamental a considerar ya no son las relaciones de propiedad sino la ocupación, que determinará la estratificación social existente. Dahrendorf es una buena muestra de esta postura: considera que el enfoque de Marx es incorrecto al proponer que las relaciones de clase se basan en la propiedad, ya que ésta es sólo una de las diversas formas que puede tomar la dominación (Dahrendorf (1979)), auténtica piedra angular sobre la que se constituyen. De ahí, deriva que no puede ser entendida, desde el marxismo, la posición dominante que han alcanzado los directivos con la generalización y profundización de la sociedad anónima como forma jurídica empresarial en las sociedades capitalistas. Desde esta perspectiva, los propietarios han perdido el control sobre los recursos, que ha quedado en manos de los que se erigen como nueva clase social dominante: las relaciones de autoridad preponderan sobre las de propiedad. Sintetizando, los weberianos critican la supremacía otorgada a la dominación de clase frente a otras formas de dominación (Burris, 1993) –religiosa, étnica, racial-.

---

<sup>33</sup> Weber reconoce la existencia de intereses diferentes para cada grupo social, pero no necesariamente contrapuestos.

Articulando el debate de las clases sociales en torno al manido debate de la separación entre la propiedad y el control de los medios de producción, quizá sean Corner y Burham quienes hayan presentado el paroxismo de esta postura, proponiendo la *revolución de los managers* como el fenómeno que ha causado una transformación radical de las relaciones de clase en las sociedades capitalistas actuales. Esta pretendida nueva clase social comprende a todos aquellos que ostentan cierto grado de control sobre los recursos en el desarrollo de sus tareas –directivos, tecnócratas, especialistas comerciales, administradores,...-; éstos truecan su función social, ya que al excluir a los propietarios del control sobre los recursos, son ahora ellos los que concentran la autoridad y el poder. Ésta es la misma posición mantenida por Bell cuando presenta la sociedad postindustrial como aquella en la que el progreso tecnológico ha redundado en una serie de transformaciones sobre el aparato productivo que han modificado las estructuras socioeconómicas: con ‘El fin de la ideología’ sólo pretendía plasmar el advenimiento de una sociedad en la que las diferencias de clase se habían desvanecido, los criterios en base a los que se organiza la sociedad ya no han de ser políticos sino técnicos.

Otro de los aspectos más criticados a Marx ha sido el de no haber explicitado una teoría de la acción social que justificase la práctica de las clases sociales en la lucha librada como consecuencia de sus dispares intereses. Aunque se compartan situaciones estructurales comunes, consideran que es necesario explicar los mecanismos a través de los que los individuos toman conciencia de su situación y se coordinan para defender sus intereses compartidos. Weber asume la existencia de reacciones homogéneas por parte de una serie de individuos, precisamente porque comparten una serie de circunstancias; sin embargo, esto no significa que este grupo mantenga una acción colectiva orientada a la consecución de ciertos fines<sup>34</sup>, pues para ello es necesaria la puesta en marcha de algún mecanismo adicional. Esta crítica, planteada sobre la dimensión subjetiva de la teoría de Marx, se trata de fundamentar empíricamente en la integración de la clase asalariada en el sistema capitalista –especialmente a través del consumo- y en la dejación de la función histórica de acabar con el sistema basado en la explotación que le había sido encomendada.

#### *La extensión de las clases medias frente a la polarización social.*

La crítica que pivota sobre la idea de enfrentar la generalización de las clases medias en el capitalismo a la polarización planteada por Marx ha sido utilizada desde varios frentes, especialmente desde las posturas aquí mencionadas. El funcionalismo, por ejemplo, considera

---

<sup>34</sup> Un buen ejemplo de ello sería el comportamiento de los inversores institucionales ante situaciones de pánico financiero.

que el propio desarrollo técnico de la actividad económica ha impulsado su engrosamiento como consecuencia de la transformación en los requerimientos de la especialización de la mano de obra: el grado tan intenso al que ha llegado la aplicación de la división del trabajo ha exigido la proliferación de los tareas burocráticas –planificación, control, gestión– desarrolladas por trabajadores pertenecientes a estas clases medias. La preponderancia del trabajo intelectual en el ámbito productivo lleva a muchos autores a considerar que este grupo queda escindido de la clase obrera para configurar una nueva clase social media, pues el grado de cualificación de su fuerza de trabajo es tal que les permite alcanzar cierto grado de control sobre los recursos. Es el conocimiento la variable que permite, gracias a las transformaciones acaecidas en el aparato productivo, el acceso al control de los recursos y, por ende, al ejercicio de cierto grado de responsabilidad. Desde este enfoque se critica a Marx la ausencia de un tratamiento diferenciado para la fuerza de trabajo con un elevado grado de formación, pues para este autor estos trabajadores deberían ser analizados dentro de la órbita de la clase obrera, con la única peculiaridad de que podían obtener un precio mayor por la venta de su fuerza de trabajo.

Los neoclásicos, por su parte, han propugnado la generalización y extensión de la clase media como la consecuencia natural del proceso de acumulación capitalista, fenómeno que se ha intensificado gracias a las reformas institucionales aplicadas a las economías capitalistas en las últimas décadas. Por ello, frente a la polarización social, proponen que el desarrollo del capitalismo implicará la homogeneización social.

#### Desarrollos teóricos contemporáneos de la postura marxista.

Frente a corrientes dentro del marxismo que han optado por mantener una interpretación ortodoxa<sup>35</sup>, destacamos a continuación a aquellos que, recogiendo las principales críticas, han intentado revisar las posiciones iniciales de Marx. Una de las principales preocupaciones ha sido la de ubicar a los trabajadores cualificados –cuello blanco– en la estructura de clases capitalista, pasando las soluciones desde su consideración dentro de la clase trabajadora tradicional –quedando justificada esta postura en el hecho de que únicamente presentan características técnicas diferentes en el desarrollo de sus tareas sin modificar su posición estructural respecto a las relaciones de producción–, hasta la concepción de éstos como una nueva clase social. La mayor parte del trabajo teórico por parte de autores

---

<sup>35</sup> Como la de Nemchinov, quien sostiene la vigencia de la teoría bipolar, con la peculiaridad de que excluye a los intelectuales de la pertenencia a alguna de las clases fundamentales y consideran que conforman un grupo social -sin la entidad de clase- cercano a la clase propietaria. En relación a la cuestión de la propiedad y control, rechaza cualquier visión que las separe en el seno de la sociedad capitalista.

vinculados a posiciones marxistas se puede entender como el intento de completar la propuesta bipolar de clases; la mayor parte de esta literatura ha ahondado en la diferencia entre los trabajadores intelectuales y el resto, justificándola en que éstos alcanzan cierto grado de control sobre los recursos, por lo que han de ser considerados cualitativamente diferentes. De este modo, se considera que las críticas weberianas han sido asumidas por estos últimos autores marxistas de manera tácita (Burriss, 1993).

Dentro de este enfoque, una de las aportaciones más relevantes de las últimas décadas ha sido la de Poulantzas. Desde su perspectiva, la delegación de funciones características de los capitalistas –supervisión, tareas burocráticas, gestión,...- en un grupo determinado de trabajadores, ha tenido como resultado una nueva clase social (Milios, 2000), *la nueva pequeña burguesía*. Para este autor, los factores políticos e ideológicos juegan un papel importante en la configuración de las clases sociales (Poulantzas, 1979), aunque no abandona los criterios económicos para su definición. No obstante, mantiene una concepción muy estrecha acerca de la clase trabajadora, pues excluye a los trabajadores improductivos –donde incluye, entre otros, a todos los del sector terciario-; a los trabajadores dedicados a tareas de supervisión por factores políticos, pues ejercen cierto grado de control sobre el resto; y, por último, a los trabajadores intelectuales, por causas ideológicas, ya que presentan un nivel de conocimiento que no está al alcance de todos. Considera que todos estos grupos excluidos conforman la nueva pequeña burguesía, incorporando al análisis las relaciones de dominación. También Sweezy considera que el carácter productivo del trabajo nos sirve como frontera para diferenciar la clase obrera de las nuevas clases medias, constituidas por el conjunto de trabajadores improductivos (Meiksins, 1981).

Wright, desde el marxismo analítico, propone que estas situaciones intermedias han de ser entendidas como posiciones contradictorias dentro de la misma clase (Wright, 1983). Acepta gradaciones en la posesión y control de los medios de producción, quedando definida por éstas la estructura de clases. Afronta el análisis de la situación de clase que ocupan aquellos miembros de la sociedad que no participan en el modo de producción capitalista directamente –amas de casa, jubilados, estudiantes- y en relación al carácter productivo e improductivo del trabajo, considera que no es un criterio válido para configurar la frontera entre clases. Este autor, siguiendo a Roemer intenta fundamentar el fenómeno de la explotación sin recurrir a la teoría laboral del valor propuesta por Marx; para ello, recurre a las relaciones de intercambio, justificando que la explotación se produce como consecuencia de la desigual distribución de recursos con la que los individuos se enfrentan a estas relaciones. Desde esta perspectiva, mantiene que la explotación no sólo es un fenómeno

interclases sino que también tiene su dimensión horizontal: unos trabajadores explotan a otros como consecuencia de los bienes de organización –posición en la escala jerárquica de la empresa- y de educación –nivel de cualificación- que ostentan.

### **I.3. Conclusiones del capítulo**

A partir del tronco común de los primeros economistas clásicos, se ha mostrado el desarrollo que tanto la actual economía *ortodoxa* como Marx plantean en relación a nuestro objeto de estudio. Los primeros optan por *expulsar del análisis económico las clases sociales como herramienta analítica*, concepto que destila confrontación social, para ofrecer una cosmovisión del capitalismo en la que no existen diferencias entre individuos. Por tanto, no tiene sentido utilizar como unidad de estudio agregados superiores cuando la sociedad es una simple agregación de individuos homogéneos; cada uno de ellos es propietario de un determinado vector de factores productivos y mantienen un interés común: el crecimiento económico. El proceso de acumulación es *intrínsecamente beneficioso para la sociedad* debido a que genera bienestar para la mayor parte de la población; hay excluidos del proceso, pero estas situaciones solo pueden ser entendidas desde las decisiones individuales que han adoptado. La democracia puede encontrar su cenit profundizando en las relaciones capitalistas, pues, aplicando las reformas necesarias, se puede alcanzar una generalización de los medios de producción de manera que las decisiones económicas fueran tomadas por la mayoría de la población.

El de *Marx* es un planteamiento opuesto a la visión idílica del proceso de acumulación mantenida por la ortodoxia: encumbrando las relaciones sociales de producción dentro del análisis económico plantea que *el proceso de acumulación es inherentemente contradictorio*, de lo que deriva el propio carácter antagónico de las clases. El devenir del proceso de acumulación conlleva, ineluctablemente, a la *polarización social como consecuencia de la caída del salario relativo*; ésta también tiene su reflejo en la propia distribución de la riqueza: *los medios de producción quedan progresivamente concentrados en el escuálido grupo de capitalistas* mientras que la clase asalariada, cada vez más nutrida, queda alejada de su propiedad.

La hipótesis a contrastar reposa sobre los postulados de Marx. Esto es debido a que se ha encontrado en esta doctrina un cuerpo teórico consistente que incorpora una ontología dialéctica, coherente con los complejos fenómenos sociales. Así, este paradigma ofrece una cobertura teórica a las situaciones contradictorias generadas por el capitalismo; ese es el motivo por el que se ha considerado que su aplicación a la economía española, plagada de estos elementos aparentemente discordes, podía resultar provechosa.

## **CAPÍTULO II. RASGOS DEFINITORIOS DEL PROCESO DE ACUMULACIÓN EN ESPAÑA: 1973-2005.**

Se procede en este capítulo a caracterizar el proceso de acumulación en España; se recuerda que, según la tesis mantenida, el desarrollo de este proceso ha implicado polarización social en términos de bienestar material.

La economía española ha alcanzado una progresiva senda de progreso material en las tres últimas décadas. Su estrategia de desarrollo ha quedado caracterizada por la intensa profundización en las relaciones capitalistas, lo que generó unas transformaciones socioeconómicas sin parangón en las economías del entorno. El punto de partida del periodo es el fin de la dictadura franquista, que si bien no supuso ninguna alternativa a las relaciones de producción capitalistas sí que las impregnó de una serie de peculiaridades significativas; entre otras, el aislamiento internacional al que quedaron sometidas. Por ello, para incorporarse al panorama capitalista internacional se tuvieron que acometer un gran elenco de reformas de todo tipo; probablemente el momento histórico no fue el más propicio, pues la economía capitalista estaba siendo azotada por la última crisis estructural que, hasta el momento, ha sufrido. Baste señalar que transitamos de una época en la que se había crecido a una TMAA del 6,89% con una tasa media de desempleo del 2,9% -datos para el periodo 1950-1973- a una fase, la estudiada, en la que si bien la TMAA alcanzó un raquítrico 2,47% la tasa media de desempleo ha sido aún más preocupante: 15,8% -los datos, extraídos de Guerrero (2006), se refieren en este caso al periodo 1973-1998-.

En este contexto, junto al proceso de inserción en la dinámica capitalista internacional articulada a través de la incorporación a la UE, se desata una reacción frente a los problemas de rentabilidad que acusaba la economía y que han implicado un conjunto de transformaciones estructurales que intentaremos desentrañar en este capítulo. Se propone la siguiente periodización para hacerlo, desarrollando primero un repaso de carácter más institucional para posteriormente analizar, de manera somera, la evolución de las principales variables económicas a efectos de caracterizar el periodo.

### **II.1. Propuesta de periodización para el análisis institucional**

#### Crisis de rentabilidad en el capitalismo mundial: repercusión sobre la economía española (1973-78)

La bonanza económica generalizada de la que disfrutaron las principales economías capitalistas durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial –época dorada del capitalismo- se ve interrumpida en la década de los setenta por lo que, hasta el momento, ha

sido la última crisis estructural del sistema. Los hechos más relevantes a través de los que se manifestó fueron dos: la quiebra del sistema monetario internacional de Bretton Woods en 1971 y el acelerado crecimiento de los precios del petróleo desde 1973 (p. 75; Arrizabalo, 1997). Frente a enfoques reduccionistas que sitúan en la escalada de precios del petróleo la causa última de esta crisis, para obtener un enfoque global acerca de los desencadenantes de la misma es conveniente analizar las peculiares características sobre las que se había asentado el anterior periodo de crecimiento. Sin profundizar en el conjunto de factores que nos ayudan a comprender el estallido de la crisis –pues escapa del objeto de nuestra investigación–, podemos señalar como la causa más relevante<sup>36</sup> el deterioro en las condiciones de rentabilidad: en EEUU, convertido en verdadero líder hegemónico durante esta etapa, la tasa de ganancia pasó de un 12,7% en 1966 al 3,5% que presentaba en 1975 (Torres, 2000). La situación de crisis se evidencia a través de la reducción de la tasa de crecimiento en las economías capitalistas: la tasa media de crecimiento anual en las economías de la OCDE es del 2,6% durante el periodo 1973-79, frente al 5,1% alcanzado durante los años 1960-68. Las reducidas tasas no son sino el reflejo del escaso esfuerzo inversor desarrollado durante estos años –a su vez explicado por el debilitamiento en las expectativas de beneficio–, pues el incremento medio anual de la formación bruta de capital fijo alcanza un pírrico 1%. Como consecuencia de ello, las tasas de desempleo crecen alcanzando un promedio del 5,2%; de manera simultánea, y por primera vez en una fase recesiva, el nivel de precios en estas economías se dispara –la media fue del 10% durante el periodo de referencia– dando lugar al fenómeno conocido como estanflación<sup>37</sup>.

No obstante, a pesar de la constatación de la crisis, la reacción en materia de política económica no se desata debido a la confianza en que ésta tuviera un carácter coyuntural y, por lo tanto, la recuperación automática de la actividad económica no se hiciera esperar. Por ello, el inmovilismo es lo que caracteriza a la postura institucional de las principales economías de la OCDE durante estos años.

Aunque con cierto retraso, la inversión en la tendencia del ciclo alcista también la experimenta nuestra economía; como señala Albarracín (en Etxezarreta, 1991), debemos encontrar, de nuevo, en el descenso de la tasa de ganancia la principal –que no única– causa de este movimiento. La recesión experimentada por el capitalismo a nivel mundial dejan a la luz todas las debilidades que la economía española padecía: escaso desarrollo tecnológico, con la

---

<sup>36</sup> Para una justificación de esta explicación, véase Torres (2000) y Arrizabalo (1997).

<sup>37</sup> Todos los datos utilizados para mostrar la situación de crisis que experimentaron las economías capitalistas durante este periodo se han extraído de Arrizabalo (p. 76-78; 1997).

escasa productividad y competitividad correspondiente, dependencia de la importación de productos energéticos y materias primas, ausencia de mercados externos consolidados (Montes, en Etxezarreta, 1991). Con una tasa de crecimiento del PIB del 8%, una tasa de desempleo del 2% y un saldo exterior en superávit, el único problema que preocupaba una vez metidos en 1973 era el del crecimiento de los precios. No obstante, pronto la situación tornó, siendo el deterioro de las magnitudes más intenso que en las principales economías capitalistas (García Delgado, 1990). Sólo el repunte de las exportaciones evitó que las consecuencias de la deprimida demanda interna y del déficit externo fueran más graves.

La primera reacción frente a la crisis es la que se plasma en los Pactos de la Moncloa en 1977: la clase política considera que el principal activo con el que cuenta para legitimar el nuevo orden es el saneamiento económico por lo que se diseña este conjunto de medidas, cuyo principal objetivo radica en la contención de la inflación, que muestra ciertos paralelismos con las políticas que a partir de la siguiente década se aplican en el seno de la OCDE. Esta estrategia antiinflacionista combinaba, junto a otras de carácter restrictivo, una política de rentas básicamente enfocada sobre la contención salarial; no suponía sino el inicio de un proceso cuyo objetivo era el de restaurar las condiciones de rentabilidad a costa del polo opuesto de la relación económica básica, el trabajo. No olvidemos que la principal traba que obstaculizaba al proceso de acumulación era la erosionada rentabilidad, por lo que en este programa de reformas se reconocía explícitamente que “posibilitar la realización [de los excedentes empresariales] constituyó una de las aspiraciones fundamentales” (Fuentes Quintana, en García Delgado, (1990); pp. 33). Sin embargo, su aplicación no fue integral pues a pesar de la coherencia interna del programa económico planteado, faltó la voluntad política que requería su aplicación inmediata.

La España que sale de la dictadura hereda una estructura social bastante sesgada, resultado de las políticas franquistas favorables a una clase capitalista acomodada en un marco de relaciones políticas favorable (Navarro, 2002)<sup>38</sup>. El movimiento obrero en nuestro país ha tenido una evolución contrastada con la presentada por el resto de países europeos, especialmente caracterizada por el estancamiento sufrido durante la dictadura franquista<sup>39</sup>. Es en 1977 cuando se inaugura, con la legalización de los sindicatos, un periodo de negociación

---

<sup>38</sup> Tal es así, que más que de dictadura personalista muchos autores prefieren calificarla como dictadura de clase (Navarro, 2006).

<sup>39</sup> En cuanto a sus inicios, ya en 1873 la ‘Unión Manufacturera’, que agrupaba a más de 40.000 trabajadores, plantea en un manifiesto ciertas reivindicaciones relacionadas con la dotación de enseñanza gratuita y laica, limitación de la jornada laboral y del trabajo infantil, igualdad de pago entre sexos, entre otras (tomado de Arrizabalo (pp. 141, 1997)). Nótese que, curiosamente, alguna de ellas sigue teniendo sentido en la actualidad al no haber sido aún lograda.

colectiva con autonomía por ambas partes. Como se ha recogido en los manuales sobre economía española, “una de las características de todo el proceso de transición económica fue la concertación entre el Gobierno, los sindicatos y la patronal, que se plasmó en varios acuerdos” (Segura, en García Delgado, 1990; pp. 73). No obstante, la debilidad que toma la dirección del movimiento obrero queda manifiesta desde los inicios del postfranquismo: en los procesos de negociación colectiva los salarios se fijan a unos niveles de inflación claramente infravalorados.

Respecto a la clase propietaria, debemos arrancar el análisis de la densa malla de relaciones<sup>40</sup> que existía una vez iniciada la transición tanto en la propiedad como en la dirección de las principales empresas de nuestra economía. Eran innumerables los casos de grandes propietarios que ejercían como consejeros en los órganos de administración de varias de estas empresas, las más competitivas de la economía, pertenecientes a sectores estratégicos. La estructura de poder mantiene un carácter parcialmente continuista tras la desaparición de la dictadura, pues muchos de los que ocuparon puestos de cierta relevancia en la misma han ostentado cargos importantes en las últimas décadas de capitalismo español: José M<sup>a</sup> Cuevas, presidente de la CEOE desde el año 1984 hasta hace unos meses, procedente del sindicalismo vertical del régimen; Rodolfo Martín Villa, jefe nacional del SEU, quien ha ejercido de presidente y consejero de importantes empresas españolas -muchas de las que anteriormente habían sido estatales- o Juan Echevarría Puig, también procedente del SEU, quien recientemente ha copado la sección de Economía de los principales periódicos nacionales por el presunto fraude de Mutua Universal, entidad que dirigía<sup>41</sup>. También los grupos de presión, que derivaban en gran medida del sindicalismo vertical, ejercieron un papel importante en este momento histórico<sup>42</sup>.

### Profundización de la crisis y reacción frente a la misma (1979-85)

Las economías de la OCDE vuelven a mostrar, de nuevo, su carácter más regresivo al iniciar con severos problemas la década de los ochenta: los miembros más importantes – como EEUU y la RFA- experimentan incluso tasas de crecimiento negativas durante estos años; las tasas de desempleo alcanzan los dos dígitos en muchos casos. Todo ello no hace sino

---

<sup>40</sup> En Tamames (1977) se encuentra una descripción detallada de este conjunto de relaciones para el periodo de referencia.

<sup>41</sup> El País, 2-Ago-07, pág. 63. Su labor como directivo no se limita a esta entidad, destacando su función al frente de Nissan.

<sup>42</sup> Uno de los más destacados será el Consejo Superior Bancario, organismo consultivo del Ministerio de Hacienda en materia de Banca, y en el que se trabaja en diferentes materias relativas a la competencia bancaria: fijación de tipos de interés comunes, establecimiento de comisiones, estipulaciones comunes sobre el reparto de dividendos,...

desvelar el carácter estructural de la crisis que había asolado al sistema capitalista en la década anterior. El recrudecimiento de los valores negativos de las principales magnitudes económicas viene acompañado por un viraje político importante tanto en Estados Unidos como en Gran Bretaña: la llegada al poder de Reagan y Thatcher, respectivamente, va a suponer el inicio de la implantación de una serie de medidas en estas economías –y por extensión, al resto con las que compartían sistema- que conformarán las políticas de ajuste cuyo objetivo será el de superar esta crisis. Básicamente, este paquete de políticas se articulaba en torno a tres ejes de actuación<sup>43</sup>: apertura externa, privatización y desregulación; todas ellas, compartiendo el objetivo común de recuperar las condiciones de rentabilidad.

Mientras, la economía española se encontraba asentando las bases del nuevo periodo tras la muerte de Franco. Durante la presidencia de Suárez se considera, de nuevo, que la represión de los costes salariales es la única estrategia viable para compensar el deterioro que imponía el encarecimiento de la factura energética: en diciembre de 1978 se aprueba un Decreto-ley que, además de otras limitaciones al incremento de la masa salarial bruta, impone un techo del 14% para la negociación salarial<sup>44</sup>; ya en 1980, la patronal firma un acuerdo con UGT –el Acuerdo Marco Interconfederal (AMI)- para fijar las bandas entre las que se movería el incremento salarial, y, por último, en 1981 se alcanza el Acuerdo Nacional de Empleo, con el propósito de moderar el crecimiento de los costes laborales totales<sup>45</sup> una vez que se había aceptado la imposibilidad de reducir a corto plazo el incremento del desempleo. Junto a otra serie de medidas, y en el marco del Estatuto de los Trabajadores aprobado en 1980, se regulan los nuevos contratos temporales y a tiempo parcial, así como el procedimiento para los expedientes de regulación de empleo. Esta normativa inyecta cierto grado de desregulación al despido, rebajando sus costes. En cuanto a sus efectos, sólo una ligera moderación de la inflación se puede encontrar entre los beneficiarios, siendo reseñables los perjuicios sobre la demanda interna. En relación a la intervención directa, en 1981 se crea el INH, organismo escindido del INI que agrupaba a todas las empresas estatales de hidrocarburos.

Con la holgada victoria con la que accede al Gobierno, el PSOE de González se siente con la legitimidad necesaria para reaccionar frente a la crisis que venía azotando a nuestra economía desde años atrás y a la que aún no se había plantado cara –la situación de

---

<sup>43</sup> En el capítulo 3 de Arrizabalo (1997) se puede encontrar un desarrollo conveniente de estas tres dimensiones de actuación, así como su justificación teórica.

<sup>44</sup> Con una inflación del 19,7% en ese mismo año –en 1979 se acabó con un 15,7%- , el carácter regresivo que esta medida tuvo para los trabajadores es evidente.

<sup>45</sup> En este caso, se aceptó el techo para la negociación salarial en un 1,5% inferior al nivel de la inflación.

inestabilidad política, con un intento de golpe de Estado inclusive, nos puede ayudar a entender esta inactividad-. Siendo el deterioro de la rentabilidad el principal problema que mostraba el proceso de acumulación, quedaba clara la intencionalidad de las políticas a aplicar. Su propuesta electoral de respuesta frente al desolador panorama económico<sup>46</sup> encuentra su referente teórico en el keynesianismo, apostando por un papel activo del Estado en la regulación del funcionamiento de los mercados, en la redistribución de la renta y en el sostenimiento de la demanda agregada. Sin embargo, la aplicación del programa económico se distanció de lo inicialmente planeado y la reforma se articuló en base a dos objetivos bien distintos: el control de la inflación y el mantenimiento del equilibrio exterior. La solución pasaba por profundizar en la aplicación de lo convenido en los Pactos de la Moncloa, cuya puesta en práctica tras su aprobación fue muy parcial. Las medidas aplicadas, coherentes con estos objetivos, fueron la devaluación de la peseta, la política monetaria restrictiva y una política de rentas orientada a la contención salarial. En relación a este último aspecto, conviene detenerse debido a la influencia directa que sobre nuestro objeto de estudio presenta: la política antiinflacionista señaló a los salarios como el único factor generador del incremento de los precios, estrategia con la que se pretendía, además, animar a la acumulación de capital en nuestra economía y mejorar su competitividad internacional –descuidando otros frentes, estructuralmente más importantes, como la renovación tecnológica, por ejemplo-. Aunque se contuvo el equilibrio exterior, esto solo se consiguió como consecuencia de la contraída demanda interna –resultado de, entre otros factores, la contención salarial aplicada-, de cuyos componentes sólo el gasto público mostraba cierto dinamismo.

En relación a las reformas del mercado de trabajo, el Gobierno, junto a la CEOE y los sindicatos mayoritarios, aprobó en 1984 el Acuerdo Económico Social. En relación a las nuevas formas de contratación<sup>47</sup> –incluyendo también los contratos de prácticas y en formación-, este acuerdo levantaba ciertas restricciones anteriores a efectos de extender su utilización. El efecto inmediato de esta reforma fue la extensión de los contratos precarios –si en 1987 representaban el 18,6%, su peso relativo ascendió hasta 32% en 1991 (Montes, 1993)-, especialmente en segmentos de la fuerza de trabajo más desfavorecidos como los jóvenes y las mujeres. En materia de despido, también profundizó en su reforma el primer gobierno socialista; en el marco de la ejecución de la reconversión industrial, se relajaron los criterios para las empresas que podían acogerse a los planes de reestructuración –planes de los

---

<sup>46</sup> Con unas tasas de inflación del 15%, tasas anuales de crecimiento de tan sólo el 0,5% y un desempleo del 16,5%, como señala Torres (1994).

<sup>47</sup> La reforma abrió el abanico de modalidades de contratación hasta alcanzar las 16.

que, a través de privatizaciones y reducciones de plantilla, también tomaron parte las empresas del INI-.

### La inserción en la Unión Europea (1986-93)

La integración de nuestra economía en la UE se materializa en 1986, momento de cierto dinamismo en su seno, junto a la de la economía portuguesa. El contexto en que se encuentra el proceso comunitario es significativo, pues también se firma en este momento el Acta Única<sup>48</sup> europea –cuya entrada en vigor se produce en 1987-, que constituye la primera reforma de calado del Tratado de Roma de 1957: de esta manera, el objetivo es el de intensificar el grado de integración alcanzado en el acuerdo comunitario a través de la creación de un mercado único –de productos y factores productivos- en 1993. La importancia de la firma de este acuerdo para la comprensión del devenir de nuestra economía es suprema, pues exige una coordinación en materia de política económica que permite la aplicación de las políticas de ajuste estructural –en sus diferentes dimensiones- en el seno de la UE. Según Montero Soler (en Torres, 1994), la premura con la que se llevo a cabo el procedimiento de la incorporación, no fue lo más conveniente para un proceso de tamaña magnitud.

Al inicio de este periodo, la estrategia económica del Gobierno se basó en el fortalecimiento de la demanda interna como motor del crecimiento; esta política, que inicialmente resultó eficaz al mejorar los niveles de crecimiento y desempleo, resultó insostenible: el incremento de las importaciones como consecuencia del empuje de la demanda interna se vio reforzado por la inserción en la UE –el crecimiento de las exportaciones por este motivo fue mucho más modesto<sup>49</sup>-, lo que condenó a la economía española al padecimiento de un intenso déficit exterior. Aunque inicialmente éste estuvo controlado por la masiva entrada de capital extranjero como consecuencia de los diferenciales de tipos de interés –por lo que su carácter fue, fundamentalmente, especulativo-, situó a la economía española en una posición completamente vulnerable a la coyuntura internacional – más si cabe, teniendo en cuenta el efecto negativo que sobre las exportaciones tuvo esta entrada de capitales a través de los movimientos en el tipo de cambio-. Por lo tanto, el cuadro macroeconómico que presentaba la economía española presentaba una debilidad importante que podría llegar a suponer una amenaza para la confianza que sobre ella mantenía el capital extranjero, del que tanto dependía. Por ello, el sentido de la política comenzó progresivamente

---

<sup>48</sup>Acta única que, curiosamente, se basa en las 300 directivas propuestas por Dekker -dirigente de Phillips- y otros 40 representantes de las compañías más grandes de Europa, según afirma Ortiz Molina en Torres (1994).

<sup>49</sup>Evidenciándose así el fracaso de la estrategia de mejora de la competitividad basada en la contención salarial.

a revertirse, con el objetivo de controlar las importaciones. Por lo tanto, coincidiendo con la firma del Tratado de Maastricht (TM), las políticas restrictivas comienzan a mostrar sus efectos; no obstante, la recesión se entiende, desde las interpretaciones oficiales, como la constatación de la inserción en el panorama internacional de la economía española, pues la coyuntura internacional es desfavorable en ese momento.

La política económica mantenida, a pesar de ser recesiva en un momento en que tanto el PIB como el desempleo mostraban valores preocupantes, fue coherente con el objetivo de contener la escalada de precios que el Gobierno del PSOE se había planteado. En relación a la moderación salarial, se estableció que el crecimiento de los salarios estuviese, en todo caso, por debajo del experimentado por la productividad (Montes, 1993), fórmula que implícitamente supone una distribución progresivamente favorable al capital.

Es a través de la adhesión como se configura la aplicación del ajuste al caso español. Examinemos las medidas más relevantes a través de las que se pergeña, haciendo referencia a sus dimensiones –a saber, apertura, desregulación y privatizaciones-.

Una de las transformaciones centrales que implicó la creación del mercado único, sobre la que van a pivotar gran parte de las reformas institucionales aplicadas a partir de ese momento, va a ser la liberalización del mercado interno de capitales: en el proceso competitivo por la captación de capitales, los diferentes miembros iniciaron un proceso de reformas con el objetivo de resultar atractivos para el capital. Estos cambios se concretaron en la desregulación y flexibilización del mercado de trabajo, ciertos cambios fiscales y en la reorientación en la intervención estatal –más concretamente, en la desregulación y privatización de empresas estatales-. En 1992, la libertad de movimientos para el capital se convierte en una realidad en nuestro país.

También en este año el Sistema Monetario Europeo –al que nuestra economía se había integrado en 1989- entra en crisis, situación ésta que caracteriza su periodo final de existencia hasta a su abandono, de facto, en 1993. Cuando España se integra en él, lo hace con una peseta completamente sobrevalorada como consecuencia de la masiva entrada de capitales atraídos por los elevados tipos. La fijación de la estabilidad cambiaria como un objetivo prioritario refuerza la justificación de la aplicación del ajuste: sólo es posible alcanzar este objetivo aumentando la competitividad internacional, eligiendo la moderación salarial como la estrategia clave para conseguirlo –una vez que se renuncia a las devaluaciones competitivas-. La crisis de 1992<sup>50</sup> –coincidente con la apertura total al capital extranjero en

---

<sup>50</sup> Los procesos de referéndum, con resultados muy ajustados, a los que se estaba sometiendo el TM en las diferentes economías comunitarias insuflaron un enorme grado de incertidumbre en sus mercados financieros.

nuestra economía- constató que las autoridades monetarias, con las circunstancias del momento, eran incapaces de mantener la estabilidad cambiaria cuando una moneda sufrió ataques especulativos.

Dejemos para el epígrafe de la inserción externa el análisis más detallado de la apertura comercial. Baste de momento con señalar que el desarme arancelario que exigía la adhesión generó un incremento de las exportaciones y, mucho más intenso, de las importaciones, convirtiéndose así la UE en el principal socio comercial de nuestra economía.

La desregulación también tuvo su reflejo en el mercado laboral, cuya flexibilización se intensificó a través de la imposición de criterios más rígidos para acceder a las prestaciones por desempleo<sup>51</sup>. Montes (pp. 68-69; 2001) señala las medidas que representan los principales cambios que esta reforma implicaba: la “ampliación del periodo mínimo de cotización para tener derecho, se elimina la exención fiscal de la que gozaban, la relación entre los periodos de cotización y de percepción se amplía, se elimina el suelo existente para la prestación contributiva, se facilita la extinción del derecho a la prestación, se dificulta su acceso (...)”. De esta forma, las cargas sobre el gasto público se reducían a la vez que se perseguía reducir el nivel de desempleo.

En relación a las políticas de privatización, cabe destacar que antes de la incorporación a la UE, el peso relativo de las empresas estatales era reducido en relación a lo que ocurría en el resto de economías comunitarias<sup>52</sup>. A partir de 1985 comienza el proceso de privatización de empresas públicas, que ocupaban una posición dominante en sus respectivos mercados, así como la desregulación de los monopolios que el Estado ostentaba en ciertos sectores – petróleo, telecomunicaciones, tabaco y televisión-. Si bien esta última medida venía impuesta por la incorporación a la UE, las privatizaciones tienen una justificación más compleja. El INH se transforma en REPSOL para comenzar en 1989 su proceso de privatización; mientras, del INI se escinden las empresas que son rentables para que sean gestionadas bajo criterios de rentabilidad, quedando agrupadas en la sociedad anónima TENEO. El proceso privatizador se articuló en torno a dos tipos de actuaciones: venta total de las propiedades a capitales privados (la de SEAT, PAMESA y Viajes Marsáns fueron las más significativas) y venta de participaciones en Bolsa (aquí destacan los casos de ENDESA, REPSOL Y GESA).

---

De esta manera, los episodios de convulsiones financieras se materializaron en la devaluación de la peseta y en la salida del sistema tanto de la libra como de la lira.

<sup>51</sup> El Real Decreto Ley 1/1992 y las leyes 22/1992 y 22/1993 constituyeron el respaldo legal de estas reformas.

<sup>52</sup> En 1985 ocupaban a un 4,5% de la fuerza de trabajo, frente al 12,3% comunitario, y generaba un 10,6% del valor añadido global (pp. 267, García Delgado, 1990).

La reacción social frente a todas estas medidas, que presentaban cierto carácter regresivo para los trabajadores, fue canalizada a través de las direcciones del movimiento sindical europeo y quedó materializada en la Carta Social Europea. Este documento, tímido y que no tenía rango preceptivo, se limitaba a sintetizar un compendio de derechos que deberían tener los trabajadores comunitarios. En el ámbito interno, el Gobierno pretende en 1991 el compromiso sindical de atenuar las reivindicaciones laborales a través del Pacto de Competitividad a cambio de ciertas concesiones (como la negociación colectiva de los funcionarios o el aumento de las pensiones), en un intento de disipar la confrontación frente a los representantes laborales que vivió su máximo apogeo con la huelga general de 1988; no obstante, las desavenencias en cuanto a su contenido provocaron el aborto del mismo.

### El Tratado de Maastricht y la adopción de la moneda única (1993-2005)

Los acuerdos de Maastricht, firmados en 1992, comienzan a aplicarse en 1993 con el objetivo de la puesta en funcionamiento de la moneda única en 1999<sup>53</sup>. También es en este año en el que se hace realidad la creación de un mercado único en el marco de la UE<sup>54</sup>. Es destacable la utilización de la aplicación de este periodo como punto de inflexión para la economía española debido al significado que tiene para ella: supone la concreción -a través de la UE- de un programa que recoge las principales recomendaciones de la OCDE, así como de los principales organismos financieros internacionales. El TM -cuyo objetivo es precisamente la adopción de la moneda única- incluye, además de las modificaciones institucionales necesarias para el establecimiento de la moneda única, las condiciones de convergencia necesarias para formar parte de la unión monetaria. Estas reformas implican para nuestra economía la presentación de un Programa de Convergencia al Consejo Europeo<sup>55</sup>, la independencia del Banco de España respecto al Gobierno español -cuyo funcionamiento, especialmente en lo que se refiere a la política monetaria, pasó a quedar coordinado con los bancos centrales del resto de países miembros a través del IME- y, evidentemente la aplicación de las políticas que asegurasen que, a finales de 1996, cumplieran las condiciones de convergencia. Éstas exigían la contención del déficit y de la deuda pública, así como del nivel de inflación y de los tipos de interés medios a largo plazo y estabilidad monetaria.

---

<sup>53</sup> El plan inicial valoraba también la posibilidad de adoptar la moneda común en 1997 siempre que el cumplimiento de las condiciones de convergencia se hicieran efectivas, cosa que no ocurrió.

<sup>54</sup> Aunque con ciertas limitaciones para los movimientos de la fuerza de trabajo.

<sup>55</sup> El primer programa se define para el periodo 1991-96, con la pretensión de acercarse en cuatro puntos a la renta comunitaria -gracias al crecimiento de un 3,5% anual medio del PIB-, incremento del peso relativo de la inversión hasta el 27,7% y la creación de un millón de puestos de trabajo. Ante el estrepitoso fracaso en cuanto a la consecución de los objetivos planteados, el Gobierno de turno se vio obligado a revisar a la baja los objetivos en un nuevo plan en 1994.

Evidentemente, las políticas coherentes con la consecución de estos objetivos eran las de corte recesivo<sup>56</sup>; además, conviene destacar que estos objetivos a alcanzar van a condicionar los diferentes ámbitos de la política económica –cambiaria, monetaria, fiscal y de rentas-. El Tratado ofrece el respaldo necesario para profundizar en la aplicación del ajuste. Como vemos, los objetivos de convergencia quedan adscritos a la esfera monetaria y financiera de la economía, y no a la productiva.

A pesar del mal momento por el que atraviesa la economía española, el Gobierno aplica las restrictivas medidas acordadas en Maastricht e intensifica su abanico de reformas de carácter estructural con la justificación que encontraba en la consecución de los criterios de convergencia. Es precisamente 1993 el año en que la situación económica adquiere un tono dramático debido a la desconfianza que los capitalistas internacionales muestran respecto a que sea la española una economía en la que poder valorizar fácilmente sus capitales. Es en este momento, en el que se experimenta la retirada de ciertos capitales, cuando se pierde la base sobre la que se había sostenido la estrategia de crecimiento y la principal debilidad de nuestra economía se manifiesta abiertamente. En 1996 se cierra el ‘Pacto de Estabilidad’, con el objetivo de dotar de carácter permanente a un ajuste concebido inicialmente para su aplicación coyuntural.

Cuando se procede a realizar la primera revisión del grado de cumplimiento de los criterios de convergencia a efectos de implantar la introducción de la moneda única en 1997, nuestra economía sólo cumplía el criterio del tipo de interés (pp. 57; Montes, 2001). La introducción del euro como única moneda compartida con otras economías se hace realidad en 1999 –tras haber sido desechada la primera fecha de 1997 por el incumplimiento generalizado de los criterios de convergencia-, siendo éste el siguiente paso, tras la creación del mercado único, hacia la integración comunitaria de nuestra economía. El cumplimiento de los criterios de convergencia no fue, ni mucho menos, total por parte de los países participantes en el tratado<sup>57</sup>; además, alguno de ellos –como el que hacía referencia al techo de la deuda pública- fue relajado en el último momento. Para el caso español, ni la crisis de los primeros años de este periodo<sup>58</sup> -solo el cierto dinamismo observado en las exportaciones atenuó los efectos perniciosos de una demanda interna estancada- ni el cambio de Gobierno,

---

<sup>56</sup> Si bien es verdad que se impone un techo para los tipos de interés, éste queda subordinado al objetivo de la inflación, pues el límite lo marca la media de los tres países con menor nivel de inflación.

<sup>57</sup> Montes (2001) defiende que sólo la mistificación de ciertos datos y la aplicación de técnicas de contabilidad creativa pudieron explicar el giro radical experimentado en ciertas variables macroeconómicas en distintos países.

<sup>58</sup> La mayor intensidad con la que nuestra economía acusó esta crisis, compartida con otras economías europeas, queda manifiesta en las sucesivas devaluaciones que la peseta sufrió entre 1992 y 1995.

que supuso la sustitución de quienes habían dirigido este proceso, supusieron obstáculos ante los que ceder en la adopción de la moneda única.

Los últimos años del decenio anterior, estuvieron marcados por una coyuntura internacional desfavorable que se dejó sentir en nuestra economía. Junto a las políticas monetarias expansivas alentadas desde Europa, que supusieron un aliciente para el consumo privado y para la inversión empresarial –la construcción encuentra en la rebaja de tipos el revulsivo necesario para su posterior expansión-, se disfrutó de una época de materias primas y energía barata.

En el 2000 se celebra en Lisboa el Consejo Europeo cuyo resultado fue la pretensión, entre otros objetivos, de combatir el desempleo con un grado adicional de flexibilidad en el mercado de trabajo. Se continuó en la línea de endurecer las condiciones de acceso a la prestación por desempleo. Tras la introducción física del euro en 2002, los últimos años del periodo quedan caracterizados por el, de momento paralizado, proyecto de establecer una Constitución para la UE<sup>59</sup>. Precisamente ha sido el incremento de las desigualdades sociales uno de los factores que han agravado la crisis de legitimidad del proyecto europeo<sup>60</sup>.

Durante todo este periodo, la economía española continuó con su proceso de reformas estructurales ya iniciado en la etapa anterior, especialmente en lo que concierne a las políticas de privatización y a la desregulación de diferentes dimensiones de la economía. Analicemos convenientemente cada una de ellas.

En relación a las primeras, los procesos se centran básicamente en la apertura al capital privado de ciertos servicios sociales –como la sanidad, educación o las pensiones- y en el trasvase completo al sector privado de aquellas secciones productivas más rentables – telecomunicaciones, transporte colectivo, combustibles-. Las empresas que formaban parte del INI, a partir de 1996 quedan adscritas, tras su desaparición, a alguno de los nuevos organismos que se crearon en ese momento. La Agencia Industrial del Estado (AIE) agruparía a todas las empresas estatales que no fuesen rentables, siendo su función la de ejecutar planes de reestructuración con el objetivo de hacerlas atractivas para el capital privado; una vez que estas empresas alcanzaban esa situación, pasaban a la SEPI, el otro organismo que se crea en este momento. La función de éste es la de gestionar bajo criterios de rentabilidad las empresas estatales, siendo su máxima aspiración la de privatizarlas; actualmente, todas estas empresas pertenecen a la SEPI. Con el cambio de gobierno que se produce en el decenio anterior, el

---

<sup>59</sup> Es precisamente en el año 2005 cuando España la aprueba en referéndum –aunque con escasa participación-.

<sup>60</sup> Recientemente, el comisario de Asuntos Económicos y Monetarios, Joaquín Almunia, ha calificado de “insostenible el injusto modelo actual de distribución de salarios y beneficios” (El País, 26-Mar-07).

proceso de privatizaciones se intensifica, afectando a las empresas más relevantes de la economía española en la actualidad: Telefónica, Endesa, Repsol, Aceralia, Indra, Argentaria, Tabacalera. Muchas de ellas, ya habían iniciado su camino con anterioridad a través de la venta, por parte del Estado, de paquetes de acciones al capital privado.

En cuanto a las pensiones, cabe destacar el gran recelo con el que la población escucha las propuestas de privatización. Es por ello que el proceso se esté llevando a cabo con enorme cautela y se esté tratando de justificar con factores demográficos la inviabilidad financiera del actual sistema; la estrategia que se ha llevado a cabo ha sido la de favorecer –sobre todo con incentivos fiscales- la constitución de planes privados a la vez que se endurecían las condiciones de las públicas. Si bien es verdad que el proceso de reforma estructural comienza en 1985 cuando se aprueba la Ley de Reforma del sistema de pensiones -que implica la extensión a ocho años del periodo de referencia para el cálculo de la pensión y a quince el periodo mínimo de contribución-, el impulso definitivo se produce en 1995 con la aprobación del Pacto de Toledo. El objetivo básico con el que se constituye es el de la reducción de la cuantía de las futuras pensiones –animando, además, así a su complemento con planes privados-, para lo que se amplió de 8 a 15 años el periodo de cómputo de las aportaciones para el cálculo de la base reguladora y se redujo el porcentaje de base al que tenían derecho los que hubieran cotizado entre 15 y 25 años<sup>61</sup>. La cobertura política del proceso de momento ha sido total pues todos los grupos parlamentarios –incluido IU- aprobaron este informe en el Congreso.

Además de los intereses que el capital privado mostraba sobre el sector, su incidencia sobre el gasto público apremiaba a su modificación. Como se ha señalado, el argumento aducido para legitimar la reforma ha sido el del estrangulamiento financiero del sistema como consecuencia del envejecimiento de la población. Como indica Navarro (2006), la lucha de clases ha sido sustituida por la lucha intergeneracional<sup>62</sup>.

En relación a la desregulación, su eje central ha sido el mercado laboral, con el objetivo de abaratar la fuerza de trabajo. Arrizabalo (1997) señala que los frentes en los que ha actuado la desregulación laboral han sido “la movilidad funcional y geográfica, abaratamiento del despido, instauración de nuevas formas de contratación, el establecimiento de agencias privadas de colocación, la reducción de la cobertura del desempleo, así como el

---

<sup>61</sup> Entre otras medidas; el apartado IX del mismo, recogía una serie de recomendaciones, entre las que cabe destacar la reducción de las cotizaciones sociales patronales, la promoción de la vida activa por encima de los 65 y la potenciación de los planes complementarios.

<sup>62</sup> Parece destacable que, a pesar de los problemas de viabilidad financiera, las mismas voces que reivindican ese argumento no sean críticas con los gastos que ha de asumir la Seguridad Social cuando la fuerza de trabajo ya no es útil para el capital y ha de encargarse de financiar parcialmente las prejubilaciones.

endurecimiento de los requisitos para acceder a ella, (...), el aumento de plazas de prácticas y formación con baja o nula remuneración y deficientes condiciones laborales, disminución de costes ‘no salariales’,...” (pp. 160 y 161).

Las recomendaciones del FMI se orientaban en el mismo sentido, encaminadas al objetivo de flexibilizar el mercado de trabajo: progresiva eliminación del INEM y autorización de las agencias privadas de empleo, aumento de movilidad geográfica, laboral y de horarios laborales, eliminación de la autorización administrativa y abaratamiento del despido, eliminación de las cláusulas de revisión salarial en la negociación colectiva y obligatoriedad de tributar por IRPF y cotizar a la Seguridad Social por prestación por desempleo (citadas en Ortíz Molina, en Torres (1994)).

A la gran variedad de contratos con la que los capitalistas españoles contaban, hubo que añadirle otros –especialmente reseñable es el contrato de aprendizaje<sup>63</sup>- con la nueva reforma de 1994. En materia de despido, se eliminaron ciertos obstáculos a través de la ampliación de las situaciones susceptibles de ser consideradas despidos individuales objetivos –como las necesidades de producción y las organizativas-; además, se promovió la movilidad funcional y geográfica y se redujo el carácter de indispensable de ciertos derechos laborales –jornada máxima, descansos diarios- que acabaron convirtiéndose en moneda de cambio en la negociación colectiva. Por último, destacar que esta reforma ofreció la cobertura legal necesaria para la aparición en escena de las ETT.

Los trabajadores españoles sólo tuvieron que esperar hasta 1997 para presenciar una nueva reforma, con el apoyo sindical en este caso, que fracasó en su objetivo explícito de mejorar la estabilidad laboral. Para promover los contratos indefinidos, se estableció una rebaja en la indemnización a pagar en caso de despido siempre que el trabajador proviniese de situaciones precarias. Aún con algunas concesiones para los trabajadores –como ciertas mejoras en el contrato de aprendizaje-, la reforma se centró en la facilitación del despido; en la misma línea de la anterior, se ampliaba aún más las situaciones que podían dar lugar a despidos objetivos individuales. De hecho, quedaba recogida la competitividad como razón para este tipo de despidos.

---

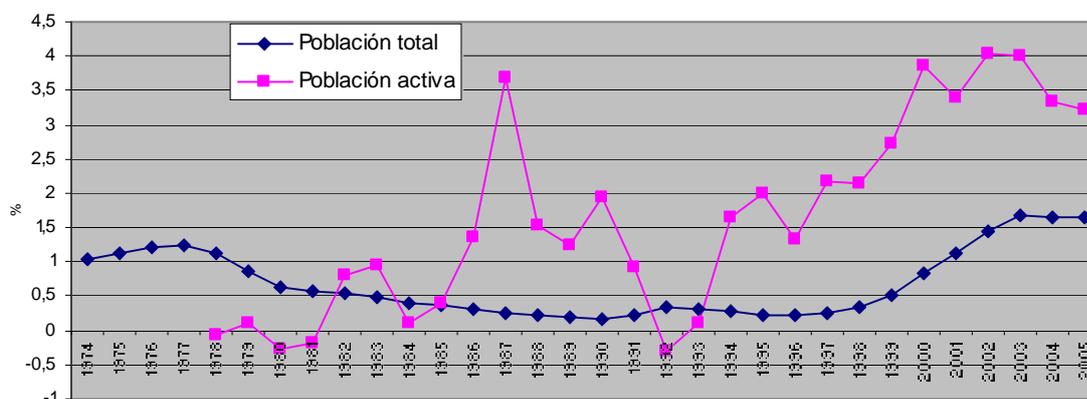
<sup>63</sup> Aplicable hasta los 28 años, suponía una excepción para el salario mínimo al poder quedar remunerado en una cantidad inferior, además de quedar alejado del disfrute de los derechos de la Seguridad Social.

## II. 2. La infraestructura del modelo español: las fuerzas productivas.

### La fuerza de trabajo.

Las transformaciones habidas en relación a la fuerza de trabajo disponible vienen explicadas, básicamente, por dos fenómenos: por una parte, el crecimiento neto experimentado por la población española durante todo el periodo; por otra, la conversión de nuestro país en receptor neto de inmigrantes: 1980 es el primer año en que el flujo de inmigrantes supera al de emigrantes. A partir de ese momento, aunque con especial incidencia desde 1996, el crecimiento de la entrada de inmigrantes es exponencial mientras que el de emigrantes queda bastante mermado<sup>64</sup>. Como refleja el Gráfico II.1, el crecimiento neto de la población es una constante a lo largo de todo el periodo, observándose cierto repunte como consecuencia del incremento de las tasas de natalidad que la inmigración ha implicado. Se

**Gráfico II.1. Evolución de la población total y de la población activa**  
Tasas de crecimiento anual



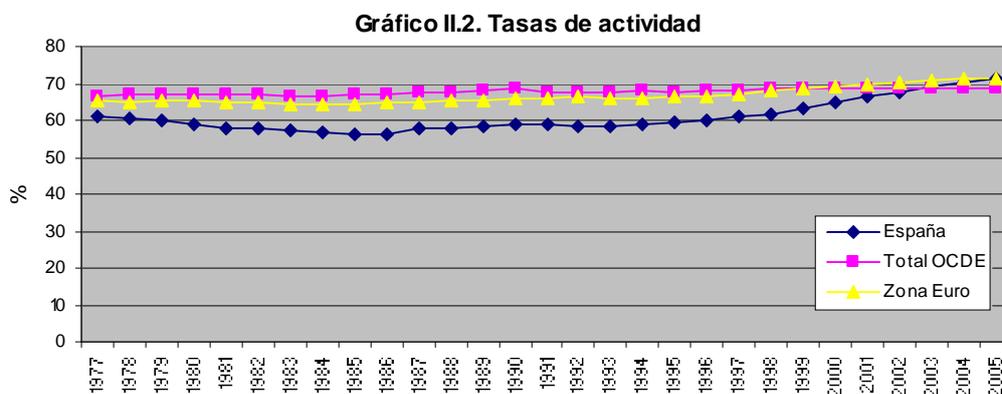
Fuente: elaboración propia a partir de Anual Labour Force Statistics (OCDE). La tasa de actividad está calculada sobre la población comprendida entre los 16 y los 65 años.

puede apreciar también la evolución, mucho más irregular, de la tasa de actividad. Coincidiendo con los peores años para la actividad económica, hay años en los que se experimenta un retroceso en esta tasa; especialmente significativo es el que se produce a finales de los setenta, pues el deterioro de la actividad económica impide que el incremento de los mayores de 16 -como consecuencia de la incorporación de los nacidos bajo el baby-boom a esta cohorte demográfica- se traduzca en incrementos de esta tasa. Sólo tras la recesión de los noventa se consigue mantener su crecimiento, haciéndose notar de nuevo la influencia de la inmigración. Por ello, como muestra el Gráfico II.2, sólo es en la última parte del periodo en la que nuestra economía se aproxima a los niveles alcanzados tanto en la OCDE como en

<sup>64</sup> Aún así, hasta el decenio anterior el número total de emigrantes españoles superaba al de inmigrantes.

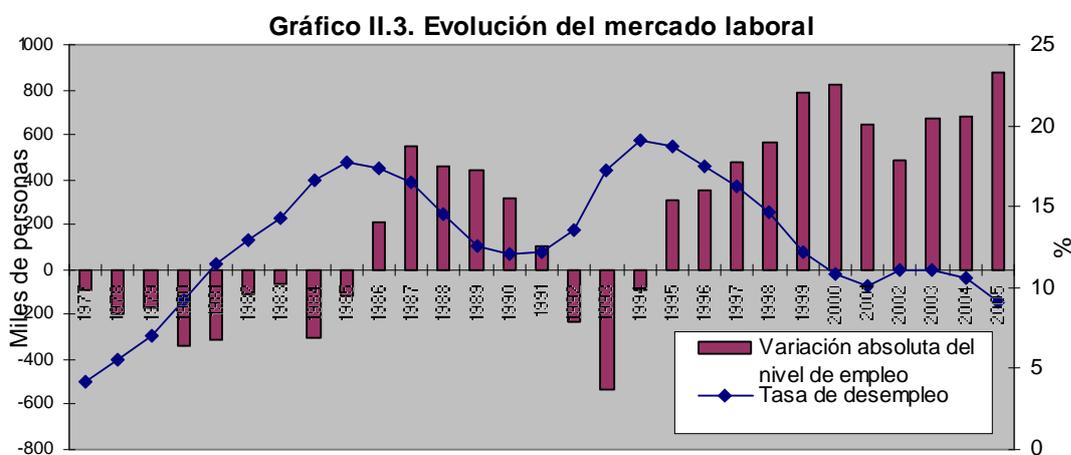
la Eurozona; el diferencial mantenido no hace sino constatar el menor grado de penetración de las relaciones capitalistas en España respecto a lo que ocurría en las principales potencias.

En relación a la ocupación, el análisis de la variación absoluta del nivel de empleo – Gráfico II.3- nos acerca al desolador panorama que acuciaba a la economía como consecuencia de la crisis sistémica de los 70. Con la excepción de los años inmediatamente



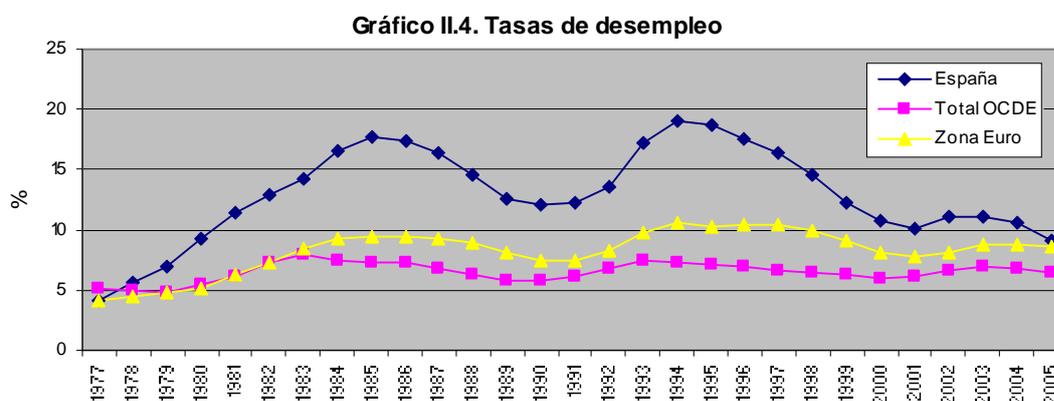
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE. Todas las series elaboradas a partir de estos datos para la Eurozona incorporan la unificación alemana de 1991.

posteriores a la adhesión, hay que esperar a 1995 para volver a presenciar creación –neta- de puestos de trabajo. No obstante, cabría la posibilidad de que la destrucción de empleo de la primera parte del periodo se correspondiese con una mayor eficiencia del proceso productivo, como consecuencia de una presión al alza de la productividad derivada del proceso de acumulación. Por ello, esperaremos a su análisis, más abajo, para tener una visión menos parcial del fenómeno. En la segunda mitad del periodo, se mantiene una tendencia positiva respecto al nivel de ocupación -aunque habría que desarrollar un análisis más detallado de las características de ese nuevo empleo para valorar convenientemente la situación-.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

Lógicamente, esta situación se refleja también en el nivel de desempleo. La evolución de su tasa viene acompañada a la mostrada por el nivel de empleo, mostrando sus máximos – rozando el 20%– en los momentos de agudización de las crisis. Muy lejos de la tasa media de la anterior fase expansiva, el desempleo se ha manifestado como una de las principales lacras del proceso de acumulación en España; nótese que, a pesar de la dinámica positiva de creación de empleo en los últimos años, su valor sigue manteniéndose cercano al 10%. Todo ello no hace sino poner en duda la eficacia de las reformas estructurales aplicadas en el mercado de trabajo cuyo objetivo era la reducción del desempleo. Este fenómeno se ha presentado con carácter permanente en nuestra economía a lo largo del periodo analizado, siendo estériles las medidas aplicadas que encontraban en la rigidez del mercado laboral –y en su reflejo sobre los costes laborales totales– el origen del problema. Tal es así, que como se observa en el Gráfico II.4, a pesar de ostentar un mayor grado de desregulación en el mercado



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

laboral, el problema aparece de manera mucho más inquietante en nuestra economía que en las de nuestro entorno. Las fórmulas ortodoxas también intentaron vincular, como se señaló arriba, los incrementos del salario directo con los de la productividad para, así, reducir el desempleo. También la política de contención salarial que se arrastra durante, prácticamente, todo el periodo se ha mostrado incapaz de resolver el problema.

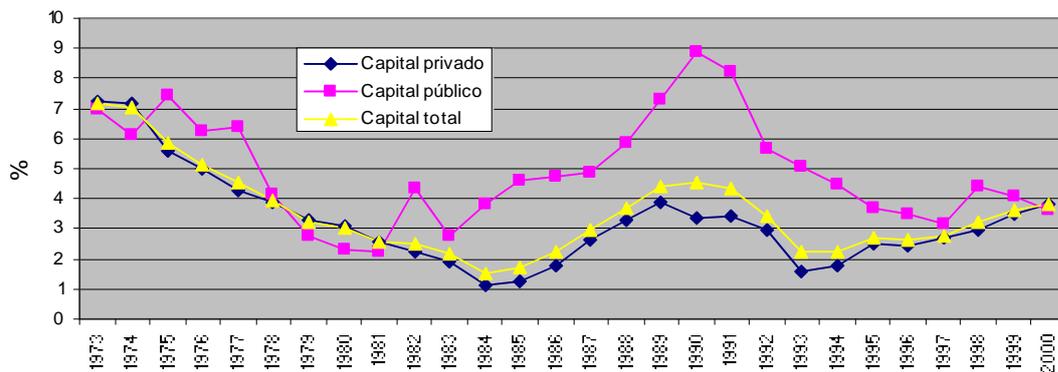
Mención aparte merece el fenómeno del subempleo, que se tratará con mayor rigor en el momento de analizar las consecuencias de la flexibilización del mercado laboral.

### Análisis del stock de capital.

Dejando de lado análisis más ambiciosos –que nos llevarían a estudiar su contenido tecnológico o su distribución territorial o sectorial–, nos limitaremos a efectuar un bosquejo acerca del ritmo al que se ha acumulado capital en nuestra economía durante este periodo. La

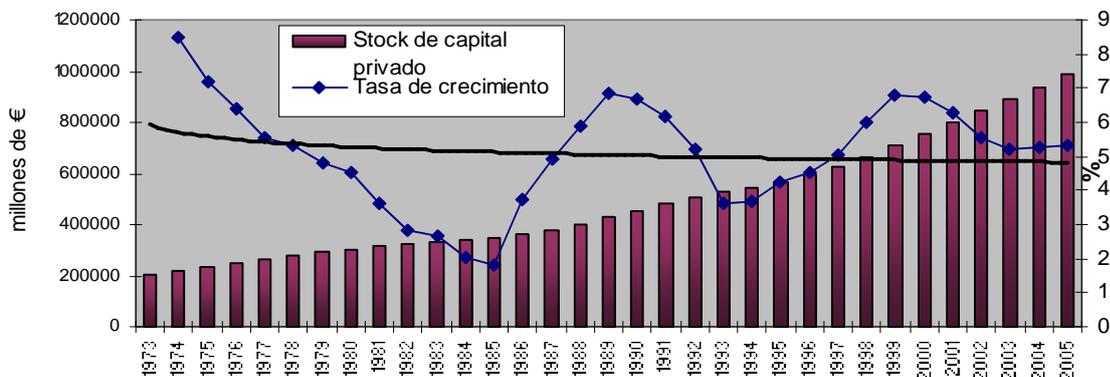
evolución del stock de capital queda estrechamente entroncada con el esfuerzo inversor que se realice en la economía, por lo que será sensible a los mismos factores que éste. De esta manera, su desarrollo es un buen indicador del devenir de la actividad económica. Nos acercamos a su evolución a través del análisis de la tasa de crecimiento que ha experimentado durante el periodo: el Gráfico II.5 nos exhibe un panorama, de nuevo, recesivo hasta la incorporación a la UE, año en que se remonta; pero sólo hasta una nueva caída al inicio de los noventa. Sólo en los últimos años esta variable consigue recuperarse aunque a un ritmo muy moderado. Si bien es verdad que podríamos llegar a pensar que el repunte de la actividad económica tras la adhesión afianzó las expectativas empresariales explicando así la mejora en el stock de capital, si diferenciamos entre la evolución del capital privado y público, vemos que es éste último el que realmente experimentó un crecimiento considerable como consecuencia del trasvase de fondos públicos que supuso la entrada a la UE –no obstante, su repercusión sobre el capital total es menos intensa debido a que representa un peso relativo mucho menor que el privado-.

**Gráfico II.5. Tasa de crecimiento del capital**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Fundación BBVA y IVIE.

**Gráfico II.6. Stock de capital en la economía española**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

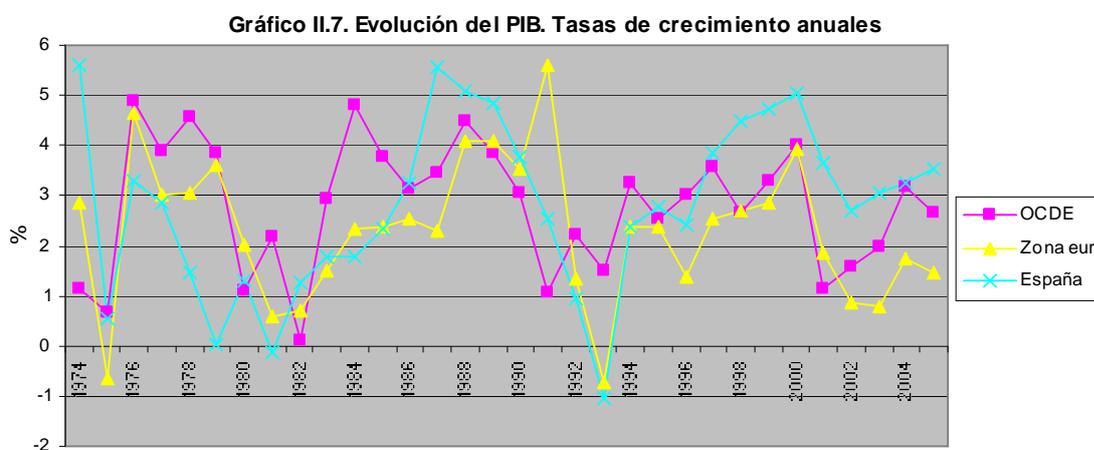
En cuanto al capital privado, su nivel ha sido creciente a lo largo de todo el periodo aunque no siempre al mismo ritmo, pues su grado de sensibilidad respecto a la situación de la actividad económica es elevado; no obstante, la tendencia logarítmica parece indicarnos una tendencia moderadamente recesiva en su dinámica de crecimiento.

### II.3. La estructura del sistema.

#### Dimensión económica

##### *El proceso de producción.*

Conviene recordar, de nuevo, el carácter recesivo de la etapa objeto de estudio para valorar la evolución de la actividad económica. Baste un dato para justificar este rasgo: 1987, año en el que se alcanza el máximo grado de crecimiento del periodo tras la integración en Europa, la tasa de crecimiento llega al 5,6%, alejada del 6,8% que de media había crecido nuestra economía en el periodo posbélico. Su comportamiento es errático durante todo el periodo –similar al comportamiento del resto de economías capitalistas-, siendo destacable la fase expansiva que acompaña a la adhesión; además, parece que a partir de la segunda mitad de los noventa, la economía española se ha involucrado en un ritmo de crecimiento sostenido



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

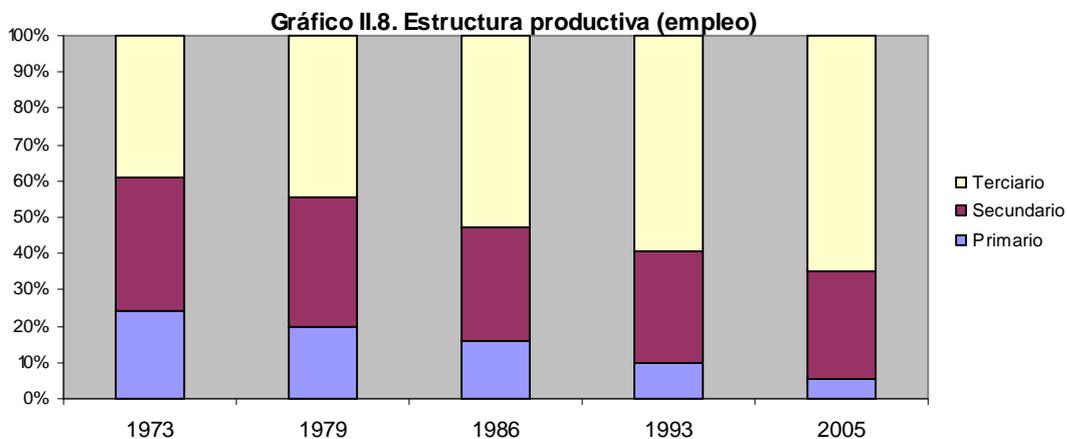
–y superior al de la Eurozona y al de la propia OCDE-. Desde otra perspectiva, se puede observar cómo nuestra economía sufre de manera más severa la segunda fase de la crisis de los setenta, así como la crisis en el seno de UEM de principios de los noventa –arrojando en ambos casos tasas de crecimiento negativas-. En el Cuadro II.1 queda manifiesta la evolución pareja de la economía española con la de sus socios de la UEM, excepto para el último periodo en el que las situaciones recesivas de Francia y, especialmente, Alemania han presionado a la baja los valores de la zona euro.

**Cuadro II.1. TMAA del PIB**

	1973-78	1979-85	1986-92	1993-05
España	2,7	1,3	3,7	3,4
OCDE	3	2,4	3	2,7
Zona euro	2,5	1,5	3,4	2

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

En cuanto a la estructura productiva –reflejada en el Gráfico II.8-, podemos aseverar que ha seguido la misma senda que las del resto de economías capitalistas, aunque a un ritmo mucho más apresurado. Si bien es verdad que el inicio de la terciarización de nuestro modelo productivo fue una característica latente durante el proceso de crecimiento de los sesenta, en la década siguiente el secundario sigue siendo un sector con un peso relativo superior al que éste presentaba en las principales economías capitalistas. La, postergada, industrialización española había completado su proceso de maduración en la fase expansiva anterior al periodo analizado. La crisis que azota a nuestra economía en los setenta, pone en evidencia las carencias estructurales –señaladas más arriba- sobre las que había descansado la actividad industrial española, sumiendo a este sector en una profunda recesión que provocará transformaciones radicales en su seno y desplazándolo, a favor del terciario, como el sector

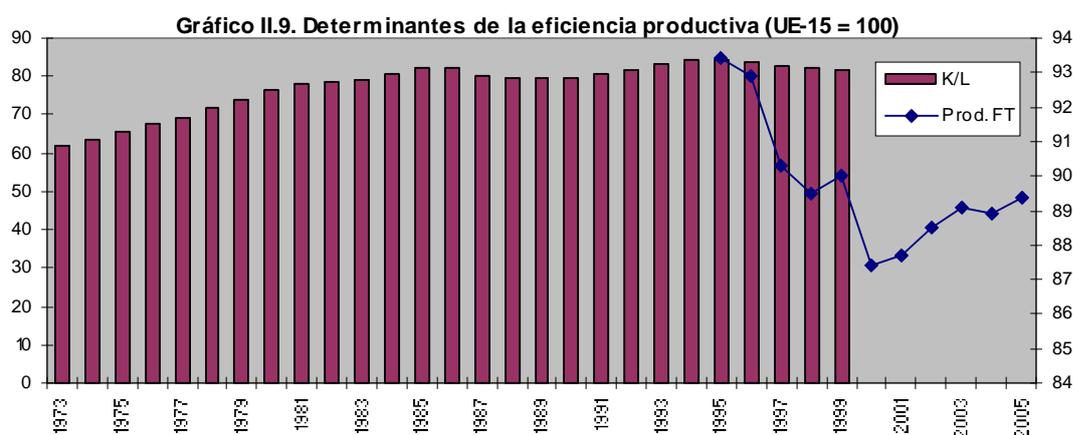


Fuente: elaboración propia a partir de Anual labour force statistics (OCDE)

con mayor capacidad dinamizadora. Por lo tanto, si bien en 1973 secundario y terciario compartían protagonismo, a lo largo del periodo se consolida la posición hegemónica de este último, comiéndole algo de terreno al sector industrial pero, sobre todo, al primario. El declive de éste es otra de las características reseñables; el paso que finalmente lo aboca a una posición marginal es la integración comunitaria: precisamente en el momento de la adhesión española, los socios mantienen un conflicto abierto acerca de cómo solucionar la situación de sobreproducción en este sector que imperaba en su seno. A partir de ese momento, los ajustes

productivos serán una constante en este sector, medida a la que nuestra economía es especialmente sensible debido a la mayor importancia que, respecto al resto de países comunitarios, mantiene este sector.

Analicemos, desde la perspectiva de la competitividad internacional diferentes aspectos de la eficiencia productiva en nuestro país. En primer lugar, podemos utilizar la ratio capital/trabajo (K/L) como indicador del grado de mecanización del proceso productivo. En este caso, los capitalistas españoles demostraron un gran esfuerzo al inicio del periodo analizado en incrementar esta relación en sus procesos de inversión, recortando la diferencia que mantenía respecto a sus socios comunitarios; a pesar de ello, la diferencia se estancó precisamente cuando España se incorpora al espacio comunitario, manteniéndose estable durante los siguientes años. Una de las características del proceso de acumulación en nuestro país ha sido la utilización de mano de obra en condiciones ventajosas para el capital; este fenómeno, que ha ejercido en muchas ocasiones como factor de atracción de capital extranjero, ha desincentivado a los capitalistas a promover un mayor grado de capitalización del proceso productivo. Quizá sea ésta una de las causas más importantes para explicar el diferencial observado, de nuevo desfavorable para nuestra economía, en los niveles de productividad del trabajo. Como se observa en el gráfico, en los últimos años de la última década –recordemos, de cierta prosperidad económica- esta diferencia se intensificó, para relajarse levemente en la última parte del periodo. Por lo tanto, en ambas variables la economía española muestra unos retrasos determinantes respecto a las principales economías de su entorno. En el siguiente capítulo se analiza la evolución de la productividad desde una perspectiva nacional, por lo que más adelante se profundiza más en este aspecto.

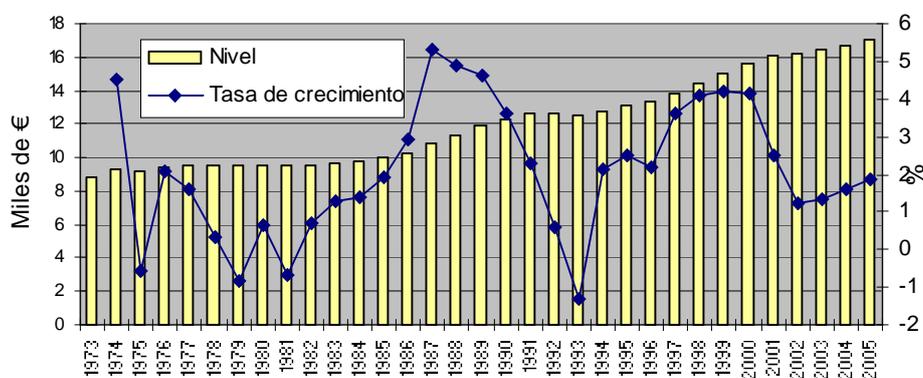


Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat. La ratio K/L se representa en el eje izquierdo

### *Distribución del producto.*

Debido a que los efectos que sobre las condiciones materiales de vida de la población española ha tenido el proceso de acumulación de los últimos 30 años se tratarán rigurosamente en el siguiente apartado, ofreceremos ahora simplemente un par de apuntes en torno a la distribución del producto. Primero, se debe resaltar que el resultado económico global del periodo analizado no puede ser calificado sino de contundentemente positivo: el PIB per cápita ha conseguido un incremento acumulado del 100% -prácticamente – estando su evolución ligada estrechamente a la de la propia actividad económica. Por ello, su tasa de crecimiento anual presenta valores negativos en los peores años de crisis; aún así, el saldo es positivo, alcanzando una TMAA del 2,07%.

**Gráfico II.10. PIB per cápita**

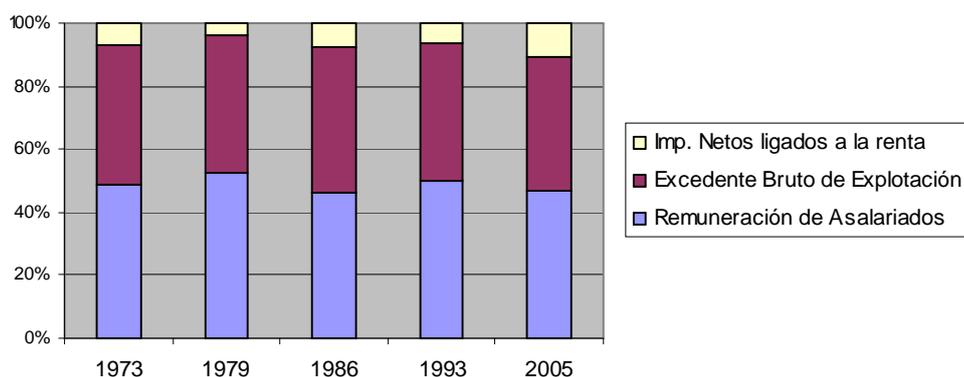


Fuente: calculado a partir de datos de Anual labour force statistics (OCDE) y Economic Outlook 80 OCDE

Adoptemos un enfoque funcional para aproximarnos al estudio de la distribución de la renta en nuestra economía. De momento, simplemente analizamos la evolución del peso relativo de las dos grandes masas –excedente bruto de explotación y remuneración de asalariados-, junto al de los impuestos relacionados con la renta. Así, obtenemos una visión de cómo se ha distribuido el botín económico entre las dos grandes clases sociales.

Como puede observarse, las dos grandes masas de ingresos han mantenido prácticamente constante su relación, mientras que los impuestos netos han ensanchado su participación relativa en la renta. Aunque se observan cambios en los periodos intermedios, la distribución inicial y final son bastante parecidas. ¿Podemos afirmar, entonces, que las diferentes clases sociales se han beneficiado por igual del proceso de crecimiento? Sólo una lectura incompleta del proceso nos llevaría a contestar la pregunta sin más información. En el siguiente capítulo, junto al estudio de la evolución de composición de las clases sociales, se indagará en esta cuestión.

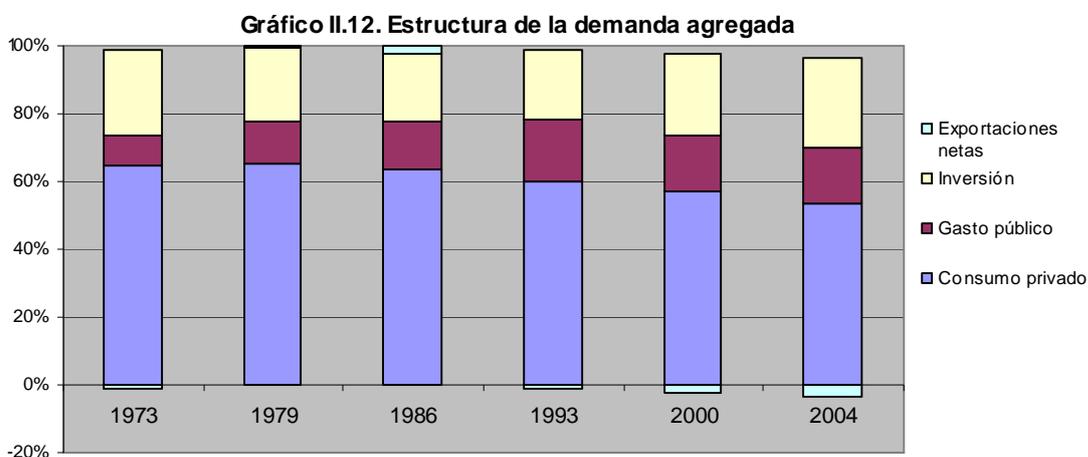
**Gráfico II.11. Distribución funcional de la renta**



Fuente: elaborado a partir de los datos de la Contabilidad Nacional Española del INE

*Consumo: los componentes de la demanda agregada.*

La evolución de los diferentes componentes de la demanda agregada ha sido dispar durante el periodo. El crecimiento experimentado en la renta ha provocado que todos hayan crecido en términos absolutos –aunque sin duda unos son más sensibles que otros a los movimientos del PIB-; de mayor interés resulta el análisis en términos relativos, para lo que se propone el siguiente gráfico:

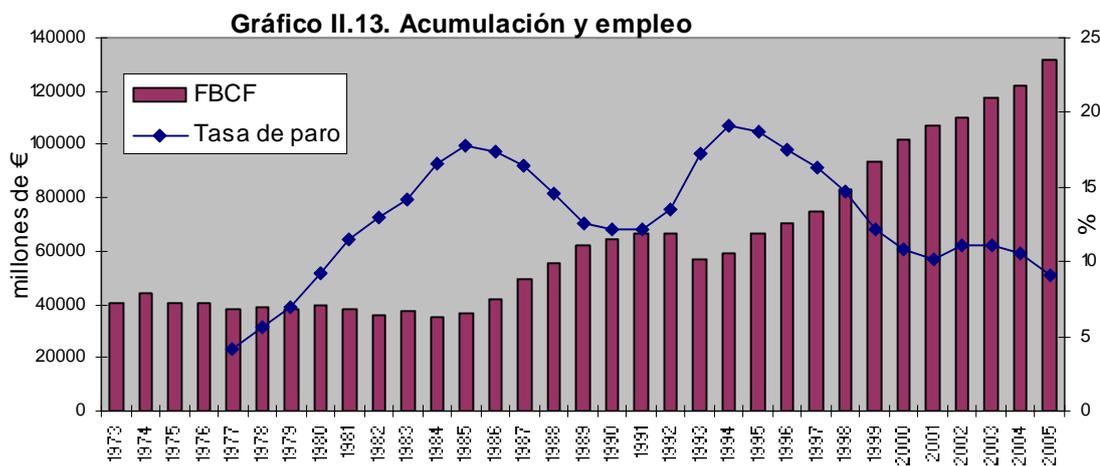


Fuente: elaborado a partir de datos de la Fundación BBVA

Como podemos observar, los cambios son significativos. El componente de mayor importancia relativa, el consumo privado, ha ido cediendo frente al empuje de los otros componentes –perdiendo casi diez puntos porcentuales-; en el polo contrario encontramos el público, que durante la primera mitad del periodo muestra un considerable dinamismo como consecuencia de las nuevas funciones asumidas –el retraso con el que se constituye en España lo que se ha denominado Estado de Bienestar explica este salto cualitativo-. En cuanto a las

exportaciones netas, cabe señalar que tradicionalmente ha mantenido un saldo negativo que refleja la menor competitividad española; esta tendencia se consolida en situaciones de recuperación económica como consecuencia de la mejora que sufren las importaciones. Por último, hemos dejado el esfuerzo inversor (peso relativo en el PIB de la FBCF): su comportamiento es mucho más errático, pues además de depender, fundamentalmente, del nivel de EBE, queda condicionado por las expectativas de rentabilidad –variable muy volátil y que depende de muchos factores-. En este caso, su recuperación sólo queda latente en el inicio de la presente década, consiguiendo superar su peso relativo inicial, como consecuencia de la confianza que transmite al capital la senda mantenida –y modesta- de crecimiento que experimenta durante esta fase nuestra economía.

Detengámonos en el análisis de la inversión, al ser ésta la variable clave para comprender la dinámica del proceso de acumulación. La serie representada es la referente a la



Fuente: elaborado a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE

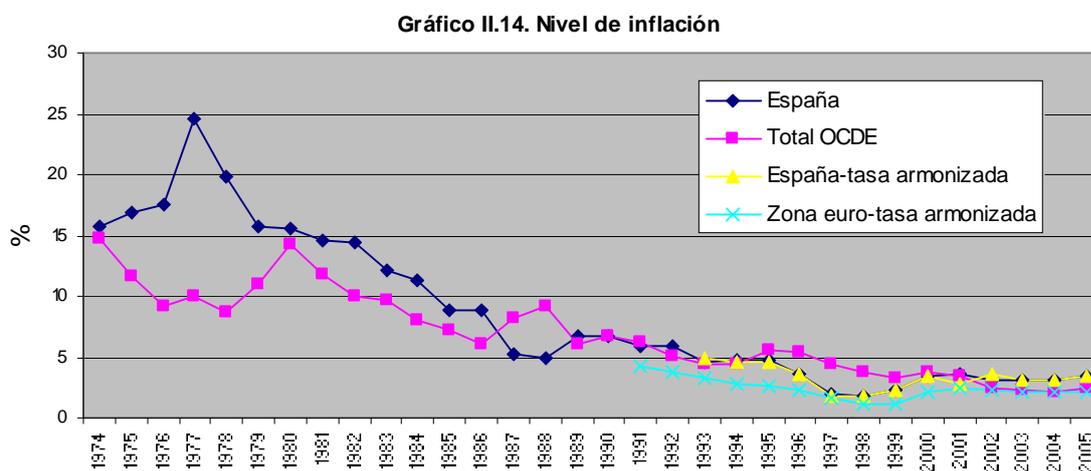
FBCF, cuya influencia sobre la actividad económica es determinante: su valor se estanca desde el inicio de la crisis hasta el año de la adhesión –incluso en varios años llega a caer (-7,6% en 1984)-; al inicio de los noventa sufre una nueva caída y no es hasta 1994 cuando se recupera para mostrar un carácter progresivo hasta el final del periodo. Se utiliza la evolución de la tasa de paro para mostrar cómo es el ritmo de acumulación el que determina la propia dinámica del proceso económico: sólo logra atenuarse en los años en los que se recupera la inversión –años posteriores a la integración y a partir de 1994-, mostrando cotas elevadas cuando ésta se contrae. Como hemos visto más arriba, durante este periodo se observó una reorientación sectorial en el destino de la inversión, dirigiéndose en mayor medida al sector terciario; además, a pesar de ser intensivo en capital –pues la ratio de capitalización creció a

lo largo del periodo-, lo fue menos que las economías comunitarias, lo que explica las diferencias de productividad respecto a éstas.

## Aspectos monetarios y financieros

### *Análisis de la inflación.*

El fenómeno de la inflación ha obsesionado a los diferentes gobiernos durante este periodo, fundamentalmente por el diferencial mantenido respecto a las economías más ricas y sus consecuencias sobre la competitividad internacional<sup>65</sup>. Es por ello que las medidas antiinflacionistas se han aplicado con firmeza, situando el origen del problema en el crecimiento salarial. Desde los Pactos de la Moncloa al TM la contención de precios se ha mantenido como objetivo prioritario; de hecho, la estabilidad de precios juega un papel clave en la constitución de la moneda única.



Fuente: elaborado a partir de Main Economic Indicators, OCDE.

Como muestra el Gráfico II.14 –y recordando los datos del anterior-, el fenómeno de la estanflación se presenta en España con especial intensidad, simultaneándose desempleo e inflación hasta la mitad de los ochenta, con unas tasas muy elevadas. Nótese que a pesar del objetivo marcado en los Pactos de la Moncloa<sup>66</sup>, el crecimiento sólo se atenúa años después, especialmente a partir de la adhesión. Aunque el resto de economías capitalistas también presentaban elevados niveles de precios –como reflejo del encarecimiento del petróleo-, es apreciable el diferencial mantenido respecto a nuestra economía.

<sup>65</sup> En el siguiente epígrafe se desarrolla el análisis de la competitividad internacional, influida evidentemente por el nivel de precios.

<sup>66</sup> La estrategia antiinflacionista se orientó únicamente a la contención salarial, descuidando otros frentes como las estructuras poco competitivas que dominaban muchos mercados.

A partir de la integración, el problema se contiene debido a la prioridad que desde el espacio comunitario se otorga a este problema, más aún desde el inicio del proyecto de moneda única –recuérdese que el objetivo del SEBC es precisamente la estabilidad de precios-. Aún así, el nivel de precios sigue quedando por encima de la media de la Eurozona.

#### *Evolución del sector financiero: principales cambios y tendencias.*

Si los cambios observados en otras dimensiones han sido intensos, los acaecidos en el ámbito del sector financiero nos permiten hablar de una verdadera revolución. Debido a que en el capítulo IV se tratará el análisis del sector financiero en un mayor grado de detalle, nos centraremos en los cambios de rango institucional que han caracterizado este periodo: de manera semejante a lo ocurrido en el resto de economías de la OCDE, todas las transformaciones pivotan en torno a la reforma estructural que se pone en marcha con el proceso de liberalización financiera, política ésta que se acelera a partir del momento de la adhesión.

El modelo cerrado es sobre el que se diseña el sector financiero durante la etapa franquista, en el que el Estado mantiene un alto grado de intervención: controla los tipos de interés, el tipo de productos ofrecidos y el destino de los recursos (a través del establecimiento de coeficientes de obligado cumplimiento); por lo tanto, el papel de la competencia es marginal. Aunque anteriormente se aprecia algún movimiento aperturista, no es hasta 1974 cuando observamos una verdadera pretensión liberalizadora, primero con Barrera de Irimo y después con Fuentes Quintana. Sin embargo, estas políticas no se acompañaron de medidas parejas en el sector real de la economía, desatándose así –junto a otra serie de factores<sup>67</sup>- la crisis bancaria que acusó nuestra economía desde 1978 hasta 1985.

La crisis se generalizó<sup>68</sup> en un sector financiero carente de ninguna herramienta para cubrir a los depositantes en situaciones problemáticas –la creación del Fondo de Garantía de Depósitos surge a raíz de esta crisis-, por lo que el Estado se ve obligado a intervenir muchos bancos. Este momento es crucial en la política liberalizadora, pues la posibilidad de estatificación de estos bancos cobra mucho peso; no obstante, finalmente se decide devolverlos al mercado a través de subastas públicas. Es a través de este proceso como el capital extranjero comienza a adquirir cierta importancia en el panorama nacional.

---

<sup>67</sup> Como la ausencia de una red de supervisión, la mala coyuntura internacional o el proceso de reconversión al que se estaba viendo sometido el sector industrial -considerando el papel tan activo que la banca mantiene en la propiedad industrial en nuestro país-.

<sup>68</sup> Afectó a entidades que mantenían un 27,1% del total de recursos ajenos del sector, entre las que quedaban comprendidas algunas tan importantes como el Banco Urquijo o el Grupo Rumasa. (García Delgado, 1990; pp. 357)

Sin duda, el paso definitivo hacia un modelo abierto lo constituye la adhesión a la UE, momento a partir del que deja de tener sentido analizar su evolución sin contextualizarlo en el ámbito comunitario. Por una parte, la *configuración de un mercado único* implica dos cambios trascendentales: la libre circulación de capitales<sup>69</sup> y la libre prestación de servicios financieros. La libertad de capitales presiona al Estado para establecer medidas tendentes a atraer capital, por lo que exime de tributación a los rendimientos obtenidos en renta fija por el capital extranjero e impone una serie de incentivos fiscales en una serie de productos –como los fondos de inversión colectiva- a efectos de retener el capital nacional; en relación a la segunda transformación, hay que señalar que queda asegurada a través de la licencia única<sup>70</sup>, que implica el reconocimiento mutuo de las entidades de los Estados miembros. Por otro lado, hay que atender a las consecuencias que sobre el sector financiero implica la *política monetaria común*, siendo la plena liberalización de los tipos de interés la más importante para la economía española. A efectos de alcanzar todas las ventajas potenciales que la adopción de la moneda única implica, se busca alcanzar un mayor grado de integración financiera entre las economías que comparten el euro. Para ello, se elabora el Plan de Acción de Servicios Financieros (PASF), plan de trabajo que recoge una serie de medidas a adoptar para conseguir el objetivo señalado y cuya aplicación práctica se encuentra con muchos obstáculos; a efecto de sortearlos se elabora el Informe Lamfalussy –en el año 2001-, que recoge los procedimientos necesarios para una conveniente aplicación del Plan.

Dejando para el capítulo mencionado el análisis más desagregado del resto de consecuencias de la liberalización financiera, señalemos el efecto que sobre los tipos de interés parece haber tenido: aunque el comportamiento es errático en los años inmediatamente posteriores a la integración, a partir de los noventa se puede apreciar (Gráfico II.15) la tendencia decreciente que experimentan los tipos<sup>71</sup> –a largo y corto plazo-, alcanzando valores que contrastan con las elevadas cotas alcanzadas durante los ochenta. Lógicamente, las repercusiones que tendrá este descenso sobre la posición financiera de los agentes, han de ser objeto de un estudio más pormenorizado.

---

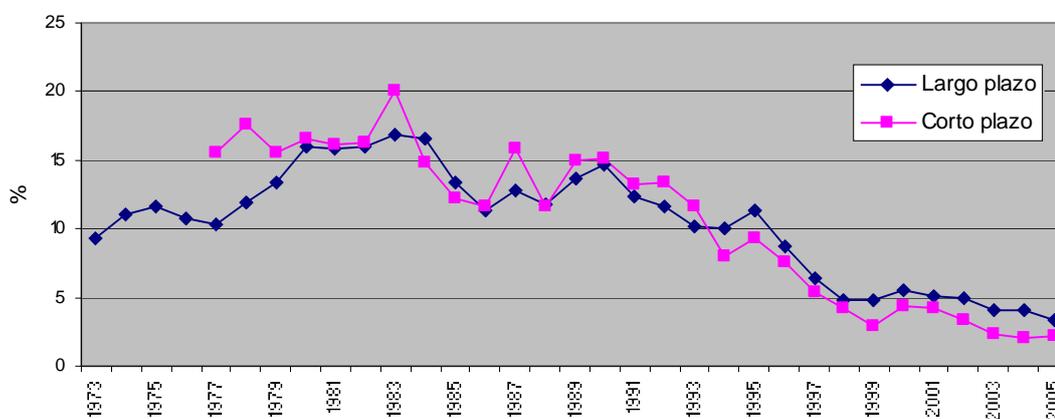
<sup>69</sup> La Directiva 88/361, que entra en vigor en Febrero de 1992, se encarga de eliminar los rigurosos controles existentes.

<sup>70</sup> La licencia única (o pasaporte comunitario) queda regulada en la Directiva 93/22 y establece que una entidad financiera puede operar en cualquier Estado miembro obteniendo únicamente la autorización del supervisor nacional del país de origen.

<sup>71</sup> Al acabar el periodo analizado en 2005 se pierde el repunte que están sufriendo desde ese mismo año hasta el momento actual.

Se pueden sintetizar los principales cambios experimentados en el sector financiero de nuestra economía de la siguiente manera<sup>72</sup>: desregulación, no sólo de los tipos de interés, sino también de las operaciones de activo –actualmente sólo se mantiene el coeficiente de caja como instrumento de política monetaria- y de las comisiones; liberalización, que después de la adhesión implica la plena libertad de movimientos de capital; universalización de operaciones por parte de las entidades financieras; desaparición de intermediarios financieros que ha implicado la desintermediación bancaria; mejoras en la canalización de información; intensificación de la supervisión y el control, por parte del Banco de España y en el seno de la UE debido a la mayor vulnerabilidad que presentan los mercados financieros una vez liberalizados.

**Gráfico II.15. Tipos de interés**



Fuente: elaborado a partir de datos del Economic Outlook 80 OCDE

### Inserción externa

La inserción de nuestra economía en el panorama internacional ha venido caracterizada por la apertura indiscriminada al exterior, especialmente a la UE. De este modo, muchos de los problemas cuya raíz era básicamente interna han encontrado, en varias ocasiones, en la situación internacional un espacio donde diluir las debilidades nacionales y compartir responsabilidades.

El antecedente de referencia es el acuerdo preferencial firmado en 1970<sup>73</sup> con lo que, en ese momento, era la CEE; así, se possibilitó un cierto crecimiento, sostenido, de las exportaciones españolas, a pesar de la vorágine que azotaba en ese momento al capitalismo

<sup>72</sup> Se puede encontrar un riguroso repaso de las principales características de los sectores financieros modernizados en Martínez Cortiña y Broeker (1990); en Martínez Cortiña (2001) se hace un repaso concreto al caso español.

<sup>73</sup> La solicitud de apertura de negociaciones para la asociación data de 1962 (Montes, 1993).

internacional. En este acuerdo no se hacía ninguna referencia a la adhesión de nuestro país debido a las reticencias mostradas desde la UE frente al sistema dictatorial, ciñéndose meramente a la liberalización –parcial- de las operaciones comerciales entre ellos.

El desarme arancelario aplicado al incorporarnos a la UE fue radical, y vino acompañado, como se señaló más arriba, por la concesión de facilidades de entrada para el capital extranjero a efecto de minimizar su repercusión sobre el desequilibrio exterior. El déficit comercial fue tan grande que la situación únicamente podía sustentarse en unos elevados tipos de interés que atrajesen al capital extranjero, sentando así las bases de la tremenda vulnerabilidad española respecto a este tipo de capital.

### *Comercio internacional.*

Rescatando de nuevo el acuerdo preferencial con la CEE como punto de referencia, se realiza el repaso a esta dimensión. Con el objetivo de liberalizar las relaciones comerciales bilaterales, el acuerdo consistía –básicamente- en la eliminación de restricciones cuantitativas y las reducciones arancelarias. En este último aspecto, la exigencia de desmantelamiento de las barreras proteccionistas fue netamente menor para España: mientras que la CEE redujo sus aranceles, con alguna excepción<sup>74</sup>, entre el 60% y el 70%, la reducción de los españoles se repartió entre un 60% y, especialmente, un 25%, quedando vigentes en un extenso grupo de bienes los aranceles y los contingentes preexistentes. Este acuerdo tuvo un efecto positivo sobre las exportaciones y, por lo tanto, sobre el nivel de demanda agregada –en un momento en el que la interna estaba debilitada-, reduciéndose así el déficit exterior. El proceso de liberalización comercial continúa, en 1979, con las concesiones asumidas en la Ronda de Tokio –consistentes en sustanciosas rebajas arancelarias- y el Acuerdo con la EFTA (European Free Trade Association) –en el que se establece el compromiso bilateral de reducir las medidas proteccionistas para el comercio mutuo de productos industriales hasta alcanzar las condiciones fijadas en el Acuerdo Preferencial con la CEE-.

Al contrario de lo ocurrido en 1970, la situación se invierte en 1986: aunque el desarme era integral para ambas partes, las medidas proteccionistas que mantenía nuestra economía eran más elevadas. En relación al sector industrial, se dotó a España de un periodo transitorio –hasta 1993- para eliminar progresivamente las medidas proteccionistas, a la vez que quedaba obligada a adoptar las políticas comunes frente a terceros. Aunque el sector primario gozó de un periodo transitorio similar, que incorporaba el objetivo adicional de que

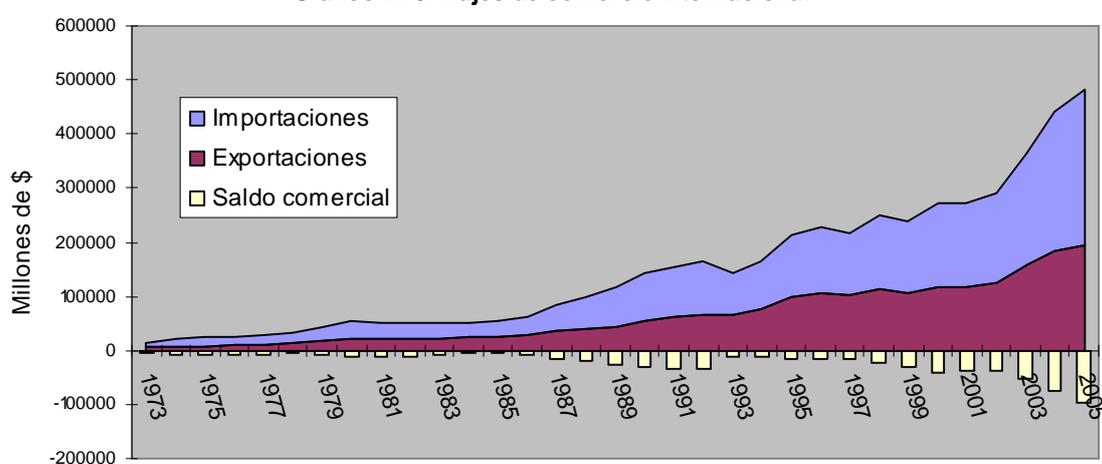
---

<sup>74</sup> Se mantuvieron para los productos agrícolas, aunque España también se benefició de los acuerdos preferenciales que la CEE tenía vigentes con diferentes economías mediterráneas.

se otorgase mayor importancia al criterio de mercado en la fijación de precios, las numerosas excepciones recogidas para este sector concedieron un carácter especial a su adaptación.

Los datos nos muestran como el crecimiento de importaciones y exportaciones ha sido una constante a lo largo del periodo, aunque es a partir de la adhesión cuando su crecimiento se intensifica – las medidas de apoyo a la exportación cumplieron una función esencial para explicar su crecimiento<sup>75</sup>-. La menor competitividad de la economía española queda latente en las diferencias entre ambas magnitudes, por lo que el resultado comercial ha sido crecientemente negativo para nuestra economía. Sólo la positiva evolución de la balanza de servicios –especialmente en lo que se refiere al turismo- ha podido evitar una situación peor.

**Gráfico II.16. Flujos de comercio internacional**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC. Los datos incluyen los servicios.

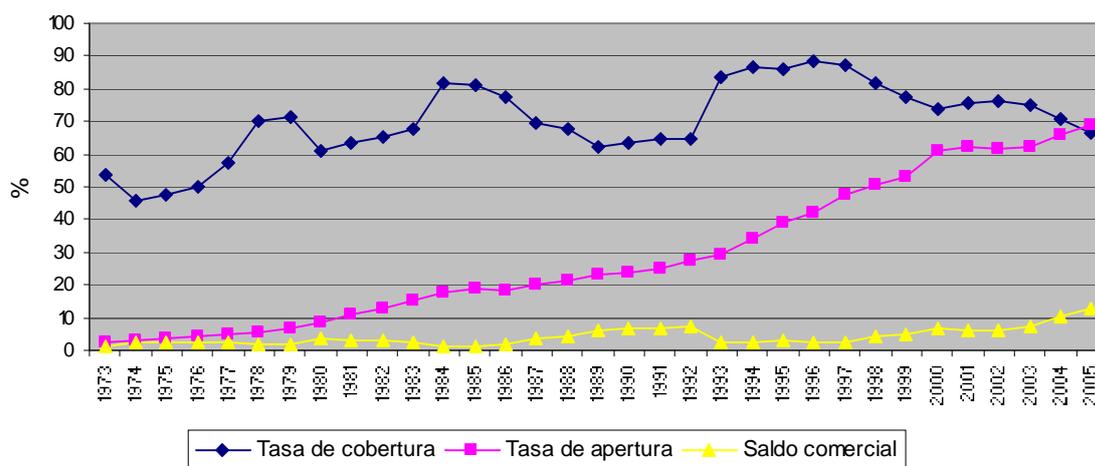
Sin embargo, el deterioro medioambiental, la disminución del gasto por turista y la competencia de nuevos países son factores que están haciendo peligrar esta rúbrica en la que nuestra economía se ha especializado.

La tasa de apertura muestra la creciente importancia que el comercio internacional ha tenido en nuestra economía. La evolución de la tasa cobertura nos evidencia la incapacidad perpetua del sector exportador para financiar adecuadamente los requerimientos externos de bienes por parte de la economía nacional. Es destacable el deterioro observado en el tramo final del periodo. Por último, también se presenta en este gráfico el saldo comercial expresado en relación al PIB. Aquí se observa la explosión que experimentó el déficit comercial español con la adhesión<sup>76</sup>, sólo interrumpida por el estancamiento de las importaciones que acarrea la

<sup>75</sup> J. A. Alonso muestra un repaso de los principales mecanismos que se establecieron a partir de los ochenta (García Delgado, 1990).

<sup>76</sup> Además, conviene no olvidar que las cifras del déficit comercial de la primera parte del periodo incluyen el deterioro provocado por la escalada de los precios del petróleo.

**Gráfico II.17. Apertura y cobertura comercial**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC. Los datos incluyen los servicios y el saldo comercial se expresa como porcentaje del PIB.

crisis de inicio de los noventa y fundamentada básicamente en la menor competitividad que la economía española presentaba respecto a sus socios comunitarios. Como indica Montes (Etxezarreta, 1991), este déficit “pasó de 1 a 3,2 billones de pesetas; en cuanto a los resultados respecto a la UE, se pasó de un superávit de 0,27 billones a un déficit de 1,32 billones” durante el periodo 1985-89. A partir de ese momento, la UE se convierte en el indiscutible primer socio comercial de España, reorientando así el origen y destino de estos flujos; además, se consolida lo que en la actualidad es una de las principales debilidades de nuestra economía, que muestra valores máximos en los años recientes.

#### *Ámbito financiero.*

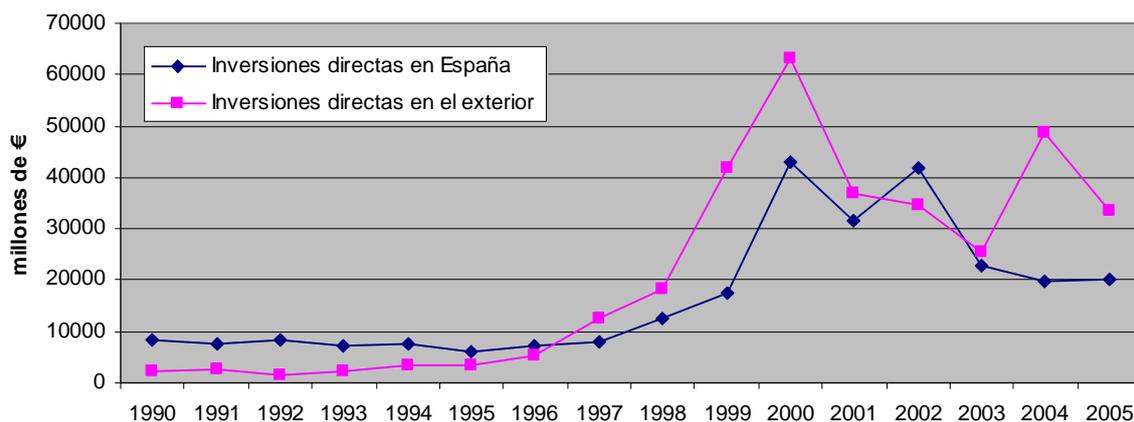
Realmente, no es hasta la incorporación en la UE cuando podemos hablar de la apertura financiera de la economía de nuestro país, pues aunque -como se ha señalado más arriba- el sector financiero ya había iniciado su proceso de liberalización, hasta ese momento las transformaciones tuvieron menor calado. Además, hasta ese momento, sólo las inversiones en cartera tomaron cierta dimensión –conviene considerar el contexto convulsivo experimentado en esos momentos por los mercados financieros internacionales-, resultando estériles los diferenciales de tipos de interés para atraer capital extranjero.

A partir de la adhesión, los flujos de capitales se multiplican en ambos sentidos; en relación al capital extranjero, su intenso crecimiento se produjo tanto para aquel que entraba con un mayor grado de estabilidad como para el que lo hacía con meros fines especulativos. En el primer caso, la economía española fue utilizada, tanto en actividades del sector secundario como del terciario, para ampliar redes de distribución de empresas extranjeras y

con el objetivo de constituir plataformas de exportación a los propios países europeos. La entrada de capital extranjero al sector financiero tomó una importancia creciente. En relación al capital especulativo, los diferenciales de tipos característicos en el final de la década de los ochenta explicaron su exponencial crecimiento. La libertad de capitales y la situación de excesiva liquidez que impregnaba los mercados financieros internacionales generaron una acumulación desorbitada de reservas que, a través de la apreciación de la peseta redundó negativamente sobre el equilibrio exterior.

La renta de inversiones ha venido creciendo como reflejo de la entrada de capital extranjero a nuestro sistema. La balanza de transferencias es netamente positiva debido a los fondos compensatorios de la UE, pero sin embargo, no se puede mantener a largo plazo una economía improductiva y subsidiada. Todo ello ha generado un déficit corriente (suma de los tres anteriores: comercial, transferencias y servicios) que sólo ha sido posible financiar con las entradas de capital extranjero a largo plazo.

**Gráfico II.18. Inversión directa**



Fuente: elaboración propia a partir de las Ctas. Fcieras. del BE

## II. 4. Conclusiones del capítulo

Se ha mostrado como la estrategia económica española ha pivotado en torno a la *profundización en las relaciones capitalistas*, proceso que ha quedado articulado a través de la integración en la UE. En términos de resultados, se puede apreciar que ha supuesto un *rotundo progreso material*: durante la mayor parte del periodo, las tasas de crecimiento han superado a las de la UE, y en muchos casos, también a las de la propia OCDE. Todo ello, nos permite aseverar que, en este sentido, el periodo ha sido provechoso. Además, se ha constatado su *inserción* en el sistema internacional aunque poniendo de relieve su carácter *subordinado*: el retraso en términos de capacidad competitiva a nivel internacional se presenta

con carácter permanente a lo largo de todo el periodo. El saldo exterior negativo es reflejo de esta situación, lo que ha condicionado el sentido de los flujos de capital.

El menor grado de mecanización de la producción y la inferior productividad respecto a las principales economías europeas se erigen como las causas principales de este desfase; sin embargo, se ha señalado exclusivamente a los salarios como causantes de esta situación. Es por ello que todas las medidas tendentes a mejorar la competitividad se han centrado en la contención salarial; estas políticas, además de resultar estériles, desenmascaran el *carácter concentrador del proceso*, cuya constatación empírica se presenta en los siguientes capítulos.

### **CAPÍTULO III. CONSECUENCIAS DEL PROCESO DE ACUMULACIÓN CAPITALISTA SOBRE LAS CONDICIONES MATERIALES DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (I): LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA**

Una vez detectadas las principales tendencias del proceso de acumulación español, nos disponemos a comprobar si efectivamente ha tenido un carácter concentrador. Para ello, en este capítulo se escudriñará lo acontecido en las rentas salariales y en las de la propiedad - primero independientemente y después de manera conjunta-, para contrastar que el crecimiento del ingreso no ha sido igualmente aprovechado por trabajo y capital. De nuevo, conviene recordar que el aspecto primordial de las clases es la relación que mantienen entre ellas, por lo que aunque repasaremos inicialmente el comportamiento de cada una de ellas por separado, la división efectuada únicamente se utiliza como una herramienta metodológica que ayudará a comprender la distribución integral del ingreso cuando se pongan en común los resultados relacionados con ambas clases.

Antes de ello, se exponen las transformaciones en la estructura social española a efectos de comprender la verdadera magnitud de la desigualdad entre clases; este epígrafe, de carácter instrumental, nos servirá también para el siguiente capítulo.

#### **III.1. Evolución de las clases sociales en España**

La intención perseguida en este epígrafe es la de completar la caracterización de la población española: ya que el objeto global de investigación es analizar las repercusiones que el proceso de acumulación ha generado sobre el bienestar material de las diferentes clases, analizaremos la evolución de la estructura social en este periodo. Ya en el anterior capítulo se repasaron ciertos rasgos, por lo que profundizaremos en éste en aquellos más susceptibles a la evolución del proceso de acumulación: por una parte, se analiza la composición de los distintos grupos de población según su relación con la actividad económica –reparando en los niveles de dependencia de ésta- y, por otra, se plantearán las principales transformaciones que han sufrido las clases sociales –manteniendo siempre una perspectiva clásica- como consecuencia del devenir de la actividad económica.

#### La población española y la actividad económica.

En esta primera parte del análisis repasamos la evolución de las categorías demográficas más importantes –siempre desde su entroncamiento con la actividad económica-; para ello,

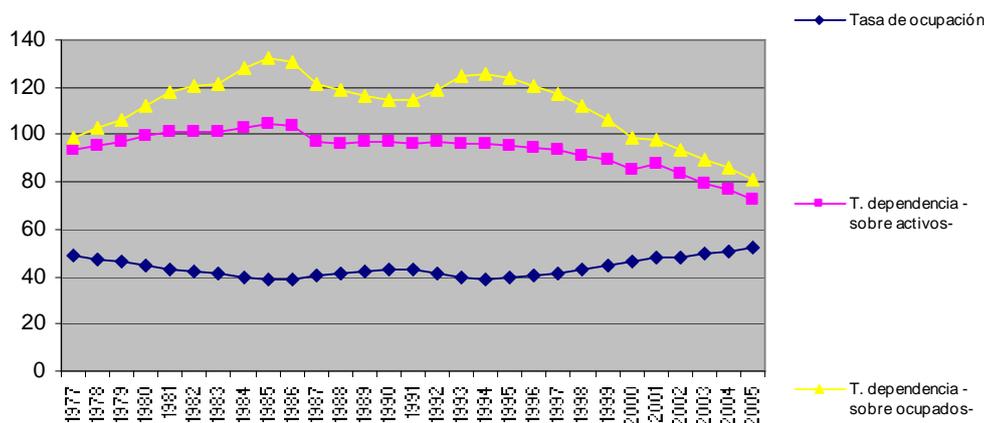
nos basamos en la información que nos ofrece la EPA<sup>77</sup>. Habiendo ya repasado en el anterior apartado la evolución de la población total, niveles de actividad y desempleo, completaremos el estudio con los niveles de dependencia de la población española, pues es a sus elevadas cotas a las que se recurre con el objetivo de intentar justificar la inviabilidad financiera del actual sistema de pensiones. Conviene incidir en la inclusión de los jubilados por parte de la EPA en el grupo de inactivos –junto al resto de tipos- al utilizar como población de referencia la mayor de 16 años<sup>78</sup>.

**Cuadro III.1. Evolución de la composición de la pob. española según relación con la actividad ec.**

	1976	1986	1993	2005
<b>Total ocupados</b>	12777,3	11275,9	12321,3	18842
<b>Parados</b>	589	2924,1	3653,6	2099
<b>Activos</b>	13366,3	14200	15974,9	20941
<b>Población de 16 y más años</b>	25479,2	28945,2	31306,1	36187,7
<b>Inactivos</b>	12112,9	14745,2	15331,2	15246,7

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

**Gráfico III.1. Población y actividad económica**



Fuente: elaboración propia a partir de la EPA (INE).

Por tanto, podemos calcular las tasas de dependencia como el número de inactivos que dependen de cada activo o bien de cada ocupado. La evolución de estas tasas, expresadas en porcentaje, se representa en el Gráfico III.1. Como se expone, la única diferencia entre ambas es la consideración del número de parados: calculada sobre el número de activos, su evolución se hace sensible a la del desempleo, alcanzando valores máximos cuando éste mostraba sus niveles más elevados. En ambos casos se aprecia que sólo consiguen declinar a

<sup>77</sup> Sin ignorar sus deficiencias, se considera que es la estadística más completa al respecto para nuestra economía.

<sup>78</sup> A diferencia, por ejemplo, de las estadísticas ofrecidas por la OCDE sobre la fuerza de trabajo, en las que la base poblacional de referencia es la población comprendida entre los 16 y los 65 años.

partir de la segunda mitad de los noventa, precisamente cuando se recrudece la ofensiva frente al sistema público de pensiones<sup>79</sup>. No obstante, queda al margen de nuestra investigación la valoración de la sostenibilidad del sistema actual, pretendiendo simplemente aportar un dato más a integrar en el debate.

Uno de los fenómenos que explican este punto de inflexión es el constante flujo de inmigrantes que esta recibiendo nuestra economía -especialmente desde hace una década- pues, además de que la mayoría de ellos quedan comprendidos en el cohorte demográfico entre los 16 y los 65 años, al ser económicos los motivos que fundamentalmente impulsan este movimiento demográfico se ha producido un incremento de la actividad y la ocupación que queda reflejado en el Cuadro III.1: mientras que en el periodo 1993-2005 la población activa se ha incrementado en una tercera parte, la ocupada, en recesión durante el resto del periodo, lo hace en un 50%. Este incremento, superior al experimentado por la población total, explica la recuperación de la tasa de ocupación a partir de 1995 (Gráfico III.1). Aunque es verdad que en unas décadas estos inmigrantes engrosarán las filas de los jubilados, se debería valorar también que sólo las elevadas tasas de natalidad de esta población han conseguido que las mermadas tasas nacionales disfruten cierto repunte, garantizándose así un flujo entrante de efectivos en la población activa a medio plazo; por lo tanto, queda pendiente de un examen más riguroso el efecto que sobre las tasas de dependencia pueden tener los movimientos migratorios.

### La estructura social: la evolución de las clases sociales.

Las clases sociales conformarán la herramienta teórica con la que vamos a articular el estudio de las consecuencias del proceso de acumulación sobre las condiciones materiales de la población española; es decir, van a ser nuestra unidad de análisis, por lo que conviene caracterizar su evolución durante este periodo.

Rechazando las posturas gradacionales en base a que su menor capacidad explicativa les concede un carácter teórico más débil, se adoptará la postura clásica, utilizando las relaciones de producción como criterio definitorio de las clases sociales. Además, se debe tener en cuenta a lo largo del trabajo que el análisis que se afronta se dirige únicamente a la comprensión de cuestiones objetivas de las clases sociales, dejando de lado los aspectos puramente subjetivos acerca del posicionamiento que cada una de ellas ha mantenido en las relaciones de interdependencia que las unen. En este apartado atenderemos a cómo ha

---

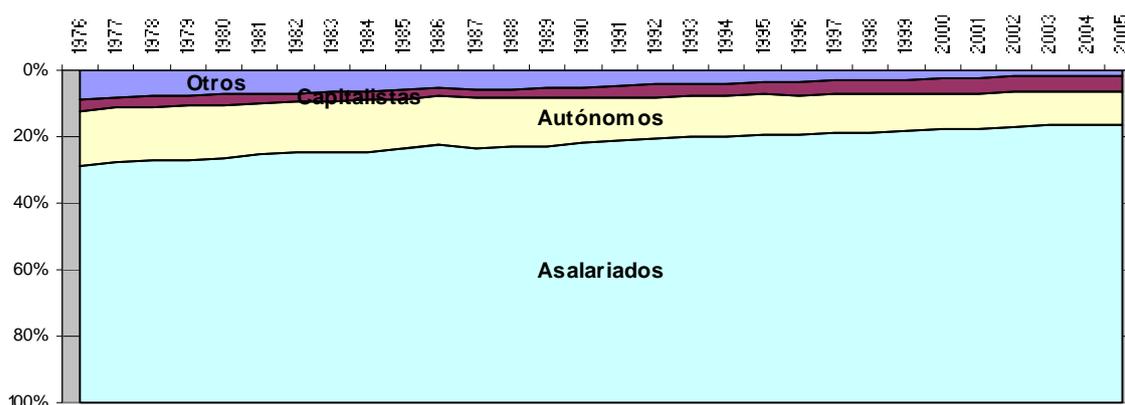
<sup>79</sup> Recordemos que la aprobación del Pacto de Toledo data de 1995.

modificado el proceso de acumulación de las últimas décadas la estructura social de nuestro país, extrayendo las principales tendencias habidas en su seno.

Según el enfoque mantenido, nos encontramos con las dos clases sociales básicas, asalariados -alejados de la propiedad de los medios de producción- y capitalistas, además de con otra serie de clases de menor importancia pero que también juegan su papel diferenciado en las relaciones sociales, especialmente los autónomos. Esta clase social, híbrida de las dos anteriores al estar compuesta por individuos que poseen medios de producción pero que además aportan su trabajo al proceso productivo, se puede entender como un elemento extraño en una sociedad capitalista pura pues su procedencia es ajena a él.

Como primera aproximación, nos limitaremos a plantear la composición del entramado social de nuestra economía, así como su evolución en las últimas décadas; presentaremos para ello el peso relativo cuantitativo de cada una de estas clases a lo largo del periodo analizado. De nuevo recurrimos a la información de la EPA: nuestro grupo de asalariados quedará integrado por todos los trabajadores por cuenta ajena, del sector privado o del público, ocupados o parados; del grupo de trabajadores por cuenta propia escindimos dos, el de capitalistas -compuesto por los empleadores o empresarios con asalariados- y el de autónomos -trabajadores independientes o empresarios sin asalariados-. El resto de individuos quedarán englobados en un último grupo que recoge el resto de categorías de la EPA (miembro de cooperativa, ayuda familiar y otras situaciones).

**Gráfico III.2. Estructura social: 1976-2005**



Fuente: elaboración propia a partir de la EPA (INE). Para el periodo 1976-1985 sólo se conoce el dato del número de autónomos para el año 1976 –se ha supuesto que su peso relativo se mantuvo desde 1977 hasta 1981- y 1982 –peso relativo que se mantuvo hasta 1985-.

El Gráfico III.2 muestra las principales transformaciones acaecidas en la estructura social española durante estos años. Se pueden extraer tendencias con carácter de permanencia durante las tres décadas, siendo la más notable el sustancioso incremento del peso relativo del

grupo de asalariados a costa de los autónomos y del resto de situaciones. El grupo de capitalistas, alcanza un exiguo incremento; estos movimientos confirman la tesis de que la dinámica capitalista en nuestra economía ha provocado un reforzamiento de las dos clases principales en perjuicio del resto. Es decir, se corrobora cierta tendencia a la polarización de la población en estas dos grandes clases sociales. Por lo tanto, frente a las teorías inmovilistas, podemos afirmar que la sociedad española ha experimentado cierto dinamismo social teniendo además un sentido claro los flujos: las clases sociales secundarias han cedido importancia frente a las otras, especialmente respecto a la de los asalariados.

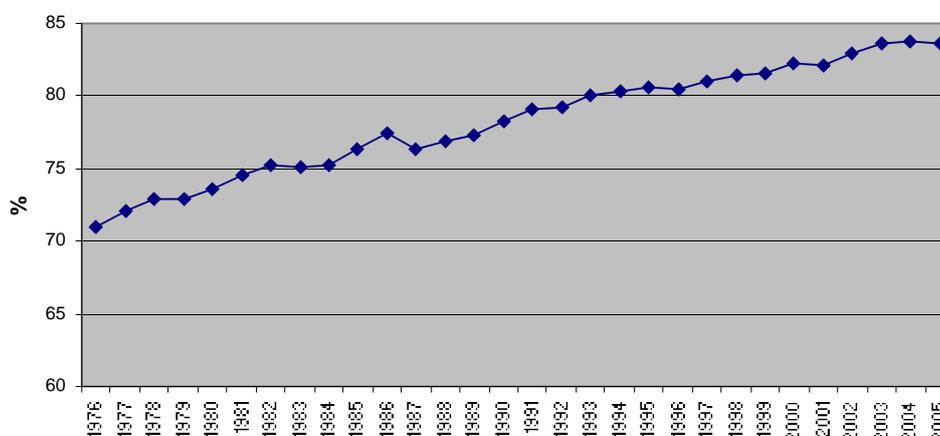
**Cuadro III.2. Estructura social española: 1976-2005**

	Otros grupos	Capitalistas	Autónomos	Asalariados
1976	9,07	3,23	16,75	70,94
2005	1,86	4,64	9,84	83,63

Fuente: elaboración propia a partir de la EPA (INE).

Es este movimiento social, al que Marx se había referido como proletarianización de la población, el más característico de todo el periodo. Definiendo el grado de proletarios como el

**Gráfico III.3. Grado de proletarianización social**



Fuente: elaboración propia a partir de la EPA (INE).

número de éstos –asalariados, públicos y privados, y desempleados- sobre el total de la población activa, se puede observar que la profundización en las relaciones capitalistas de producción de las últimas décadas ha supuesto su intensificación constante a lo largo del periodo, llegando a límites cercanos al 85% de la población<sup>80</sup>. Por lo tanto, nos encontramos

<sup>80</sup> Remarcamos que la concepción utilizada de proletario simplemente se refiere a la situación en la que una persona no posee medios de producción y, por lo tanto, debe vender su fuerza de trabajo para obtener ingresos –o los posee en tal medida que los ingresos derivados de su propiedad no le son suficientes, por lo que sigue dependiendo de los generados por la venta de su trabajo-, dejando de lado consideraciones de índole subjetiva.

con que el desarrollo del capitalismo ha implicado la *asalarización de la mayor parte de la población española*<sup>81</sup> reflejando así una relación positiva entre el grado de madurez del capitalismo y la extensión de la relación salarial. Si bien es verdad que ésta es la tendencia general, hay variables como la edad o el sexo que nos permiten distinguir diferentes niveles de proletarización en la población española –en Lacalle (1995) se puede encontrar un repaso detallado de estas diferencias-.

Las clases sociales se presentan, por tanto, como categorías permeables que permiten el flujo en ambos sentidos, de entrada y salida; para el caso analizado, los flujos netos son claros. El grupo de autónomos se ha visto afectado por un proceso que ha deteriorado progresivamente su importancia en la estructura social. Esto ha ocurrido a pesar de que dentro de este grupo han proliferado los que han pasado a denominarse ‘falsos autónomos’<sup>82</sup>, es decir, asalariados efectivos que son contratados como autónomos para evitar ciertas cargas sociales que el empleador ha de asumir en la relación salarial. Estos trabajadores, independientes formalmente al mantener una relación de carácter mercantil con su cliente, dependen de él económicamente al ser su único o principal pagador<sup>83</sup>. Además, la merma aún mas intensa sufrida por la categoría de los otros grupos sociales, también puede entenderse desde la declinante situación de los autónomos: su componente fundamental son las ayudas familiares cuyo número se ha reducido desde 1.191.800 en 1976 a los 301.000 con los que contaba la economía española –siempre según la EPA- en 2005, y la aparición del trabajo familiar no remunerado es en el ámbito de los autónomos donde cobra mayor importancia. Probablemente, la pérdida de importancia del primario respecto a los otros sectores que se consolida en la primera parte del periodo, con el consiguiente éxodo rural que conlleva, es uno de los fenómenos más paradigmáticos de esta tendencia en nuestra sociedad. Otros hecho de los que explicarían el engrosamiento de los asalariados sería la débil capacidad competitiva de los pequeños propietarios frente a las empresas capitalistas (Gouverneur, 2002), pues aunque puedan presentar ciertas ventajas frente a ellos, el resultado neto es favorable al segmento de producción capitalista.

Estos hechos refutan, para el caso español, la aplicación de las teorías que proclaman que el proceso de acumulación capitalista promueve la creación de una clase media cada vez

---

<sup>81</sup> En Guerrero (2006) puede comprobarse que esta tendencia no es exclusiva de la economía española sino más bien una tendencia presente en las principales economías capitalistas: Japón pasa de un índice del 72,6 % en 1974 al 80,8% en 1997; Suecia, en el mismo periodo, del 91% al 94,7%.

<sup>82</sup> Según MTAS (2005) –gráfico 30, pág. 67-, los autónomos que dependen de una única empresa o cliente superaban el 15% del total en 2004.

<sup>83</sup> Con la aprobación del Estatuto del Trabajador Autónomo en 2006 se ofrece cobertura legal a esta situación, reconociendo que se encuentran en ella aquellos que obtengan más del 75% de sus ingresos de un único pagador.

más nutrida, siempre que ésta se identifique desde un punto de vista relacional con la pequeña burguesía. Más bien, el carácter dicotómico de la estructura social española no sólo se ha mantenido sino que se ha afianzado. Según la clasificación planteada por Lacalle (1995) se puede aseverar que la nuestra es una sociedad que ha pasado de un modelo sur europeo en su estructura social, en el que el peso de la pequeña burguesía tradicional es relevante, al modelo anglosajón, en el que ésta tiene una importancia reducida respecto a las otras dos.

Lógicamente, cada una de estas clases sociales ha estado sometida también a cambios internos de enorme calado, pero que no se abordarán en la presente investigación pues lo que se pretende es analizar las relaciones de interdependencia que mantienen entre ellas. Evitando el error de mantener una visión simplista de las clases sociales concibiéndolas como entes homogéneos, sí parece conveniente analizar las consecuencias específicas que sobre las condiciones materiales de cada una de ellas ha tenido el proceso capitalista. Por lo tanto, se mantendrá de momento este nivel de abstracción para continuar con el análisis, sin ignorar las evidentes diferencias intestinas en cada uno de los grupos; de manera consecuente con este nivel de abstracción, atenderemos únicamente a lo acontecido en relación a la clase asalariada y capitalista, dejando al margen el resto. Una vez que hemos detectado las transformaciones estructurales comentadas, pasemos a analizar las consecuencias que el proceso de acumulación español ha comportado sobre la situación material de estas dos clases.

### **III.2. Evolución del ingreso medio.**

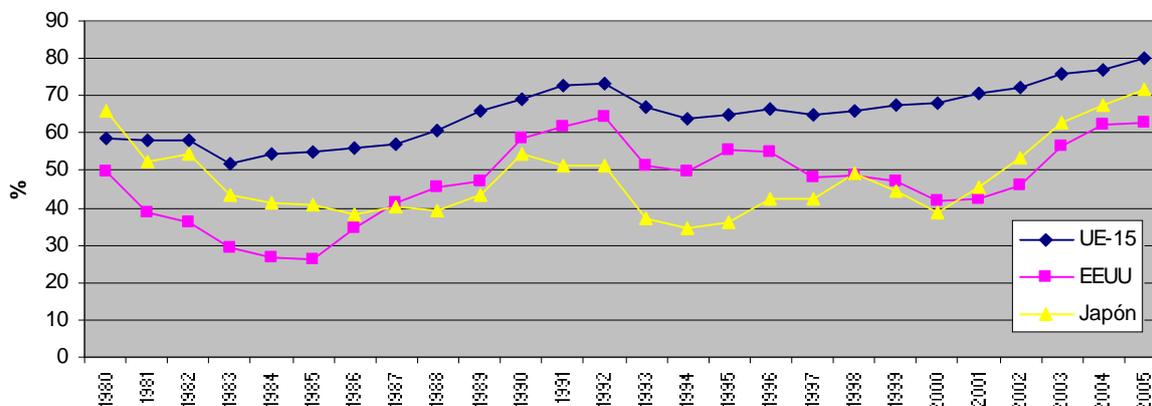
Antes de iniciar el estudio de la distribución de la renta desde una perspectiva de clase, en el Gráfico III.4 se presenta el resultado general del proceso de acumulación de este periodo en términos de renta a partir de su comparativa internacional con las principales economías capitalistas. Sin lugar a dudas, no cabe calificar sino de contundentemente positiva la evolución del bienestar material en nuestra economía en relación al resto, especialmente respecto al grupo de la UE-15. Es ésta quizá la que más representativa sea a efectos de establecer comparativas internacionales debido a que es la que más cercana se encuentra –en diferentes sentidos- a la economía española. En un periodo de 25 años España ha conseguido recortar más de veinte puntos porcentuales respecto a este grupo de países, por lo que si bien es verdad que la distancia existente aún sigue siendo relevante<sup>84</sup>, la senda de convergencia –

---

<sup>84</sup> “El PIB por habitante en España supone ya el 102% del europeo” El País, 29-Jun-07. Titulares como este deben ser entendidos desde la comparación del ingreso medio en España con el del total de la UE, nivel que recientemente ha descendido considerablemente como consecuencia de la reciente integración de Rumania y Bulgaria.

siempre hablando en términos de PIB per cápita- hacia los niveles europeos parece evidente, reduciéndose así la desigualdad internacional entre España y este bloque de países<sup>85</sup>. También

**Gráfico III.4. Evolución del PIB per cápita español**



Fuente: elaboración propia a partir de Statistical Annex of European Economy, European Comisión. Cada serie representa la relación entre el PIB per cápita español y el de cada una de las tres economías representadas, que en cada caso toma el valor de 100.

en relación a EEUU y Japón el nivel de acercamiento de la economía española ha alcanzado máximos históricos, aunque en realidad conviene matizar que el estrechamiento de la diferencia japonesa sólo puede entenderse desde el estancamiento que ha experimentado esta economía en la última parte del periodo. Por lo tanto, a nivel global, se podría calificar de exitoso el proceso de acumulación –refiriéndonos a los resultados sobre el nivel medio de renta- debido al recorte neto de posiciones respecto a las principales economías capitalistas. Este resultado, globalmente positivo para nuestra sociedad, nos servirá para vertebrar los siguientes epígrafes, en los que se indagará si esa mejora ha sido disfrutada por todos.

### III. 2. Las rentas del trabajo...

#### Análisis de las condiciones de empleo

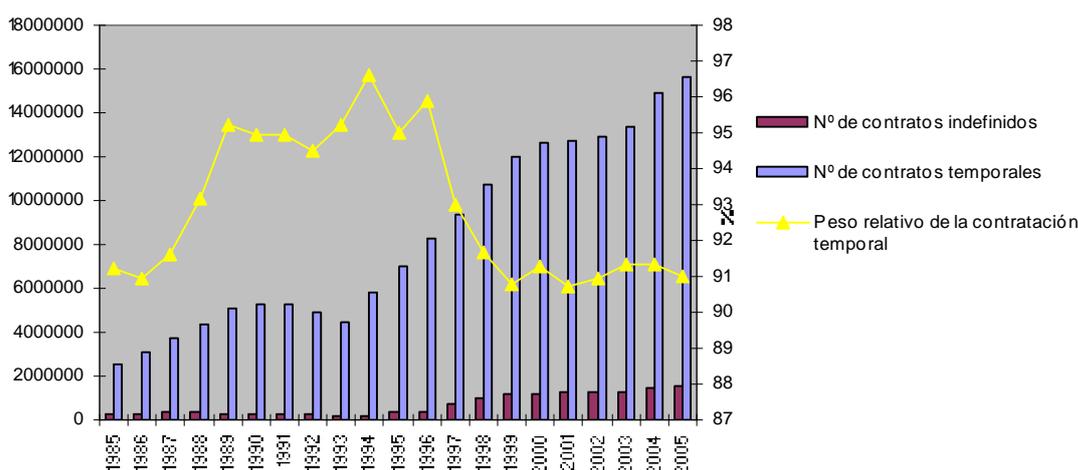
A efecto de proyectar una visión más completa del mercado de fuerza de trabajo en España y recabar ciertos hechos sociales que nos sirvan para comprender la específica evolución de los salarios en España, se pretende en este apartado constatar empíricamente el grado de desregulación alcanzando con las diversas reformas cuya dimensión institucional se

<sup>85</sup> Desigualdad internacional medida por el ingreso medio y que, por otra parte, no queda corregida por el peso relativo de la población de cada economía, lo que condiciona determinantemente su significado; es decir, obvia el nivel de desigualdad interno de cada economía. Para un excelente repaso de los diferentes enfoques sobre la medición de la desigualdad, vease Milanovic (2006).

desarrolló más arriba (capítulo II). Recordemos que es ya en los primeros años de la década de los ochenta cuando se observa el primer movimiento clave en este sentido con la instauración de las diferentes modalidades de contratación por las que podían optar los capitalistas. A partir de ese momento, las reformas se suceden, intensificándose tras la aplicación de las medidas de ajuste que supuso la firma del TM y continuando hasta el final del periodo, cuando se recogen las recomendaciones del Consejo Europeo de Lisboa cuya pretensión –incumplida, de momento- era la de alcanzar el pleno empleo en el corto plazo.

Si durante la etapa franquista fue la estabilidad la que impregnó las relaciones laborales capitalistas en nuestra sociedad<sup>86</sup>, se señaló más arriba que a partir de 1984 se amplía el margen de utilización de los contratos temporales, tendencia en la que se profundiza cuando en 1994 se afronta una nueva reforma en la que, además de avanzar en este sentido, se ofrece cobertura legal para la aparición de las ETT y se instaura el contrato de aprendizaje con

**Gráfico III.5. Temporalidad en la contratación**



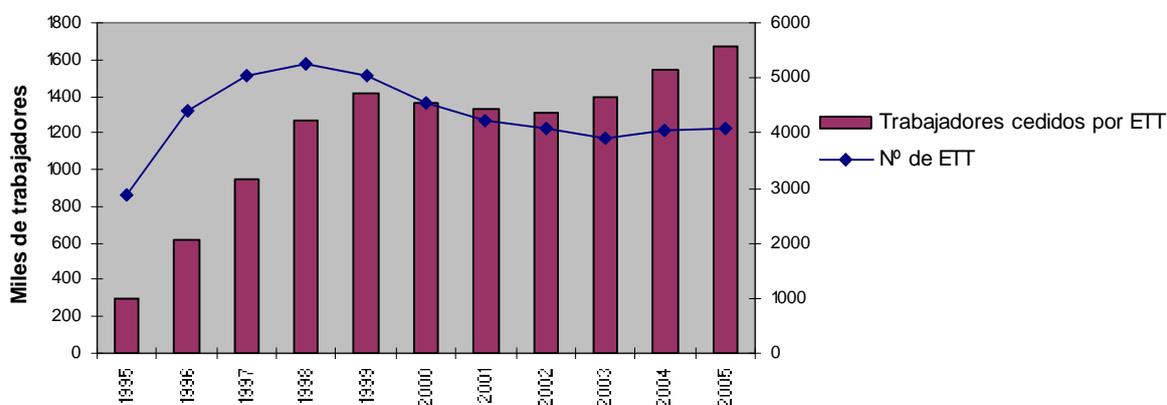
Fuente: elaboración propia a partir de las Series Estadísticas del MTAS.

manifiesto carácter temporal. En el Gráfico III.5 queda expuesta la contundente predominancia de la contratación temporal a partir del primer año de reformas, aunque sin duda es a partir de 1994 cuando su crecimiento adquiere un cariz exponencial. La contratación por duración limitada ha sido la elegida predominantemente por los capitalistas españoles a lo largo de todo el periodo. A lo largo de éste, más del 90% de los contratos laborales que anualmente se han constituido han sido de carácter temporal; y eso a pesar del abaratamiento

<sup>86</sup> La eventualidad y la temporalidad del empleo existían, pero sólo motivadas por la naturaleza propia de la actividad objeto del contrato (Ruiz Galacho, 2006).

de los costes de despido que impusieron las sucesivas reformas, que hacían más atractivos los contratos indefinidos para los capitalistas al rebajar sus cargas estructurales.

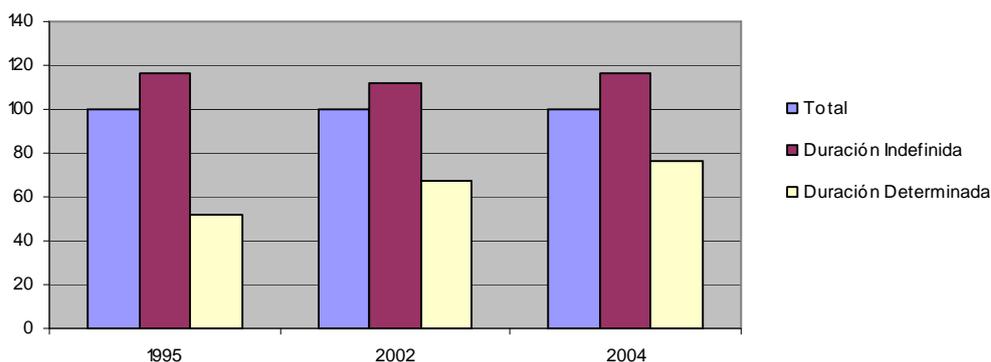
**Gráfico III.6. La irrupción de las ETT**



Fuente: elaboración propia a partir de las Series Estadísticas del MTAS.

La aparición de las ETT en escena -con la reforma de 1994- cumpliendo su función de agencias de empleo privadas, y desplazando así al INEM en la labor de colocación que hasta ese momento monopolizaba, favorece el intenso crecimiento de este tipo de contratos. La mano de obra que han movilizado estas empresas ha sido creciente desde que aparecieron en liza, excepto durante el periodo 2000-02 para el que se observa cierto estancamiento. Este tipo de empresas han llevado al paroxismo la temporalidad, practicando incluso la contratación de un día de duración que afectaba a 20.700 asalariados en 2005<sup>87</sup>.

**Gráfico III.7. Salarios por duración de contrato**

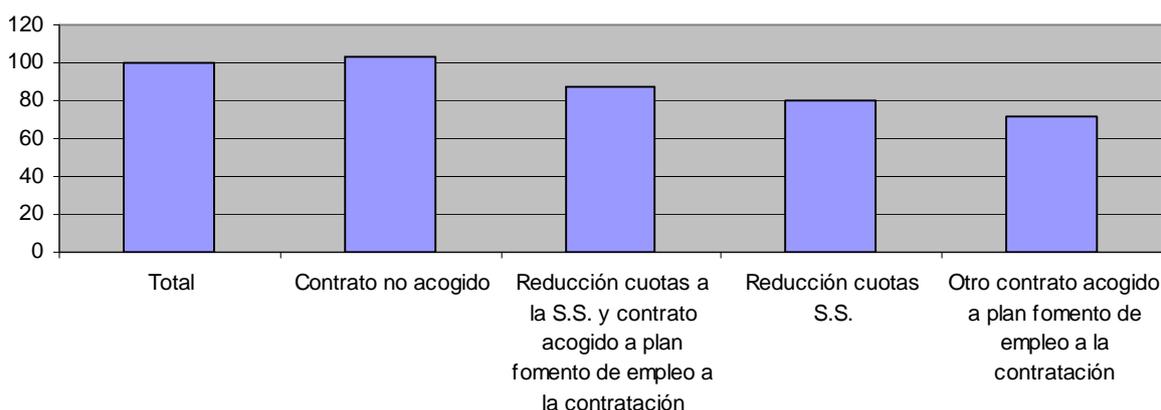


Fuente: Encuesta de Estructura Salarial, INE.

<sup>87</sup> Si bien es verdad que sólo representaban un 0,43% de los 4.774.200 trabajadores temporales con los que contaba la economía española en ese momento, concentrándose el grupo más representativo de los temporales, con un 22,1%, en los contratos de 4 a 6 meses. Todo ello, según datos de la EPA de 2005.

La generalización de la contratación temporal ha sido uno de los fenómenos que más precariedad ha insuflado al mercado de fuerza de trabajo en nuestra economía, además de por la situación de inestabilidad que genera sobre la mano de obra afectada, por las diferencias salariales que se observan entre los distintos tipos de contrato según su duración -limitada o no-. El Gráfico III.7 apunta precisamente en esta dirección: la diferencia observada entre la remuneración media en ambos casos, a pesar de atenuarse, se muestra con carácter persistente. Las diferencias salariales achacables a la tipología del contrato no se constriñen a la temporalidad de éstos, sino que también se han derivado de las nuevas variedades creadas con el objetivo de incentivar la tasa de empleo. En el Gráfico III.8 las diferencias apreciadas entre los contratos acogidos a los planes de fomento de empleo y el resto son más que evidentes, situándose la remuneración de éstos en niveles en torno a un 20% inferior que la recibida por el resto de trabajadores.

**Gráfico III.8. Nivel salarial de los contratos de fomento de empleo (2002)**



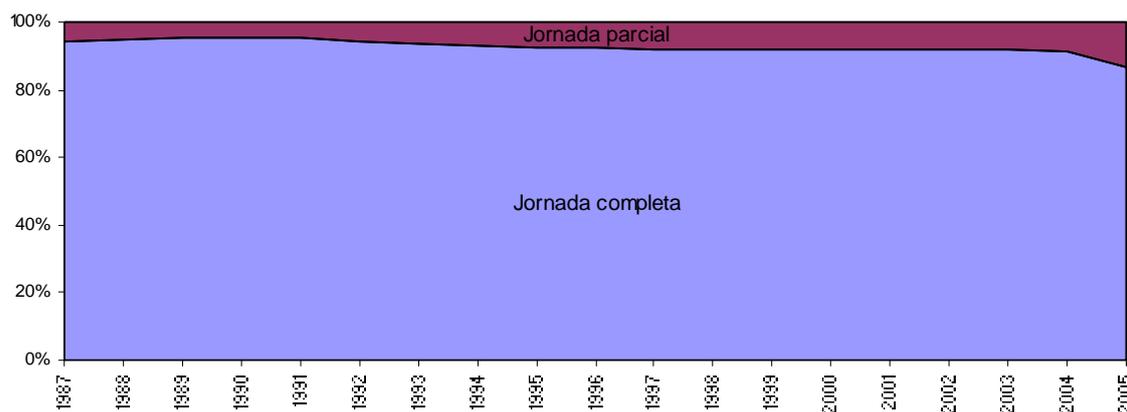
Fuente: Encuesta de Estructura Salarial, INE.

Por último, señalar que otra de las características de las reformas ha sido la de ampliar los contratos con una duración parcial de la jornada. Como el debate acerca de si estos trabajadores mantienen una relación contractual de este tipo con carácter voluntario o no requiere un análisis más intenso del que nuestro objeto de estudio nos permite, simplemente señalaremos que para el año 2005 el 9,05% de estos trabajadores reconocía explícitamente su rechazo a la consecución de un empleo de jornada completa, mientras que el 30,08% afirmaba que optaba por este tipo de empleo tras haber buscado infructuosamente uno de jornada completa<sup>88</sup>. El Gráfico III.9 indica cómo los contratos de jornada parcial a pesar de seguir ocupando una posición subordinada respecto a los de jornada completa, han ido arrebatando

<sup>88</sup> Siempre según la EPA (2005).

peso relativo a éstos a un ritmo lento pero constante, de tal manera que en el 2005 representaban prácticamente el 15% del total. Recordemos la importancia que para la actividad económica tienen este tipo de contratos al representar el subempleo de la fuerza de trabajo disponible<sup>89</sup>, enmascarando así una forma de desempleo que no queda recogida en las estadísticas oficiales.

**Gráfico III.9. Empleo por tipo de jornada**



Fuente: elaboración propia a partir de la EPA (INE).

### Evolución de los salarios

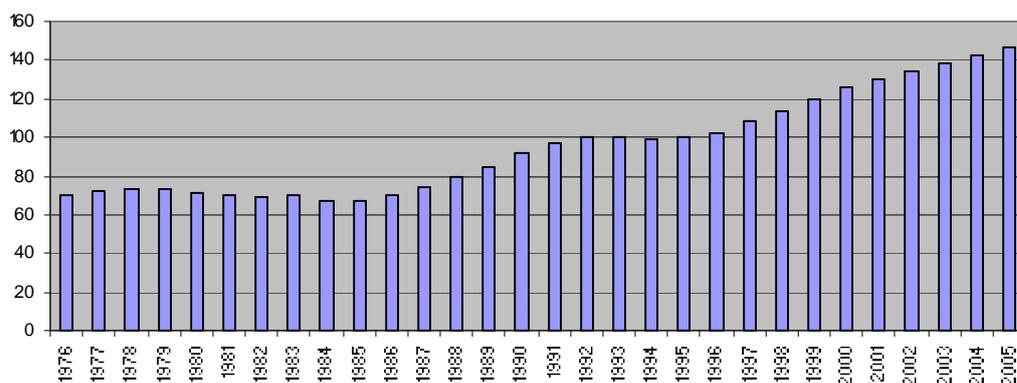
Una vez expuesta la magnitud de los principales fenómenos provocados por la flexibilización a la que se ha sometido al mercado de fuerza de trabajo y se ha bosquejado la presión a la baja que sobre los salarios han generado estas medidas de reforma estructural, pasemos a efectuar el análisis de la distribución del ingreso en nuestra economía durante este periodo. Manteniendo el enfoque funcional de distribución, arrancaremos este epígrafe con el análisis de la evolución de los salarios para continuar después con el resto de rentas. Acerca de la relación salarial se debe aclarar que, a efectos de acotar la investigación, únicamente se escudriñará lo acaecido con el salario directo manteniendo al margen el estudio de la evolución de sus otros componentes –indirecto y diferido-, que debería afrontarse en investigaciones más amplias. En cuanto al directo, se abordará el análisis de sus diferentes dimensiones, intentando en todo caso abordar su evolución para todo el periodo aunque siempre considerando la disponibilidad de fuentes de información. Además, para el interés de nuestra investigación se mantendrá una visión global para la clase asalariada –lo que no

<sup>89</sup> La sobrecualificación de gran parte de la mano de obra es otro fenómeno que también engendra el mismo problema del subempleo: según el Panel de Hogares de la UE elaborado por el INE, en el año 2001, se consideraba que el 61,8% de los asalariados con contrato indefinido y el 62,8% de los que tienen contrato temporal son empleados con un nivel de formación superior al que desarrollan en su puesto de trabajo.

significa que se ignoren las diferencias habidas en su seno-, pues el objetivo de la investigación es la confrontación de su situación material con la del resto de clases.

Se inicia esta parte con el estudio de la evolución de la masa salarial: si bien al iniciar la década de los noventa queda estancada, a partir de la integración a la UE –y, especialmente, en la última década- parece desencadenarse una senda progresiva para los salarios.

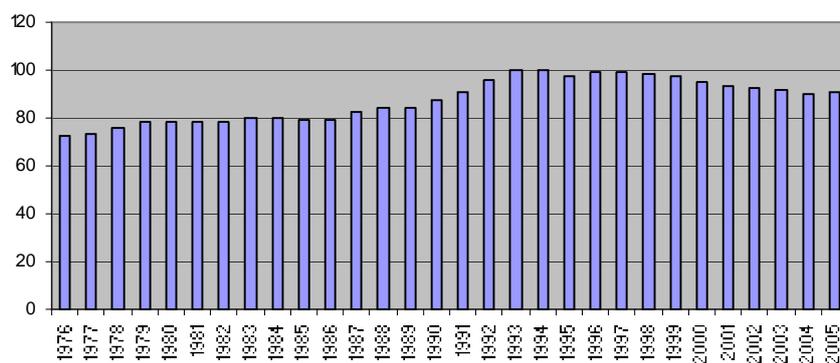
**Gráfico III.10. Masa salarial (1993=100)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

No obstante, se debe precisar que la masa salarial no es sino el producto del número de los asalariados ocupados de la economía por el salario medio; por lo tanto, se debe completar el análisis pues esta progresión puede corresponderse con el crecimiento de cualquiera de las dos variables de las que depende. Más arriba se justificó la evolución de la primera variable, por lo que analicemos la pauta seguida por el salario medio<sup>90</sup>. El Gráfico III.11 muestra su evolución, calculado para los asalariados ocupados.

**Gráfico III.11. Salario real medio por empleado (1993=100)**



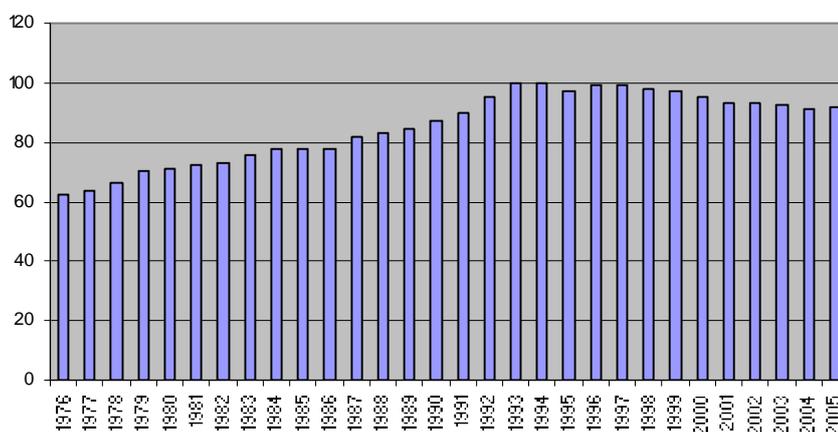
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE. El salario real se aproxima a través de la serie deflactada de la Remuneración de Asalariados.

<sup>90</sup> Lógicamente, el salario medio se presenta en términos reales, resultado de corregir el efecto del incremento de precios sobre el salario monetario –a través de un índice de precios- para dar cuenta así de la evolución del poder adquisitivo de la clase trabajadora.

Planteando la evolución de esta variable como una serie de números índice con base en 1993, no deja de ser sorprendente que sea precisamente el dato de este año el máximo de todo el periodo. Tras una primera fase de crecimiento, el salario real se estanca desde finales de los setenta hasta 1986, etapa ésta en la que las condiciones recesivas derivadas de la crisis de rentabilidad aún están profundizando en nuestra economía. Desde ese año y hasta 1993, los salarios reflejan el comportamiento más progresivo de la totalidad del periodo; sin embargo, a partir de ese año se ven sometidos a una verdadera involución en la que aún están inmersos.

No obstante, se podría pensar que la senda descrita responde a la influencia que sobre la variable elegida podría ejercer el crecimiento del trabajo de jornada parcial: el salario recibido por estos trabajadores es inferior, fundamentalmente, por el menor número de horas aportadas y, sin embargo, nuestra ratio no discrimina el tipo de jornada al calcularse con el número total de asalariados ocupados. Por eso, para aproximarse de manera más rigurosa a la remuneración obtenida realmente por los asalariados es posible utilizar el salario medio por hora de trabajo, información que puede ser obtenida si sustituimos en el índice anterior el número total de empleados por el número total de horas trabajadas, montante calculado a partir de la jornada anual media. De esta manera se calcula la serie la serie presentada en el Gráfico III.12, que de nuevo se expone a través de números índice con base en 1993:

**Gráfico III.12. Salario real medio por hora trabajada  
(1993=100)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

Una vez que se ha descontado el posible efecto de los trabajadores con jornada parcial, se puede comprobar que la evolución del salario real medio por hora de trabajo refleja una evolución similar a la del salario medio por empleado: si bien en este caso el estancamiento de la primera parte del periodo no se sufre de manera tan acusada como en el caso anterior, la pauta seguida a partir de la entrada a la UE es mimética a la de la variable anterior. De nuevo,

se alcanza el valor máximo en 1993, año que abre paso a la fase regresiva -desde el punto de vista de los asalariados- que dura hasta la actualidad.

De esta manera, puede deducirse que la etapa valorada globalmente ha sido provechosa desde el punto de vista material para los trabajadores ya que se han alcanzado unos niveles de poder adquisitivo superiores a los del inicio del periodo: es indudable el crecimiento experimentado por la clase asalariada como resultado del proceso de acumulación de las tres últimas décadas. Sin embargo, si comparamos la progresión de los salarios con la

Cuadro III.3. TMAA de los salarios reales

	76-85	86-93	94-05	76-05
<b>Salario medio por empleado</b>	1,05	3,4	-0,85	0,78
<b>Salario medio por hora</b>	2,51	3,6	-0,76	1,34

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE

de los niveles medios de renta no cabe sino calificarla de discreta: si la TMAA del PIB per cápita durante este mismo periodo fue del 2,07%<sup>91</sup>, el cuadro III.3. muestra que los salarios medios reales, definidos tanto para el número total de empleados como para el total de horas de trabajo, crecieron a un ritmo mucho más modesto. Atendiendo a lo ocurrido en los diferentes subperiodos, la situación más paradójica se presenta en la última fase: mientras que el PIB crece a una media anual sustanciosa del 2,65%<sup>92</sup> el nivel salarial ha quedado inserto en una perniciosa dinámica que ha dejado los valores medios en cotas similares a las de 1991 (en el Anexo I se puede comprobar que ésta no ha sido la tendencia en el resto de economías). Además, como se expuso en el capítulo anterior -Gráfico II.14-, no puede achacarse la pérdida de poder adquisitivo únicamente al deterioro derivado de la escalada de precios pues, a pesar de mostrar un diferencial positivo respecto a los niveles europeos, fue precisamente a partir de la aplicación del TM cuando las tasas de inflación se mantuvieron relativamente contenidas presentando los valores mínimos del periodo.

Por lo tanto, con un *nivel de crecimiento de los ingresos medios superior al de los salarios para la totalidad del periodo y con una etapa final en la que el suculento crecimiento del nivel medio de bienestar contrasta con la persistente senda de deterioro del salario real, podemos inferir una primera evidencia en la que sustentar la tesis de que el proceso de acumulación capitalista desplegado ha provocado una progresiva polarización entre las clases sociales.*

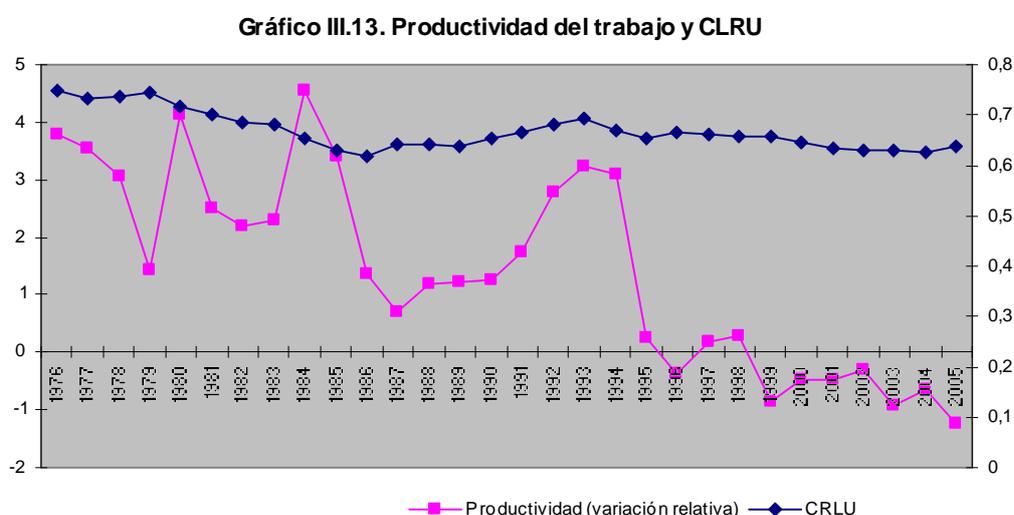
<sup>91</sup> Según Economic Outlook 80 OCDE y Anual labour force statistics (OCDE), véase más arriba.

<sup>92</sup> Calculado a partir de los datos del Gráfico II.10.

Desde la posición teórica mantenida, se afirma que el proceso de acumulación tiende estructuralmente a mejorar el nivel material de bienestar de los trabajadores a través del incremento de los salarios reales –tendencia reflejada en los gráficos anteriores-; este crecimiento puede explicarse, fundamentalmente, por el incremento de la productividad (Gill, 2002; pp. 262) derivado del progreso técnico que resulta de la competencia entre los capitales individuales –entre otros motivos-. No obstante, aunque se considere que la tendencia del capitalismo es la de su mejora, ésta no ha de manifestarse en todo momento en las sociedades sino que coyunturalmente es factible un movimiento opuesto: de manera consecuente con la visión dialéctica de la teoría marxista, dependiendo de las especificidades concretas del proceso de acumulación, pueden aparecer fenómenos sociales contradictorios que la contrarresten.

Veamos cuál ha sido la evolución de la productividad del trabajo: como se puede apreciar en el gráfico III.13 –eje izquierdo- la evolución de esta variable fue positiva, aunque con un carácter volátil, hasta 1995; a partir de ese momento, su comportamiento es completamente regresivo reflejando variaciones relativas negativas en los últimos años del periodo. Puede ser éste uno de los motivos que nos expliquen la involución salarial de la última década, aunque conviene analizar lo ocurrido con el resto de rentas antes de ofrecer una explicación causal de estos fenómenos. También en este mismo gráfico –eje derecho- se representa la evolución del coste real laboral unitario, buen indicador de la capacidad competitiva de la economía nacional, cuya definición sería la siguiente:

$$CRLU = \frac{\text{Salario real medio}}{\text{Productividad}} = \frac{RA / \text{Asalariados Ocupados}}{\text{Productividad}}$$

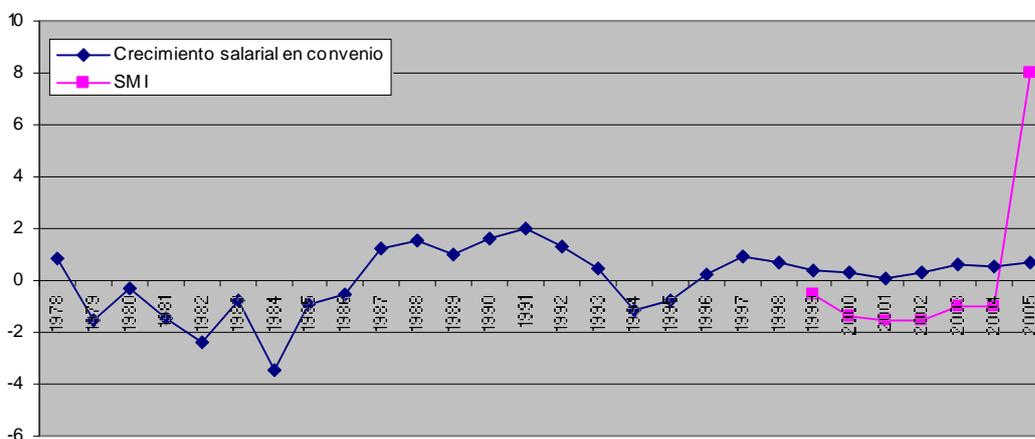


Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE

Según esta expresión, su evolución dependerá de la de sus dos componentes, el salario real medio y productividad. Excepto para el periodo que transcurre desde la adhesión europea hasta 1993 en el que se muestra creciente, durante el resto del periodo su evolución es declinante; su descenso puede quedar explicado por el incremento de la productividad laboral o por la reducción del salario real medio –o bien por ambos-. Parece que la reducción del CLRU hasta 1985 se explica especialmente por el primer motivo, mientras que la que se inicia en 1994 responde a la caída de los salarios medios reales -de tal magnitud que es capaz de compensar la presión al alza que sobre este indicador ejerce una productividad decreciente-.

Para finalizar el repaso de la evolución del nivel salarial, se presenta en el gráfico III.14 el incremento salarial anual medio –en términos reales- pactado en convenios colectivos. De nuevo se observa cómo únicamente en el periodo que siguió a la integración en la UE el crecimiento pactado alcanza unas tasas significativas. La primera parte del periodo queda condicionada por la pretensión reconocida en los Pactos de la Moncloa de neutralizar la inflación a través de la moderación salarial, que se tradujo en la utilización de la inflación esperada en sustitución de la pasada como referencia en los convenios. Otra vez, al final del periodo las tasas de crecimiento real son escasas, cuando no negativas.

**Gráfico III.14. Otras dimensiones del salario (variación real)**



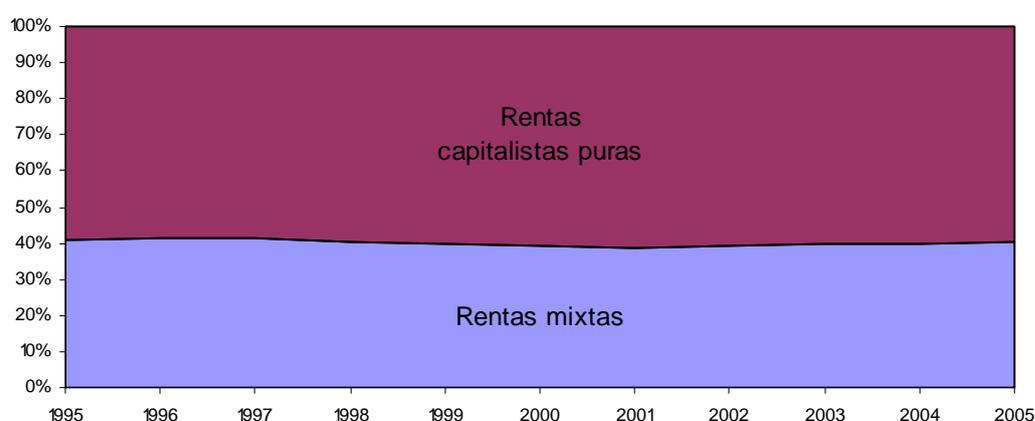
Fuente: Elaboración propia. Los datos del incremento salarial pactado en convenios colectivos proceden de las Cuentas Financieras del BE; los relacionados con el SMI están tomados del INE. En ambos casos se presentan variaciones relativas anuales.

También se presenta en el mismo gráfico la evolución real del SMI para los últimos años del periodo; sólo experimenta un notable incremento en 2005 –pasa de 460,5 a 513 € mensuales- tras soportar un continuo deterioro desde 1999 que socavó su, ya exigua, capacidad adquisitiva.

### III. 3. ...y las de la propiedad.

Una vez hecho el repaso de la evolución de las rentas salariales atendamos ahora a lo acontecido en relación a las de propiedad. Si bien –de manera acorde con el nivel de abstracción mantenido- no se pretende diferenciar lo acontecido con los distintos tipos de capital, el agregado ofrecido por las instituciones oficiales de este tipo de rentas es el EBE, variable que incluye las rentas de los propietarios pero también de los autónomos. Tras el escrutinio de diversas fuentes estadísticas sólo se ha encontrado información sobre la magnitud de la renta de estos últimos para el periodo 1995-2005<sup>93</sup>.

Gráfico III.15. Distribución del EBE: 1995-2005



Fuente: elaboración propia a partir de la CNE, INE.

Con la pretensión de no constreñir el análisis únicamente a esta década y tras descartar la posibilidad de extrapolar la serie al resto del periodo<sup>94</sup>, se ha decidido optar por efectuar un análisis conjunto del EBE, siendo conscientes de de la heterogeneidad reinante entre autónomos y capitalistas. No obstante, este aspecto no debilita la contrastación de nuestra hipótesis, ya que se puede seguir confrontando –para todo el periodo- la evolución de las rentas salariales con la del resto de rentas. Con el afán de apurar al máximo la disponibilidad estadística, se presenta en el Gráfico III.15 el peso relativo de las rentas mixtas en el total del EBE: éste se ha mantenido relativamente constante –en torno al 40%- a lo largo de todo el periodo; por ello, a efecto de estudiar la dinámica de las rentas capitalistas se considera que –a falta de datos desagregados- el EBE nos proyecta una imagen significativa de la misma. Además, se debe considerar que el peso de los capitalistas en la estructura social

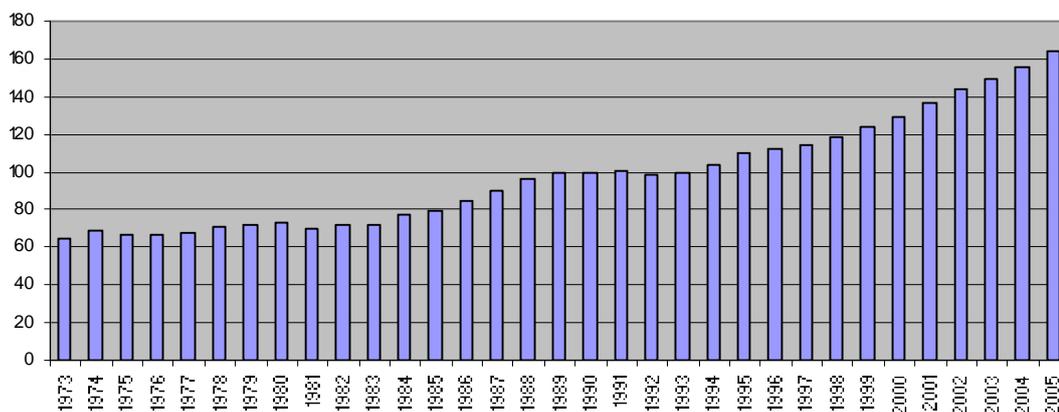
<sup>93</sup> Sólo a partir de la adaptación de la Contabilidad Nacional Española al [Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales \(SEC95\)](#). Este sistema es aplicado de manera armonizada por todos los Estados miembros de la Unión Europea (UE).

<sup>94</sup> No nos parecía conveniente hacerlo precisamente con una de las variables a explicar.

es bastante inferior a la del otro grupo<sup>95</sup>, por lo que el EBE está fuertemente concentrado en manos de los capitalistas puros.

Su progresión en términos reales se expone, de manera análoga a lo efectuado con el salario, en el gráfico III.16. El tímido progreso al que se ven sometidas estas rentas durante la

**Gráfico III.16. Excedente Bruto de Explotación (1993=100)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Main Economic Indicators, OCDE

primera parte del periodo –con caídas reales en los años 1975 y 1981- como consecuencia de la crisis de rentabilidad que asolaba al sistema capitalista internacional, contrasta con el intenso ritmo de crecimiento a partir de la adhesión a la UE, que sólo se ve interrumpido en la primera parte del decenio de los noventa como consecuencia de la crisis que azotó a los países europeos. Si tenemos en cuenta que hablamos de la masa total de rentas de la propiedad y rentas mixtas y conjugamos esta senda progresiva con el peso decadente de autónomos y capitalistas en la estructura social, se puede filtrar la concentración de renta que se está produciendo en este grupo. Dejemos, no obstante, para el siguiente apartado la cuantificación exacta de este fenómeno. Por otra parte, para el caso de los autónomos se obtiene que –en la última década- sus rentas han quedado alejadas de la perniciosa evolución de los salarios.

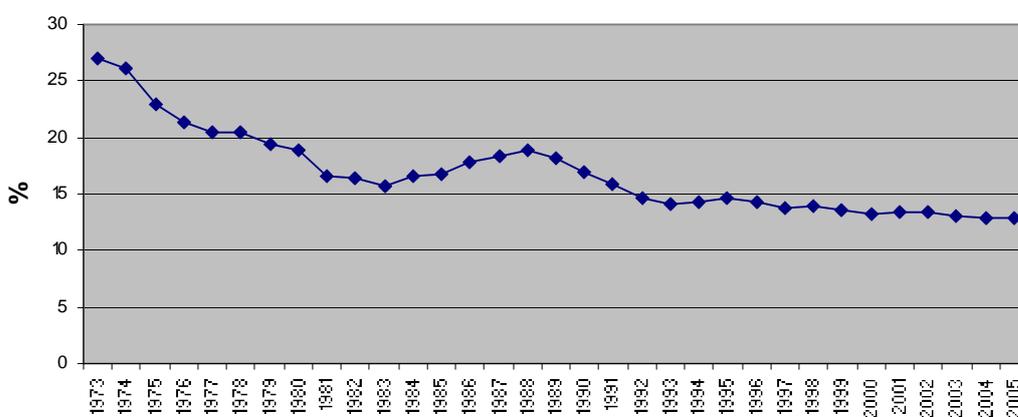
Para completar el estudio de estas rentas, se presenta la tendencia seguida por la rentabilidad. Para ello, relacionamos el Excedente Neto de Explotación con el stock de capital invertido para la obtención de este beneficio, obteniendo así información acerca de evolución de la rentabilidad del proceso productivo en nuestra economía a través de la tasa de ganancia:

$$g = \frac{ENE}{StocdeK}$$

<sup>95</sup> Aproximadamente, la mitad según los datos del primer apartado del capítulo.

La tendencia decreciente mostrada por esta tasa es coherente con los obstáculos que ha encontrado el capital para su revalorización durante toda esta etapa; recordemos que, como ya ha sido expuesto en capítulos anteriores, la crisis de rentabilidad iniciada en la década de los setenta abre paso a un periodo de carácter recesivo que contrasta con la senda expansiva alcanzada por el capitalismo desde el fin de la II Guerra Mundial hasta ese momento. Esta tendencia decadente, ya detectada en otros trabajos<sup>96</sup>, solo se revierte coyunturalmente durante el periodo 1984-1988, en pleno proceso de adhesión. Habiendo sido presentada esta tendencia, cuya influencia sobre el ritmo de acumulación es evidente<sup>97</sup>, no detendremos el

**Gráfico III.17. Evolución de la rentabilidad: tasa de ganancia**



Fuente: elaboración propia. Las series del EBE y del Consumo de Capital Fijo se han extraído de Main Economic Indicators; la del stock de capital productivo procede de la Fundación BBVA y el IVIE.

análisis en la búsqueda de las causas de este fenómeno pues los objetivos que nos hemos planteado en la investigación no lo requieren<sup>98</sup>.

### III. 4. El salario relativo y la ganancia relativa

Una vez escudriñada la evolución de la renta salarial y de las del capital por separado, estrategia metodológica utilizada con el objetivo de estructurar la exposición, se procede a realizar su análisis conjunto, único enfoque realmente válido desde la perspectiva de clase. El capital no es más que una relación social específica, una relación entre opuestos, cuya dinámica se debe estudiar de manera simultánea. Por ello, se conjugarán los resultados

<sup>96</sup> En Arriola (2004) y Guerrero (2006) –el periodo analizado en este último trabajo es más amplio- pueden encontrarse cálculos alternativos de la tasa de ganancia que presentan una evolución pareja a la reflejada en esta investigación, también para el caso español.

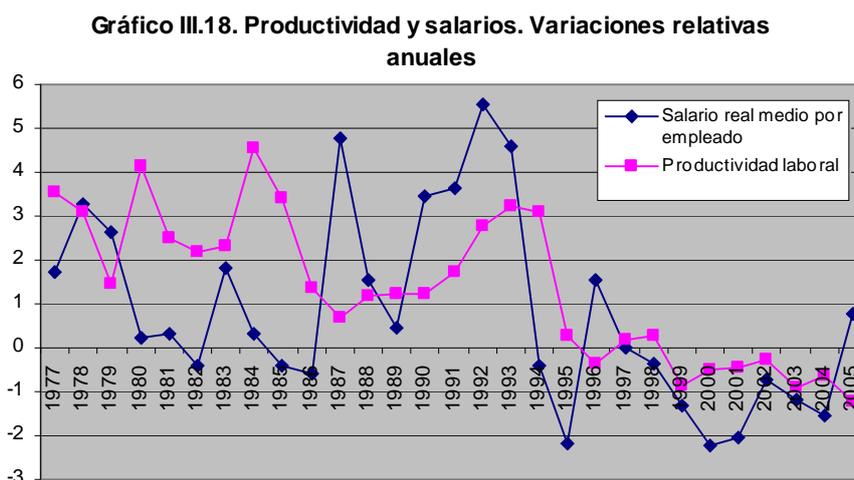
<sup>97</sup> Vease el gráfico II.13 de este mismo trabajo.

<sup>98</sup> Además, el grado de minuciosidad con el que hay que afrontar el estudio de esta variable es muy elevado como consecuencia de la vulnerabilidad que presenta a diferentes dimensiones sociales, económicas y no.

obtenidos para extraer las conclusiones pertinentes y, así, aprovechar la potencialidad explicativa del análisis efectuado. Manteniendo nuestra perspectiva, desvelaremos los principales efectos que sobre el bienestar material de la mayor parte de la población –los asalariados- ha provocado el proceso de acumulación español. En este caso, haremos especial incidencia en la distribución relativa del producto, aspecto de especial importancia en la teoría marxista: según quedó desplegado en el capítulo I, este paradigma propone que la distribución del producto es progresivamente desfavorable para los trabajadores; además, se refiere a la distribución en términos relativos y no absolutos, para plantear que el desarrollo del proceso de acumulación implica el empobrecimiento relativo de los asalariados como clase.

### La distribución relativa del producto

En primer lugar, conviene indicar que el incremento de la productividad es uno de los factores que posibilita la mejora del nivel material de las clases sociales. La tasa de crecimiento de la productividad marcará el ritmo al que ha de crecer el ingreso de cada clase social para no perder posiciones relativas en el reparto social del producto; si la tasa de crecimiento de la productividad es superior al progreso habido en el ingreso de cierta clase social su situación habrá empeorado relativamente, y viceversa. Pues bien, a partir del cotejo –en el gráfico III.18- de las variaciones relativas anuales de la productividad y las del salario medio por empleado, podemos establecer quienes han sido los beneficiarios del incremento de la eficiencia del trabajo.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE

Salvo alguna otra excepción, se puede ver que solo en el periodo posterior a la integración europea –hasta 1993- la tasa de crecimiento del salario medio real supera al crecimiento de la productividad. Esto nos indicaría que a lo largo de este periodo, las rentas

salariales consiguieron modificar a su favor la distribución del producto, en plena fase expansiva en la que las principales magnitudes –PIB, beneficios, empleo- dejaron constancia de su carácter procíclico. Sin embargo, durante el resto del periodo –independientemente de la situación económica- el ritmo de variación salarial ha sido inferior al de la productividad, lo que significa que el resto de rentas reforzaron sus posiciones relativas frente a las del trabajo.

La influencia de la productividad sobre los salarios reales es directa, de ahí que éstos se traduzcan en progresos materiales para los asalariados cuando la eficiencia productiva es mayor; cuando la tendencia de esta última variable se revierte a partir de 1995, éstos experimentan una reducción de sus salarios reales, de su capacidad adquisitiva. Es este fenómeno una fuente de incremento del nivel de explotación a partir del crecimiento de la plusvalía absoluta –la explotación, que al fin y al cabo mide la distribución del producto social, puede incrementarse en términos absolutos o relativos-, puesto de manifiesto en la exponencial senda de crecimiento en la que se hallan inmersas las rentas del capital desde ese momento. Existen posiciones que intentan defender que la caída de los salarios reales es consecuencia directa de la creación de empleo que ha alcanzado la economía española en la última década<sup>99</sup>; es decir, proponen que, aunque de ‘peor calidad’ que los existentes por quedar remunerados a una tasa inferior, se han creado nuevos puestos de trabajo que han integrado a una fracción de los desempleados al mercado laboral. De esta manera, la caída del salario real medio no estaría afectando a la mayor parte de los asalariados ya insertos en el mercado laboral, sino sólo a los que entran a ocupar los nuevos puestos creados como consecuencia de su menor cualificación<sup>100</sup>.

*No obstante, de la confrontación de los datos de dispersión salarial ofrecidos por la OCDE con esta postura, tenemos como resultado la refutación de sus proposiciones: para el periodo 1995-2005 la diferencia entre la primera y novena decila se redujo en un -16,3%; la existente entre la primera y la quinta lo hizo en un -17,9%<sup>101</sup>. Esta tendencia, que supone una excepción en el panorama internacional (consúltese el Anexo 2 para una información*

---

<sup>99</sup>En el Informe Económico del Presidente del Gobierno (pp. 57; Oficina Económica del Presidente del Gobierno, 2007) puede leerse: “En fases en las que la creación de empleo es tan intensa como la actual, nuevos trabajadores sin experiencia se incorporan a sus puestos de trabajo con niveles salariales inferiores a los que ya llevan un tiempo en la misma ocupación”.

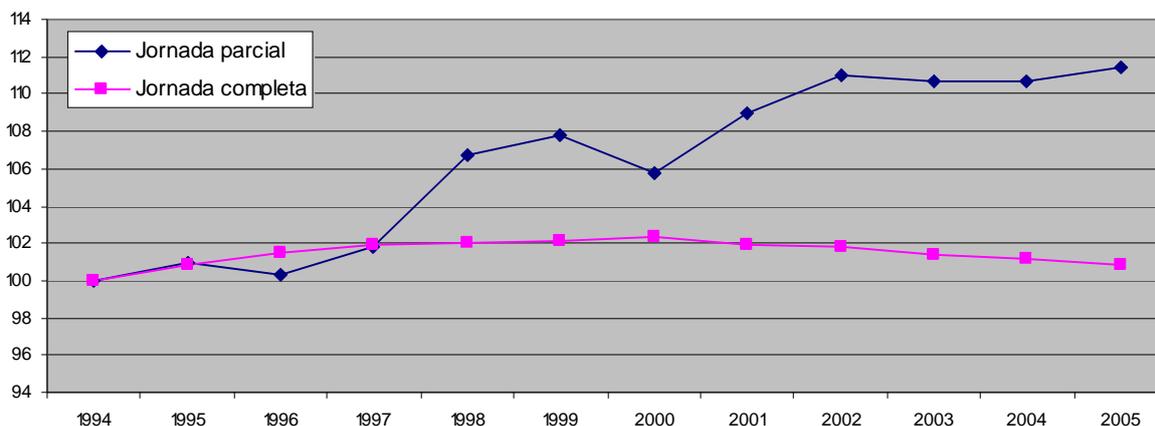
<sup>100</sup> En el mismo Informe, se sostiene que: “(...) los nuevos trabajadores que se incorporan al mercado son menos productivos que los que ya estaban” (pp. 47). La misma línea argumental mantiene David Vegara, secretario de Estado de Economía, en sus apariciones en prensa tras la publicación reciente del informe de la OECD (2007) (véase El País, 30-Jun-07; pp.85). O el propio gobernador del BE: “En estos años ha entrado mucha gente al mercado de trabajo: inmigrantes, jóvenes y mujeres con sueldos bajos han contribuido a reducir el salario medio, porque se incorporan al escalón más bajo” (El País, 27-Jun-07; pp.83).

<sup>101</sup> Datos extraídos de OECD (2007). En la OCDE sólo Irlanda reproduce una tendencia similar.

precisa), refleja que la caída del salario real medio no ha afectado únicamente a los salarios más reducidos.

Una de las situaciones que puede dar lugar a incrementos en la plusvalía absoluta es el incremento de la jornada laboral. Se refleja su evolución en el Gráfico III.19:

**Gráfico III.19. Jornada laboral media (1994=100)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de Coyuntura Laboral del MTAS

Para este periodo, tanto la jornada laboral media para los asalariados con jornada completa como para aquellos cuyo trabajo presenta jornada parcial se ha ensanchado a lo largo del periodo. Si bien es verdad que la jornada completa alcanza su valor máximo en el año 2000, a partir de este año el número de horas anuales trabajadas se reduce, aunque el valor final supera al de 1994; en el caso de la jornada parcial su evolución es mucho más explícita, presentando un crecimiento acumulado -para el periodo al que hace referencia el gráfico III.19- del 11,4%.

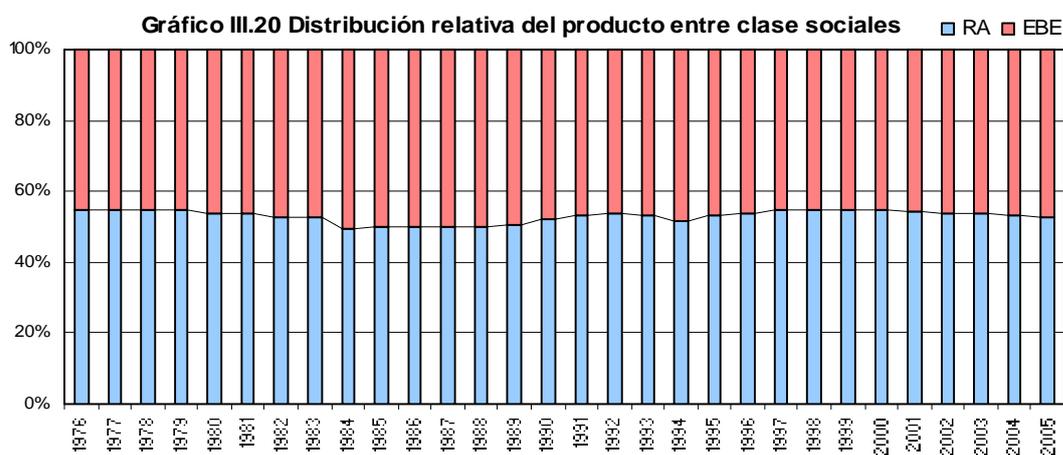
No obstante, los mecanismos de incremento de la explotación, son mucho más sutiles. Si recordamos que la tasa que cuantifica el grado de explotación en la actividad capitalista de una economía queda definida por la siguiente expresión:

$$p' = \frac{pv}{v}$$

podemos deducir que es un buen indicador para analizar la distribución relativa del producto final, siendo  $pv$  el plusvalor –que representa el beneficio capitalista- y  $v$  el capital variable –es decir, el salario-. Según el enfoque de Marx, el proceso de acumulación acarrea una tendencia general hacia el incremento de la tasa de explotación –la proporción de  $pv$  sobre  $v$  tiende a ser cada vez mayor- y, por lo tanto, una distribución del producto progresivamente favorable al capital. El procedimiento a través del que suele alcanzarse la intensificación del grado de

explotación no es el incremento de la plusvalía absoluta sino el de la relativa, siendo el incremento de la productividad el medio más importante para lograrlo. De esta manera, a través del incremento de la plusvalía relativa incrementos en el nivel de beneficios son perfectamente compatibles con alzas salariales, aunque el resultado es el empeoramiento de la situación relativa de los trabajadores. Esta es una de las principales vías a través de la que el proceso de acumulación imprime una intensificación de las diferencias entre clases que tiene como resultado la polarización social.

A través de la información ofrecida por la CNE, atenderemos a la participación de cada clase social en el ingreso total, representando en el gráfico III.20 su evolución para el periodo analizado. Para este caso, no se escinde del EBE la renta de los autónomos debido a la falta de disponibilidad de la información necesaria para ello, por lo que no se efectúa una valoración diferenciada para capitalistas y autónomos. El componente de los impuestos netos se ha aislado del análisis, para centrarnos en las relaciones entre el capital y el trabajo<sup>102</sup>. Una primera aproximación al gráfico nos reporta información sobre las principales transformaciones estructurales en relación a la posición relativa de las clases: los propietarios han conseguido incrementar su peso relativo en la distribución del producto –si en 1976 obtenían el 45% del ingreso, 29 años después su participación asciende al 47,25%–, a costa de la cesión de posiciones por parte de la clase asalariada en las relaciones de distribución de la renta –en este caso, su 55% inicial se ha reducido hasta el 52,75% actual-<sup>103</sup>.



Fuente: elaboración propia a partir de la CNE, INE.

<sup>102</sup> Aunque no se afronta en este trabajo, resultaría harto interesante para nuestra investigación analizar la influencia que tiene el Estado en la redistribución de la renta. Los trabajos de Shaikh (2003) y de Díaz Calleja y Guerrero (1998) –este último para el caso de España– valoran la función de redistribución de renta por parte del Estado desde una perspectiva de clase, concluyendo que las transferencias que se producen tienen carácter intraclase.

<sup>103</sup> Tendencia, por otra parte, generalizada en la Eurozona: la participación de los salarios en la renta es decadente desde 1993, habiendo pasado de un 68% en ese año a un 64% en 2006, según información de la propia Comisión Europea. No obstante, habría que complementar estos datos con el grado de asalarización.

Aunque, en principio, podríamos utilizar esta nueva información para reafirmar la polarización creciente resultante del proceso de acumulación, se debe ser cauto con las conclusiones ofrecidas. Si bien es verdad que la distribución es regresiva para los trabajadores, esta dinámica podría corresponderse con movimientos en la composición cuantitativa de las clases sociales y no con la polarización. Sin embargo, si se revisan las tendencias obtenidas en el primer apartado del capítulo, en el que se inquirió la evolución de la composición de las clases sociales en nuestra sociedad, la tendencia más llamativa era el ascenso en el grado de asalarización de la población activa: los proletarios pasan de representar un 70,94% a alcanzar un 83,63% de los activos, es decir, una subida de –casi–trece puntos porcentuales. *Con una población asalariada en ascenso y una participación erosionada en la renta nacional, no podemos sino aseverar que se ha producido un empobrecimiento relativo de la clase asalariada cuyo fenómeno complementario ha sido el enriquecimiento relativo de los propietarios.*

#### La polarización social en términos de renta

A partir de la relación entre el peso relativo en población y renta de cada grupo, se intentará ofrecer un índice para cuantificar relación entre la depauperación relativa soportada por los asalariados y el enriquecimiento de los propietarios. Así se logra cuantificar la polarización social del ingreso. Para hallar este índice nos basamos en la propuesta de Guerrero (1990) de ponderar el peso relativo de cada grupo en renta por su importancia relativa en la población activa. Así, define el coeficiente salarial:

$$cs = \frac{\frac{RA}{Y}}{\frac{Asalariados}{ActivosTotales}} .$$

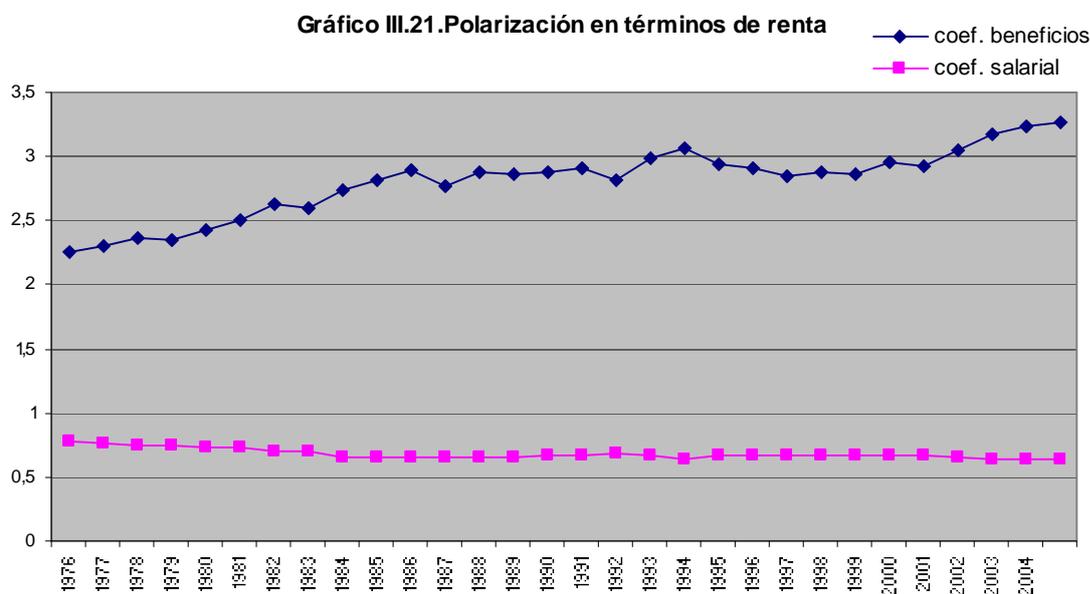
De esta manera, obtenemos la ratio que nos indicará el grado de empobrecimiento relativo. Actuamos de manera análoga con los propietarios, corrigiendo su participación en renta con su peso relativo en la población activa<sup>104</sup>:

$$cb = \frac{\frac{EBE}{Y}}{\frac{Propietarios}{Activostotales}} .$$

---

<sup>104</sup> Debe recordarse que se incluye a autónomos y capitalistas.

La evolución de estas dos ratios se representa en el Gráfico III. 21, donde puede apreciarse no sólo la distancia que separa a trabajadores de propietarios en términos de renta, sino también la enorme dilatación que sufre esta diferencia a lo largo de todo el periodo. La divergencia que presenta la evolución de estos coeficientes constata la polarización creciente que las clases sociales han experimentado.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la CNE y la EPA, ambos procedentes del INE

Los resultados son incuestionables: el modelo de crecimiento de la economía española ha generado una clase asalariada cada vez más numerosa en relación al resto de clases sociales y que ha de repartirse una porción de la renta total cada vez menor. El resultado es una caída del salario relativo, prevista por el paradigma teórico mantenido, que implica el empobrecimiento relativo de los asalariados. De manera opuesta ha ocurrido con los propietarios –con el grupo de capitalistas y autónomos–; por lo tanto, no cabe más que asumir la creciente polarización entre clases sociales que, en términos de renta, se ha derivado del proceso de acumulación capitalista en España.

### III. 5. Conclusiones del capítulo

Tras indagar en la distribución del ingreso social entre la clase propietaria y la asalariada que ha resultado del proceso de acumulación capitalista en España, se han obtenido distintas evidencias que nos invitan a proclamar que las diferencias de clase han aumentado en este sentido. La tesis de la polarización social en términos de ingresos se puede sostener en varias de las tendencias desveladas en este capítulo: *la depauperación relativa de la clase asalariada queda explicada por un incremento de los salarios reales inferior al crecimiento*

*de los ingresos medios*, descubriendo así el crecimiento mucho más intenso de las rentas de los propietarios. Si, manteniendo una perspectiva nacional, el ingreso medio ha crecido a un ritmo superior al de las principales economías capitalistas –observándose así cierto acercamiento a ellas–, tras efectuar el análisis de clase en la economía española ha quedado constatado que la senda de crecimiento no ha sido igualmente provechosa para toda la sociedad.

Además, el estudio ha desenmascarado una tendencia peculiar en las economías capitalistas: *durante los últimos once años del periodo analizado, el salario medio real se ha visto sometido a una erosión continua*. Mientras tanto, la evolución de la economía nacional se ha calificado de boyante comparada con lo que ocurría en otras economías capitalistas, ya que se ha alcanzado unos niveles de crecimiento superiores a los de éstas; sin embargo, los trabajadores no han participado de esta situación de progreso material, reservándose su disfrute en exclusiva el resto de clases. Además de alguna de las causas ya mencionadas en el texto, las sucesivas reformas habidas en el mercado laboral nos ayudan a comprender la regresión salarial de la última década.

*Si bien la depauperación absoluta se limita a los últimos años, la relativa, estudiada a través del seguimiento del salario relativo, es una constante a lo largo de todo el periodo. Además de que la participación relativa de los asalariados en la renta mostraba cierto desgaste, la magnitud de esta tendencia se acrecienta cuando se corrige la participación en renta de la esta clase por el peso relativo que mantiene en la población activa –en pleno proceso de incremento de la proletarización–. De esta manera, se han obtenido los coeficientes salariales y de beneficios manifestando una trayectoria completamente divergente que ha tendido a dilatarse a lo largo del periodo.*

A la luz de estos resultados se puede sustentar que *el proceso de acumulación en España ha implicado el ensanchamiento entre las diferencias de clase; las clases sociales se han polarizado en términos de renta. Este fenómeno, junto al retroceso material absoluto experimentado en la última década, no significan sino una intensificación de la tasa de explotación en nuestra sociedad.*

## **CAPÍTULO IV. CONSECUENCIAS DEL PROCESO DE ACUMULACIÓN CAPITALISTA SOBRE LAS CONDICIONES MATERIALES DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (II): EL PATRIMONIO FAMILIAR**

Pasemos en el siguiente capítulo a analizar los efectos que sobre el patrimonio ha conllevado este proceso de acumulación, manteniendo, en la medida de lo posible, el enfoque de clase. Esto se hace con el objetivo de ofrecer una visión más completa acerca de las consecuencias que sobre el bienestar material de la población española ha tenido el específico modelo de acumulación desarrollado. Conviene, a efectos de afrontar de manera solvente el estudio de la riqueza, considerar la evolución analizada en términos de renta, debido a los estrechos vínculos de interdependencia que mantienen unidas a ambas variables.

Aunque la mayoría de trabajos que tratan el aspecto del bienestar material se limitan al estudio de la renta, la riqueza es una dimensión fundamental que, desde esta perspectiva, debería ser afrontada<sup>105</sup>. Por eso se intentará en este capítulo ofrecer una visión general, no sólo de los principales cambios que han tenido en el valor total y en la composición del patrimonio familiar, sino que –en el grado en el que la disponibilidad de datos lo permite– aproximarnos a las diferencias de clase en relación a la riqueza, todo ello como consecuencia del devenir del proceso de acumulación. Precisamente, una de las limitaciones que incorporan los datos es su cobertura temporal: nos centraremos por ello en la trayectoria del patrimonio familiar español a partir de los noventa; etapa que, por otra parte, ha concentrado los cambios más importantes –como el proceso de liberalización financiera de nuestra economía– para entender la situación del patrimonio familiar actual. En el caso de la distribución interclase el análisis se limitará, por los motivos señalados, al año 2002.

La inclusión de la riqueza en el estudio del bienestar, más allá de la capacidad de generar rentas de la propiedad por parte de ciertos activos, queda justificada por varios motivos: en primer lugar, ciertos elementos patrimoniales proveen servicios directos a sus propietarios; por otro lado, los activos pueden ser transformados en liquidez con el objetivo de afrontar ciertas operaciones de consumo o ahorro, tornándose especialmente importante este motivo para la superación de situaciones temporales de precariedad económica –concepción de la

---

<sup>105</sup> Existen intentos de ofrecer indicadores sintéticos del bienestar material que incluyan renta y riqueza. Uno de los más rigurosos es el planteado en el marco del LIMEW – resultado del grupo de estudios sobre la distribución del ingreso y de la riqueza del Levy Institute– por Wolff y Zacharias (2006): este concepto reposa en la conversión de la riqueza en una serie de anualidades de ingreso que, de por vida, recibiría su propietario y cuya suma agota el valor total de la riqueza. No obstante, en esta investigación se ha descartado su utilización debido a que se ha preferido ofrecer una visión más completa y detallada de los diferentes aspectos del bienestar material.

riqueza como depósito de valor y fuente potencial de consumo-. En último lugar, el control que se tiene sobre ciertos bienes en el capitalismo –directa o indirectamente-, como son los medios de producción va a condicionar cualitativamente la posición social del individuo en la estructura social del sistema. Es decir, en estas sociedades, basadas en su mayor parte en democracias representativas, la distribución del poder queda estrechamente vinculada a la distribución de la riqueza (Wolff, 2000). Por ello, se hará incidencia en estas tres dimensiones a lo largo de este capítulo.

Debe considerarse que la riqueza, a diferencia de la renta, es una variable stock que puede ser cuantificada en un momento determinado de tiempo. Además, ambas variables son interdependientes entre sí manteniendo una estrecha relación directa: ciertos activos incorporan la capacidad de generar rentas –de propiedad- en las economías capitalistas; por otra parte, el flujo neto de renta que ingrese una unidad económica condiciona la cantidad de riqueza que ésta puede adquirir. Por tanto, podemos encontrar en la distribución de la riqueza uno de los factores explicativos de la distribución funcional de la renta analizada en el capítulo anterior<sup>106</sup>.

#### **IV.1. Algunos rasgos de los principales mercados de activos**

Antes de afrontar el estudio de la composición y distribución del patrimonio familiar, se procede a efectuar un repaso de los principales cambios acaecidos en dos de los mercados más relevantes desde la perspectiva de la riqueza familiar. Primero, se aborda el impacto que sobre nuestra variable de estudio han ejercido las transformaciones a las que se ha sometido el sector financiero tras su liberalización; después, apuntaremos una serie de tendencias generales sobre el funcionamiento del mercado inmobiliario en las últimas décadas.

##### El proceso de liberalización financiera: principales cambios y transformaciones.

Debido a los cambios tan determinantes que se han experimentado en el sector financiero durante la etapa posfranquista –no se exageraría al hablar de verdadera revolución institucional- y las implicaciones que han supuesto para el patrimonio de las familias españolas, es oportuno dedicar un epígrafe a estas transformaciones. El eje sobre el que han pivotado todas las reformas del sector financiero ha sido la confianza en el mercado como el mejor mecanismo para proceder a la asignación de recursos y como principal garante de la

---

<sup>106</sup> Como señala Millán Pereira en Torres (1994), se puede encontrar “el origen de los procesos de distribución de la renta en las condiciones iniciales de concentración de los activos productivos (...)”.

máxima eficiencia<sup>107</sup> en los mismos: ha sido objeto de aplicación de un programa de liberalización financiera –al igual que el resto de economías de la OCDE-, en un periodo de tiempo relativamente corto, que contrasta con el modelo cerrado precedente. A partir de la transición, este proceso se impone de manera abrupta, profundizando en él especialmente cuando nuestra economía queda integrada en la UE.

Debido a que en el capítulo II ya se confeccionó un repaso, desde un enfoque institucional, del desarrollo de este proceso nos centraremos ahora en indagar en los resultados que ha provocado. El proceso de liberalización financiera alcanza su punto de inflexión más significativo en el momento en el que España asume la libre movilidad del capital -1992-, aunque no se agota, ni mucho menos, con esta medida: la libre prestación de servicios financieros en el marco de la UE, la liberalización de los tipos de interés tras la adopción de la moneda única o la desregulación de las operaciones de activo –con la excepción del coeficiente de caja- son otras políticas, no de menor calado, que han completado este proceso. A consecuencia de ello, de manera paralela, el BE -ejerciendo su función de supervisor del sistema- ha desarrollado unos instrumentos con cuya aplicación ha pretendido mantener la estabilidad del sistema financiero: promoción de la provisión para insolvencias – a través de deducciones fiscales-, establecimiento de los coeficientes de garantía –derivados de los Acuerdos de Basilea- o la institución de los seguros de depósitos son sólo muestras del elenco de iniciativas ejecutadas; también la propia creación de la CNMV en 1988, con la Ley de Mercado de Valores, es una medida encaminada a reforzar la protección al consumidor. Un debate al margen de nuestra investigación es el de los posibles peligros que se derivan de la vulnerabilidad que los procesos de liberalización insuflan a los mercados financieros<sup>108</sup>.

Siguiendo la taxonomía convencional, el español ha sido un sector financiero más ajustado al modelo continental que al anglosajón (Ontiveros y Valero, 1999); en éste, la financiación bancaria adquiere una mayor importancia frente a la emisión directa de títulos por parte de los agentes deficitarios. Por lo tanto, esta posición estratégica de la banca en la financiación será una de las características a considerar para efectuar una caracterización conveniente: su situación implica la asunción de riesgos en la actividad productiva, con la que mantienen férreos vínculos al ostentar unos niveles de propiedad elevados en estas

---

<sup>107</sup> Junto a la protección al consumidor y la estabilidad financiera, conforman los objetivos que persigue habitualmente la política financiera; sin duda, el señalado en el texto ha sido el que con más ahínco se ha anhelado a través de la aplicación de las medidas adoptadas.

<sup>108</sup> En Olivié (2005) se puede encontrar un completo repaso de los principales planteamientos teóricos al respecto, elaborados la mayor parte de ellos desde las posiciones postkeynesianas.

actividades. Por lo tanto, el entroncamiento del capital productivo y el financiero es muy elevado en nuestra economía.

El crecimiento de la actividad en los mercados financieros españoles ha sido espectacular, si en 1985 los activos financieros representaban el 424% del PIB, en 2002 ese indicador ascendía hasta 628%<sup>109</sup>. Si bien es verdad que son los interbancarios los que han copado los flujos de dinero, nos centraremos, debido al interés que tienen para nuestro objeto de estudio, en los mercados de capitales: en éstos, la aparición de los inversores institucionales y la penetración de las economías domésticas son dos de los cambios que se suelen proponer como los más significativos de las dos últimas décadas. En relación a los activos de renta fija, según su titularidad podemos observar tendencias opuestas: los títulos privados han gozado de un intenso crecimiento a consecuencia del abaratamiento de las emisiones y el incremento de las necesidades de financiación; en cuanto a los públicos, su demanda sólo se ha visto estimulada por los requerimientos de inversiones seguras por parte de los inversores institucionales, pues los límites de deuda y déficit establecidos en el TM así como la aparición de fuentes alternativas de financiación –privatizaciones- han socavado su importancia relativa en el mercado. Por último, al respecto de la renta variable, la estrechez que había mostrado el mercado bursátil español ha sido superada por, entre otros motivos, el proceso de privatizaciones en nuestra economía. La mayor parte de las salidas a Bolsa más significativas de los últimos quince años responden a estas medidas, que han incrementado sustancialmente la oferta de títulos en el mercado y han acercado los niveles de capitalización bursátil a los europeos. Un rasgo característico del mercado bursátil español es el alto grado de concentración, ya que sólo entre las empresas privatizadas y las entidades financieras alcanzan el 50% de la capitalización (véase Anexo III).

#### Las políticas de privatización: impacto sobre los mercados financieros.

La incorporación de España a la UE sentencia la vida de las empresas públicas españolas: el proyecto económico comunitario confía plenamente en el mercado como gestor de la actividad económica y la situación de las empresas públicas en España se torna insostenible. Nuestra economía se suma al torrente de privatizaciones que se habían puesto en marcha en los países líderes de la OCDE durante la década anterior<sup>110</sup> y el Estado da inicio a un proceso –aún vigente- en el que se deshace de sus propiedades empresariales.

---

<sup>109</sup> Calculado a partir de información de Naredo y otros (2004).

<sup>110</sup> Concretamente, EEUU bajo el mandato de Reagan y Reino Unido con el de Thatcher.

A pesar de que la política de privatización es susceptible de estudio desde dimensiones muy diferentes<sup>111</sup> nos centramos aquí simplemente en estudiar el impacto que tuvieron sobre el sector financiero español con el objetivo de precisar su repercusión sobre el patrimonio familiar. Para comprender la relevancia de estas operaciones sobre el mercado financiero español a consecuencia de su magnitud, simplemente se recuerda que hasta 1996 el Estado era el principal accionista de nuestra economía y en tan sólo tres años su papel como propietario es marginal. Así podemos comprender la magnitud del flujo de títulos que se vaciaron en el mercado bursátil español y que desbordaron sus estrechos límites. Un segundo aspecto a tener en cuenta es la importancia de las empresas privatizadas, pues la mayor parte de ellas muestran una consistente capacidad competitiva y, por lo tanto, su capitalización bursátil se recoge dentro de las más importantes de la economía. Este fenómeno imprime un adicional interés al proceso: actualmente, éstas son las que se disputan los primeros puestos del selectivo IBEX 35 en términos de capitalización y contratación; además, sus porcentajes acumulados en estas dos variables es notablemente elevado (véase Anexo III).

A pesar de que las privatizaciones comienzan a gestarse en la década de los ochenta y los primeros paquetes de acciones de las empresas públicas se colocan antes de iniciar la década de los 90, cuando este proceso se intensifica es en la segunda mitad de este decenio; especialmente a partir de 1997 cuando se alcanza un máximo histórico en los mercados españoles en cuanto al nivel de la oferta pública de venta (OPV) de acciones. Esta segunda fase del proceso de privatización coincide con el ascenso al poder del Partido Popular; sin embargo, sería un error asociar exclusivamente a este partido las políticas privatizadoras. Quien pone en marcha el proceso es el PSOE, que además se encarga de abonar el terreno (a través de las reformas pertinentes en las empresas a privatizar) para que las enajenaciones que completan sus sucesores en el Gobierno se hagan efectivas. Por la magnitud de las operaciones nos centramos ahora únicamente en esa segunda fase, en la que se completan muchas de las operaciones iniciadas con anterioridad y se ponen en marcha otras nuevas.

Cuadro IV.1. Evolución de la OPV de acciones (millones de €).

Año	1993 <sup>a</sup>	1994 <sup>a</sup>	1995 <sup>a</sup>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
OPV	1786	1306	1575	2207	11101	10743	4419	9446	3044	3330	470	2987	157

a: sólo se incluye el tramo nacional de oferta

Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de los Informes Anuales de la CNMV.

<sup>111</sup> Por ejemplo, una dimensión que complementarí­a nuestra investigación serí­a la de su impacto sobre el salario indirecto.

En el Cuadro IV.1. se recoge información acerca del nivel total de OPV de acciones, en el que, como se verá, las ventas de empresas públicas adquieren una relevancia superior. Se puede observar el intenso ascenso a finales de la década de los noventa y cómo van remitiendo a medida que nos acercamos al periodo actual; sin duda, 1997 fue el año que marcó el cambio de tendencia, explosionando la venta de títulos hasta 2001: de los 11101 millones de € que se colocaron en el mercado en concepto de emisión de acciones, el 92,3%<sup>112</sup> se corresponde con la venta de empresas privatizadas. Estamos hablando del año en el que se privatizan, total o parcialmente, las siguientes compañías: Telefónica (2584,3 mill. de €), Repsol (775,3), Endesa (3245), Aceralia (583) y Aldeasa<sup>113</sup> (138,23)<sup>114</sup>. Los efectos de estas emisiones sobre los mercados secundarios son directos: el nivel de capitalización bursátil del mercado español, hasta ese momento muy reducido, converge hacia los valores que muestran el resto de plazas europeas superando así la estrechez crónica del mercado español. En 1998 se mantiene el trepidante ritmo privatizador alcanzando un nivel similar al del año anterior. En este caso, el cierre de la operación de Endesa (5234,8 millones de €) y la de Argentaria, así como la privatización de Tabacalera, suponen el 93%<sup>115</sup> de lo ofrecido en OPV. Como se puede comprender fácilmente, la repercusión que estas operaciones tienen sobre los mercados financieros es tremenda y genera una corriente de flujos en el mercado que cambia estructuralmente su tamaño (en el Anexo IV se puede consultar información más detallada acerca de las OPV de acciones en estos dos años).

En el año 1999 la tendencia se estanca y las privatizaciones dejan de lado a las OPV de origen privado, pues sólo Indra y Red Eléctrica de España -encargada de la distribución de electricidad- salen a la venta. En el año siguiente, aunque su sentido se revierte, otra vez el papel de las privatizaciones es escaso; muchas de las empresas ya privatizadas necesitaban financiación propia para desarrollar su estrategia competitiva, como Telefónica que expande su red o Argentaria ya fusionada con BBV, y realizan importantes operaciones de ampliación de capital. Los dos años siguientes vienen caracterizados por la mala situación bursátil a nivel internacional; así, en 2001 sólo se culmina la privatización de Iberia (por valor de 527 millones de €) y en 2002 ENAGAS sale a la venta tras haber transferido el Estado su propiedad a Gas Natural. En el año 2003, a pesar del momento alcista que experimentan los mercados las OPV tocan mínimos y alcanzan sólo 470 millones de €, correspondiéndose el 90% al cierre de la operación de privatización de Red Eléctrica de España. Ya en el 2004, el

---

<sup>112</sup> Calculado a partir de datos del Informe Anual de la CNMV, 1997.

<sup>113</sup> En este último caso, sólo se ofertaron acciones para empleados e inversores institucionales.

<sup>114</sup> Tomados del Informe Anual de la CNMV, 1997.

<sup>115</sup> Información extraída del Informe Anual de la CNMV, 1998.

patrimonio empresarial en manos del Estado es muy reducido y las privatizaciones se frenan, de manera que de las 42 OPV que aparecen en el mercado ninguna de ellas se corresponde con la venta de empresas públicas; la pauta para 2005 es similar.

De esta manera, la masa de títulos que inunda el mercado durante este periodo se corresponde, fundamentalmente, con el proveniente de las empresas privatizadas. Por lo tanto, se puede establecer que el Estado desarrolló un papel fundamental en la ampliación de los mercados bursátiles; más abajo veremos su repercusión sobre el patrimonio de los hogares.

### Intermediarios financieros no bancarios: la irrupción de los inversores institucionales

Uno de los cambios más profundos que ha experimentado el sector financiero en nuestro país ha sido el creciente protagonismo que han adquirido los intermediarios financieros no bancarios<sup>116</sup>. Los fondos de inversión, los fondos de pensiones y, en menor medida, las compañías aseguradoras, han emergido en un breve espacio de tiempo para convertirse en elementos clave del sector financiero. Existen varios factores que nos explican por qué estos elementos se han erigido hasta adquirir la relevancia que en la actualidad tienen.

En primer lugar, se podría nombrar la extensión y el desarrollo de cierta cultura financiera en las economías domésticas españolas; este fenómeno ha propiciado que éstas sean cada vez más exigentes con los productos financieros, requiriendo unos copiosos rendimientos que con los depósitos no alcanzaban. A su vez, desde el Estado se ha propiciado esta transformación a través de los incentivos fiscales (García Vaquero, 1999) para estos productos –medida que sólo puede ser entendida en el contexto de mercados de capitales con libertad de movimientos, como una de las estrategias competitivas que mantienen los Estados para evitar la huída de capitales-. Además, así el Estado conseguía encontrar fuentes de financiación, debido a que la deuda pública tiene un peso importante en la inversión colectiva. En cuanto a los fondos de pensiones, hay que decir que, adicionalmente a lo señalado de manera general, el creciente escepticismo de la población frente a la continuidad del sistema actual de reparto -alentado por quienes intentan justificar su insostenibilidad- ha dirigido gran parte del ahorro a la previsión futura. Por último, hay que señalar que han aparecido instrumentos de inversión colectiva diferente a los fondos, las SICAV, que a consecuencia de sus ventajas fiscales están experimentando un crecimiento intenso en los últimos años.

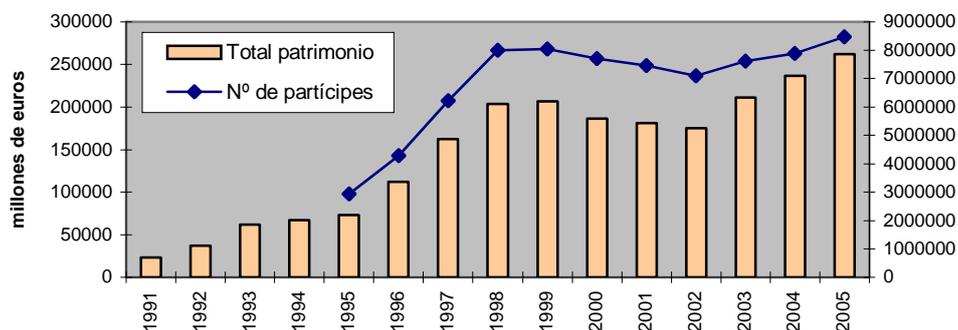
---

<sup>116</sup> Por citar sólo un dato, los fondos de inversión representaban un irrisorio 1,1% del PIB en 1985; en el año 2000 su importancia relativa asciende hasta el 32,5%.

Conviene distinguir los principales tipos de instituciones de inversión colectiva (IIC) existentes: por un lado nos encontramos los Fondos de Inversión Mobiliaria (FIM), en los que se invierte en cualquier activo financiero sin límite de vencimiento y los Fondos de Inversión en Activos de Mercado Monetario (FIAMM), caracterizados porque el patrimonio en que se invierte ha de estar formado, al menos en un 90%, por valores de renta fija<sup>117</sup>. También aparecen Fondos de Inversión Inmobiliaria (FII) que, a diferencia del resto, invierten en activos reales –bienes inmuebles-; en este caso, debemos señalar que su proceso de crecimiento ha sido bastante más discreto. Además, aparecen las SICAV, sociedades de inversión en capital variable. Es éste un producto financiero resultado de la diversificación de oferta que se produce en la década de los ochenta (aunque es una figura jurídica que ya aparece en 1964, su desarrollo real no se produce hasta 1984) y está diseñado para grandes fortunas al requerir un capital social mínimo de 2.404.050 € para su constitución; viene caracterizado por las suculentas ventajas fiscales de las que disfruta: aunque es una sociedad anónima, sólo tributa en el Impuesto de Sociedades al 1% y, en el caso del IRPF, manteniendo la inversión durante más de un año, se paga un tipo fijo del 15%. Además, permiten una gestión más activa y flexible que la de los fondos de inversión. Por último, los fondos de pensiones son seguros que cubren varias contingencias, entre las que cabe destacar fundamentalmente la jubilación.

Si observamos la evolución de las IIC en los últimos años podemos afirmar que su introducción en los mercados financieros españoles ha sido brusca ya que el ritmo de crecimiento tanto del número de partícipes como del capital invertido ha sido frenético:

**Gráfico IV.1. Evolución del patrimonio total y participantes en IIC(a)**



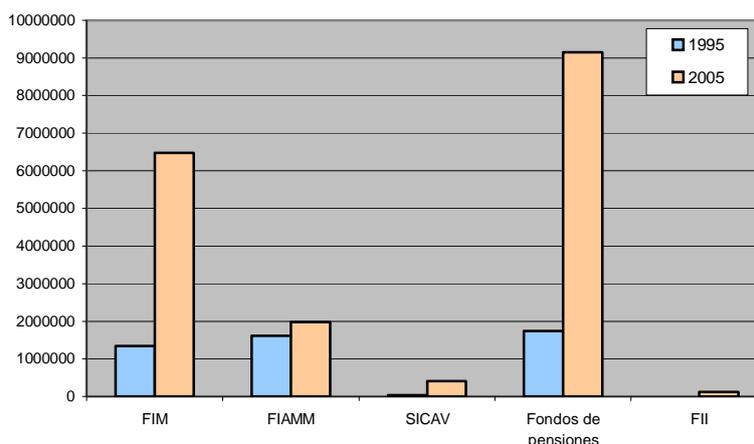
a: excluidos los fondos de pensiones

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la CNMV.

<sup>117</sup> Los activos en los que se invierte a través de estos últimos fondos se caracterizan por su escaso plazo de vencimiento –gran liquidez- y reducido riesgo, lo que, lógicamente, mina su rentabilidad.

Sólo en el periodo 2000-02 se debilita la progresión de ambas variables como consecuencia de la negativa coyuntura experimentada por los mercados internacionales de valores; sin embargo, la tendencia se revierte a partir del 2003 precisamente por la recuperación que experimentan la mayor parte de estos mercados. No obstante, se puede apreciar cómo las IIC han pasado a gestionar una cantidad ingente de recursos en un periodo de tiempo relativamente reducido. Lo mismo ha ocurrido con el número de partícipes en la IIC; no obstante, se debe ser cauto con estos datos pues no discriminan el hecho de que una misma persona pueda poseer más de un activo<sup>118</sup>. Por lo tanto, frente al optimismo inicial que nos indicaría una profundización en la posesión de estos activos tan elevada –desde el punto de vista del resultado sobre el bienestar material del proceso de liberalización-, el número real de propietarios será bastante más reducido que el representado en el Gráfico IV.1 - especialmente en aquellos activos que presentan un mayor nivel de concentración-. Se debe esperar al análisis de datos más desagregado para efectuar tales valoraciones.

**Gráfico IV.2. Número de partícipes en IIC**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la CNMV y de la DGSyFP

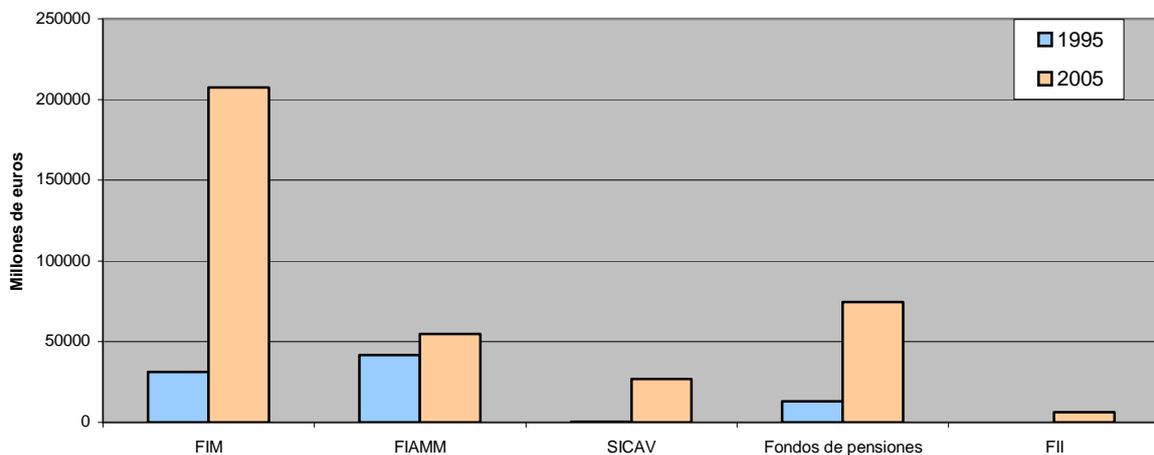
El crecimiento exponencial de los partícipes en inversión colectiva ha sido la tónica de esta última década; sin embargo, en unos casos el avance ha sido más relevante que en otros. Los más atractivos han sido los FIM, con más de seis millones de partícipes; nivel mucho mayor que el alcanzado por las FIAMM como consecuencia de la escasa rentabilidad que repercute a sus propietarios este tipo de fondos por las características de los activos en los que se invierte en este caso. En relación a las SICAV, aunque partían de un número muy escaso de partícipes éstos se han incrementado notablemente a lo largo del último decenio; no obstante, el exagerado capital mínimo necesario para su constitución concede un cierto

<sup>118</sup> Este criterio se nos confirmó a través de comunicación directa con el servicio estadístico de la CNMV.

carácter elitista a este producto de tal manera que su acceso queda restringido a los grandes propietarios. Los fondos de pensiones son aquellos activos que han reflejado un crecimiento más intenso, a consecuencia del empuje que recibieron tras el Pacto de Toledo y los incentivos fiscales de los que han disfrutado. Por último, contrasta la escasa repercusión que los FII han tenido sobre el mercado frente a la extensión del resto de fondos, más aún si se confronta con la expansión inmobiliaria a la que ha estado sometida la economía española durante estos años: no obstante, el comportamiento de estos fondos es anticíclico debido a la cautela con la que sus gestores manejan los periodos de intenso crecimiento de precios inmobiliarios (Novoa y López, 2006), lo que justifica su escaso desarrollo.

En relación al patrimonio gestionado por cada uno de ellos la evolución es similar.

**Gráfico IV.3. Patrimonio de la inversión colectiva**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la CMNV y de la DGSyFP

El crecimiento observado en el último decenio ha sido intenso, pero no sólo en los FIM, sino en otros productos como las SICAV que partían de unos niveles muy reducidos y actualmente gestionan un patrimonio que supone más de un tercio del gestionado por los fondos de pensiones. Podemos apreciar cómo las aportaciones a los FIM son las más elevadas -concentrando prácticamente dos tercios de la inversión colectiva-, muy por encima de las realizadas a los fondos de pensiones. Éstos, que se desmarcaban como el activo con mayor número de partícipes, no mantienen la misma posición en cuanto al patrimonio gestionado: la ratio de patrimonio medio, definida como el patrimonio total entre el número de partícipes, es la más baja del conjunto de activos. El relativamente escaso patrimonio de los FII es acorde con su bajo nivel de penetración.

Un análisis individualizado de la evolución de cada una de estas formas de inversión nos lleva a tendencias homogéneas a las presentadas para la evolución agregada de las IIC, por lo que huelga su representación. Solo cabría destacar el caso de las SICAV, cuyo laxo tratamiento fiscal le repercute unas extraordinarias condiciones de rentabilidad financiera que incluso permitieron que el envite de los primeros años de la década sólo se reflejaran en un leve estancamiento de estos activos en los que se refugian las grandes fortunas del país.

Por último, analicemos de manera un poco más profunda, a consecuencia de los importantes efectos sociales que implica, la situación de los fondos de pensiones. En este caso, si comparamos la situación española con la de otros países de la OCDE vemos que la heterogeneidad es clara en el grupo, encontrando dos claras tendencias al respecto.

Cuadro IV.2. Los fondos de pensiones privados en la OCDE (mill. de €), 2003

	Total Inversiones	% sobre PIB
Alemania	84902	3,6
Reino Unido	1049949	65,7
España	48487	6,5
Francia	75948	5,4
Estados Unidos	6432884	66
OCDE	9572810	61,2

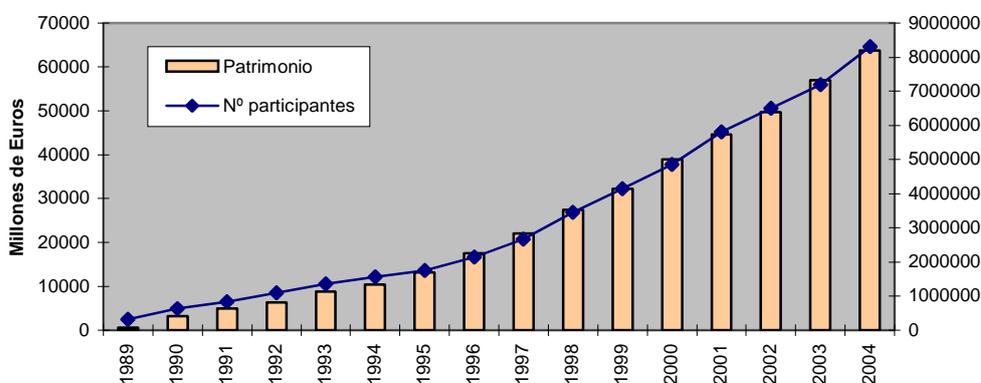
Fuente: elaboración propia a partir de información de la Global Pension Statistics Project, OCDE.

Por una parte cabe diferenciar a los países anglosajones, donde la importancia del sistema público de pensiones ha sido menor que en el resto de países; por otra, se observa que en países como Francia, Alemania y España, los sistemas privados tienen un carácter meramente complementario aún y de ahí las reducidos niveles de patrimonio acumulado respecto a los mostrados por los citados países anglosajones.

Centrándonos en lo ocurrido en nuestra economía, podemos apreciar que los fondos de pensiones, en sus diferentes modalidades, se han extendido a lo largo de los últimos quince años; sin embargo, el crecimiento experimentado a partir de la segunda mitad de los noventa – Gráfico IV.4- es notablemente más intenso debido a la firma del Pacto de Toledo, acuerdo convenido por todos los partidos políticos parlamentarios y los sindicatos y que promovía, a través de diferentes vías, la creación de sistemas complementarios de previsión. A partir de este momento se refuerzan sus ventajas fiscales y se utilizan todos los medios posibles para transmitir a la población la supuesta inviabilidad, por factores demográficos, del sistema público. Todo ello potencia la creación de planes privados que absorben cierta parte del

ahorro de las economías domésticas<sup>119</sup>. Como consecuencia de la expansión del producto, la oferta se ha diversificado de tal manera que se han configurado varias modalidades del mismo en función del peso relativo de las inversiones en renta fija y renta variable. Además, existen los planes de pensiones de pensiones individuales y los planes de empleo, colectivos y promovidos por empresas para sus empleados estos últimos. En el último año, el 15,2 % de los partícipes se había adscrito a un plan de empleo mientras que un 83,5% lo hacía a través de planes individuales. Aunque las contingencias que cubre este seguro especial son varias, el 82,4% de las prestaciones se corresponden con situaciones de jubilación, mientras que las de invalidez (8,4%) y fallecimiento (9,2%) completan el resto<sup>120</sup>.

**Gráfico IV.4. Partícipes y patrimonio de los fondos de pensión**



Fuente: elaboración propia a partir de “Planes y Fondos de Pensiones. Informe Estadístico 2005”, DGSyFP

Para finalizar con el análisis de los fondos de pensiones, se ofrece un dato para constatar que la desigualdad característica de las sociedades capitalistas también se refleja en este ámbito: los fondos de menores recursos, que representan el 42,7% del total, sólo concentran el 2,4% del patrimonio; mientras, los que mayor patrimonio gestionan acaparan la mitad de lo invertido en el sector<sup>121</sup>.

La coyuntura favorable, las ventajas fiscales y el incremento de la cultura financiera de las familias han aupado a estos instrumentos de inversión a una posición dominante en el mercado de AF. Mención aparte merecen los fondos de pensiones: ante la espera de la resolución final acerca del futuro del sistema público de reparto, el sistema complementario no deja de extenderse incorporando a un número notable de partícipes y gestionando una cantidad ingente de capital.

<sup>119</sup> Recientemente, la promoción de un plan de pensiones por el Estado a favor de los empleados de la Administración General ha supuesto la incorporación de más de medio millón de partícipes en el año 2004 y explica la mayor parte del crecimiento de esta variable respecto al año anterior (15,5%).

<sup>120</sup> Datos de “Planes y Fondos de Pensiones. Informe Estadístico 2005”, DGSyFP.

<sup>121</sup> *Ibidem*, pp.29.

## Evolución reciente del mercado inmobiliario español

Aunque la dinámica actual en el mercado inmobiliario presenta una complejidad elevada cuya comprensión íntegra es imposible abordar desde la perspectiva de nuestra investigación, expondremos las tendencias generales que han dominado al mercado en las últimas décadas. La evolución de este mercado puede caracterizarse en un sentido único: su precio se ha revalorizado enormemente. Según datos de la AHE, durante el periodo 1995-2005 el precio medio del m<sup>2</sup> se multiplicó por 2,65, lo que junto al contexto de tipos bajos<sup>122</sup> ha generado una situación de sobreendeudamiento familiar no exenta de riesgos y cuyos efectos se están dejando notar ya en otros mercados<sup>123</sup>. La oferta de vivienda en nuestra economía ha sido muy superior a la de otros países –una vez corregido el tamaño de la población–, generando así un elevado crecimiento de las viviendas secundarias y de las desocupadas: si en 1970 las viviendas secundarias representaban el 7,4% del total, en 2001 este porcentaje ascendía al 16%; en cuanto a las desocupadas, su crecimiento pasó del 1,1% al 14,8% para el mismo periodo<sup>124</sup>. Las viviendas construidas en España superaron al total de las construidas en Alemania y Francia durante el periodo 2001-04 (Naredo y otros, 2005), lo que nos ofrece una idea del dinamismo que ha mostrado este sector en la economía española; lógicamente, esta tendencia se ha visto reflejada en un sector de la construcción sobredimensionado<sup>125</sup> en relación a su peso relativo si lo comparamos con el de otras economías europeas.

La liberalización financiera materializada a principios de los noventa inyectó un mayor grado de competencia en el sector financiero que, junto a la contención de tipos derivada de la adopción de moneda única, rebajaron los intereses hipotecarios de tal manera que la deuda por adquisición de inmuebles no ha dejado de crecer desde entonces. Esta tendencia se ha visto reforzada por las estrategias competitivas que las entidades financieras han desarrollado con el objetivo de acaparar una creciente cuota de mercado: diversificación de oferta, incremento del plazo de devolución, concesión del valor íntegro de la vivienda (Novoa y López, 2006). Todo este proceso se produjo como consecuencia del dinamismo que presentó la demanda de estos activos, gracias al sostenimiento derivado de su carácter de bien de primera necesidad; pero también por el repunte del gasto en viviendas en zonas vacacionales por no residentes, la posibilidad de blanqueo de dinero con estas inversiones y los episodios coyunturalmente

---

<sup>122</sup> En el Gráfico II.15 se aprecia la tendencia decreciente durante el periodo, intensificada a partir de 1993.

<sup>123</sup> Nos referimos, evidentemente, a la reciente crisis hipotecaria del mercado estadounidense.

<sup>124</sup> Censos de población y vivienda del INE.

<sup>125</sup> Lo que provoca que la sensibilidad del PIB respecto a la evolución de este sector sea elevada y explica que de los 20 españoles incluidos en la última lista de Forbes, más de la mitad queden vinculados a este sector.

recesivos del mercado bursátil que tuvieron como resultado la salida de cuantiosos flujos de capital en busca de espacios de revalorización.

A consecuencia de todo ello, el nivel de endeudamiento alcanzado por las familias ha sido muy elevado, lo que las ha situado en una situación de extrema vulnerabilidad respecto a la evolución de los tipos de interés<sup>126</sup>; las cuantías adeudadas han crecido de manera paralela al precio de la vivienda. Además, aquellos que más sufrirán los incrementos de los tipos, serán los que, precisamente por sus insuficientes ingresos, se han visto obligados a contratar hipotecas con plazos muy dilatados –hasta 50 años–.

La última parte de la investigación tratará de ofrecer una visión general acerca de las implicaciones que las transformaciones vistas han provocado sobre el patrimonio de las familias españolas. Para ello, se utiliza una doble perspectiva: primero se tratará el estudio agregado del patrimonio familiar a partir del análisis de las Cuentas Financieras Anuales; posteriormente, el enfoque utilizado se modifica para pasar a estudiar diferentes aspectos de la riqueza basándonos en la EFF. Los distintos procedimientos<sup>127</sup> a través de los que se recaban los datos en cada caso se reflejan en cierta disparidad de los resultados obtenidos. Los datos de las CFA no permiten hacer un análisis acerca del grado de distribución de la riqueza entre los individuos, aunque sí de su evolución y composición. Para cubrir esta carencia, se utilizan los datos recabados a nivel microeconómico a través de las encuestas familiares; así, se pueden efectuar aproximaciones al carácter de la distribución de esta variable en función de una serie de características individuales, como puede la clase social de pertenencia.

#### **IV.2. El patrimonio familiar agregado. Análisis de las Cuentas Financieras del BE.**

En la tarea de analizar el patrimonio de las familias la primera dificultad radica en la escasez de información, especialmente para periodos de tiempo largos. Tras el dominio de la doctrina keynesiana, predominante en el momento en el que se desarrollan los sistemas de contabilidad nacional de la mayor parte de economías, el análisis de flujos ha sido el utilizado de manera mayoritaria. Se ha de esperar a 1993 para presenciar un giro en este sentido y que las cuestiones patrimoniales queden recogidas en los sistemas de contabilidad nacional: en el

---

<sup>126</sup> Debido a la cobertura de nuestro estudio, la tendencia alcista de los dos últimos años no queda recogida. No obstante, la repercusión que este movimiento pueda tener sobre el patrimonio familiar es susceptible de estudio en investigaciones ulteriores.

<sup>127</sup> En D'alesio y Gambacorta (2005) se puede encontrar una constatación de estas diferencias.

seno de Naciones Unidas se aprueba el SCN-93, cuya adaptación al ámbito europeo se concreta en el SEC-95 (Naredo y otros, 2005). A partir de ese momento, los principales organismos internacionales han incluido en sus informes el estudio de estas variables.

A partir de esta reforma, el BE elabora trimestralmente las Cuentas Financieras de nuestra economía: en estas estadísticas se ofrece información del patrimonio total –valor y composición- de la economía, así como el agregado para cada uno de los sectores institucionales. Una de las especificidades metodológicas que incorpora es la utilización del valor de mercado como criterio de valoración de activos, quedando así integradas las revalorizaciones en el análisis del patrimonio<sup>128</sup>.

Con la intención de acotar el estudio a los objetivos planteados en la investigación –el análisis de las consecuencias que sobre el bienestar material de las familias españolas ha conllevado el proceso de acumulación-, se mantendrá al margen el análisis de la evolución del patrimonio del resto de sectores institucionales. En un primer acercamiento se observa que las familias españolas han mantenido una posición financiera neta –calculada como la diferencia entre el peso relativo de activos financieros poseídos y el de los pasivos financieros contraídos- positiva aunque decreciente: de un 19,2% neto en 1991, ya en 2004 su margen se había reducido hasta el 14,1%<sup>129</sup> como consecuencia, fundamentalmente, de la intensificación en el endeudamiento. De esta manera, ha financiado a los sectores que tradicionalmente presentaban necesidad de financiación: las empresas financieras, con un nivel de 12,9% y la Administración Pública, con un 4,4%<sup>130</sup>, ambos en 2004 -notablemente inferior al de fases anteriores-.

### Evolución de la riqueza familiar

Aunque hubiera sido preferible mantener el periodo de análisis utilizado a lo largo de toda la investigación, la disponibilidad de datos constriñe el estudio al análisis de lo acaecido desde 1991 hasta 2005. Presentamos en el siguiente gráfico la evolución del patrimonio neto de las familias españolas, tanto su nivel acumulado como la tasa de variación relativa anual; para su cálculo, simplemente se ha aplicado la definición convencional<sup>131</sup>:

$$PN = \text{ActivosTotales} - \text{PasivosTotales}(PT) = (\text{Activos Reales} + \text{ActivosFinancieros}) - PT$$

---

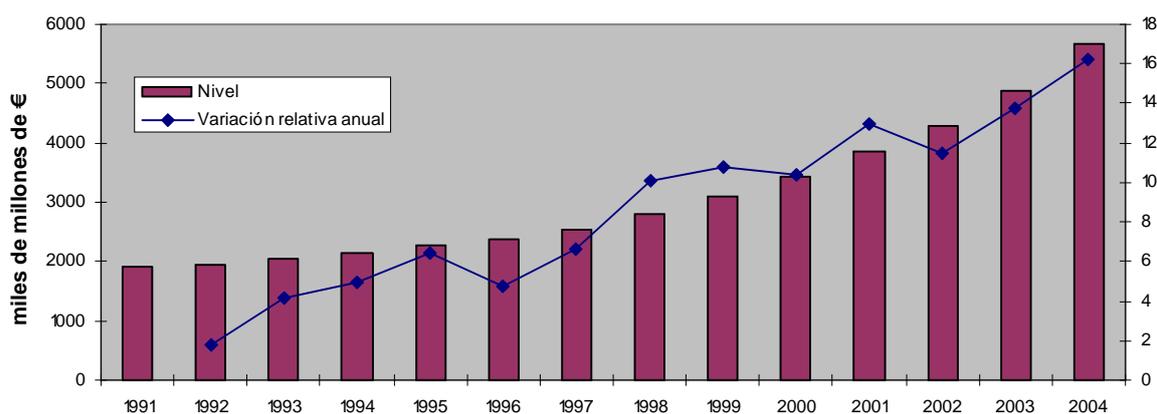
<sup>128</sup> En <http://www.bde.es/estadis/ccff/ccff.htm> se puede encontrar un anexo metodológico explicativo. Al haber activos, como las acciones no cotizadas, que no incorporan valor de mercado, se ajusta a través del realizable.

<sup>129</sup> Datos de las Cuentas Financieras del BE.

<sup>130</sup> Íbidem.

<sup>131</sup> Tomada de Sierminska (2005).

Gráfico IV.5. Evolución del patrimonio neto de las familias



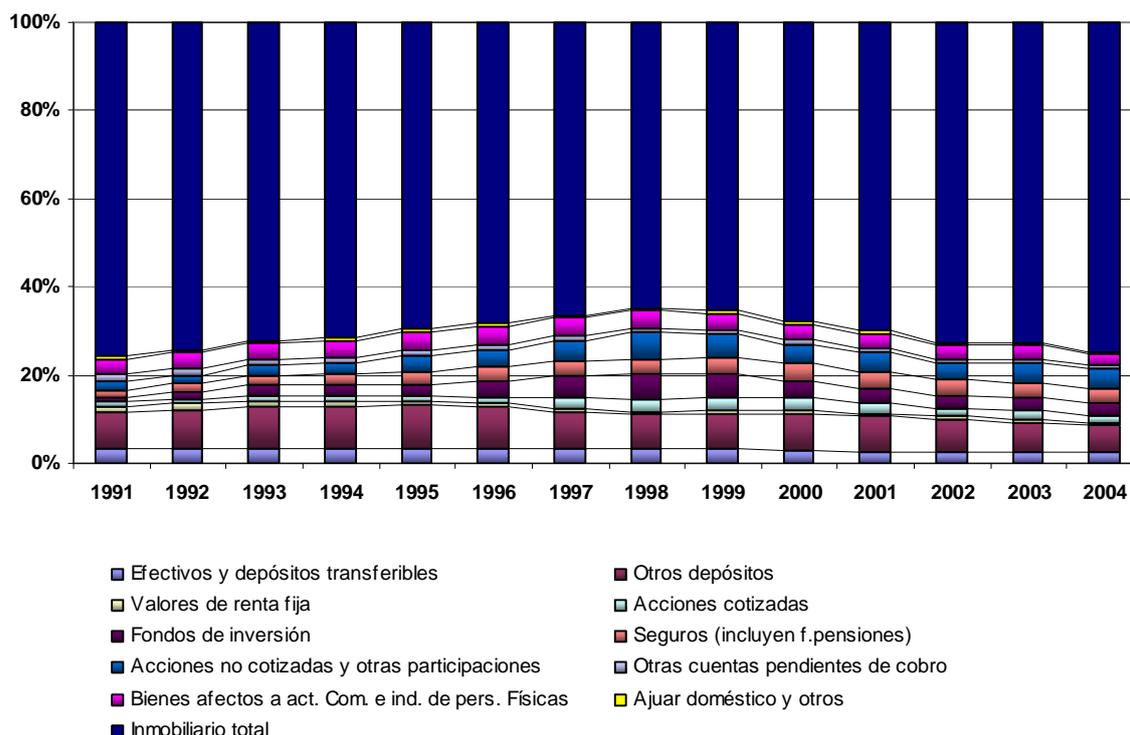
Fuente: Elaboración propia. Los datos de los AF y PT se han obtenido a partir de las Cuentas Financieras, BE; la información de los AR se ha extraído de Naredo y otros (2005).

La tendencia es explícita: el patrimonio neto familiar crece a lo largo de todo el periodo y a un ritmo muy intenso; comparando la senda de crecimiento con la del nivel de renta –Gráfico II.7- podemos corroborar que el patrimonio mostró un comportamiento mucho más activo. Por lo tanto, se evidencia así que el origen de la mayor parte del incremento patrimonial no se corresponde con el ahorro sino que deriva de las revalorizaciones experimentadas por los activos que lo integran, especialmente los inmobiliarios –teniendo este tipo de crecimiento, por tanto, un carácter potencial-. Evidentemente, el nivel de patrimonio mostrado está calculado utilizando el valor de mercado como criterio de valoración de activos, lo que inyecta una volatilidad al concepto a tener en cuenta; así, el valor de las variables será extremadamente dependiente de una variada gama de fenómenos que determinan su situación en el mercado.

#### Composición de la riqueza de las familias.

Atendamos a la evolución de este patrimonio creciente. Ya se han señalado más arriba alguna de las tendencias que condicionan estructuralmente la situación patrimonial en nuestra economía, siendo una de las más importantes la revalorización inmobiliaria. Este fenómeno presente en la economía española ha constituido un hecho diferencial respecto a las principales economías capitalistas: mientras que en el resto ha habido un claro proceso de financiarización patrimonial –entendido como un incremento del peso relativo de los activos financieros en la riqueza bruta, es decir, sin descontar las deudas-, las familias españolas también se han visto afectadas por este proceso, aunque de manera irregular.

Gráfico IV.6. Composición riqueza total bruta

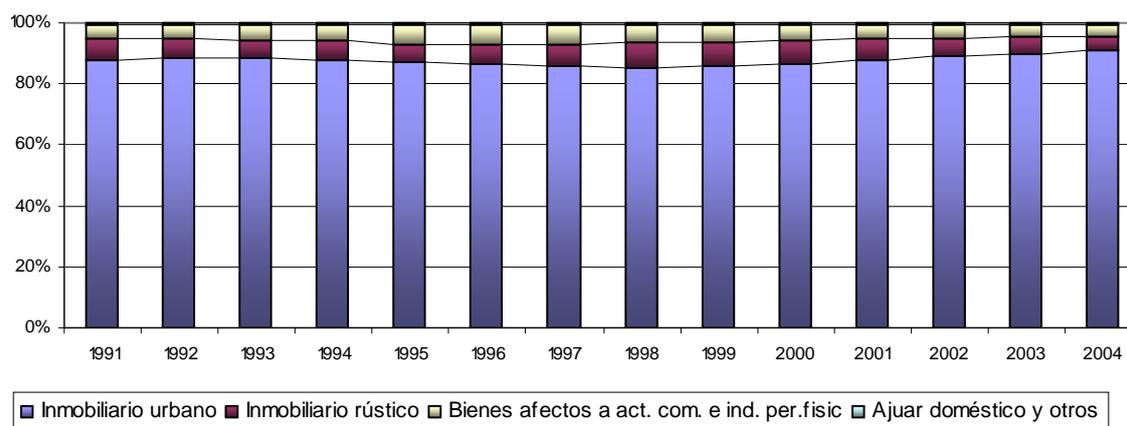


Fuente: Elaboración propia. Los datos de los AF y PT se han obtenido a partir de las Cuentas Financieras, BE; la información de los AR se ha extraído de Naredo y otros (2005).

Quedando conformado el agregado de los AR por los tres últimos grupos –a saber, inmobiliario total, bienes afectos a actividades comerciales e industriales de personas físicas y ajuar doméstico y otros-, el resto integran el de AF. La importancia relativa de cada uno de estos dos grandes agregados es variable a lo largo del periodo: si el peso relativo de los AF -a partir del 20,4% inicial- no cesó de crecer hasta representar un 30,6% en 1999, desde ese momento vuelve a ceder posiciones respecto a los AR, descendiendo su participación hasta el 22,12%. ¿A qué se debe el punto de inflexión de ese año? Probablemente al deterioro experimentado en los mercados financieros internacionales, lo que repelió a una masa sustanciosa de capital que se dirigió a los mercados inmobiliarios en busca de la rentabilidad que los financieros les negaba.

Si se profundiza en el nivel de desagregación, se pueden apreciar con más detalle las dinámicas relativas a la composición patrimonial. En cuanto a los AR, según lo visto anteriormente, el predominio de los inmuebles es total. Por lo observado, la riqueza de los hogares españoles sigue siendo muy dependiente de la evolución de los mercados inmobiliarios, habiéndose constatado previamente el proceso de revalorización alcanzado;

**Gráfico IV.7. Composición riqueza en activos reales**



Fuente: elaboración propia a partir de información extraída de Naredo y otros (2005).

si se coteja la evolución de los precios de estos activos<sup>132</sup> con las tasas generales de inflación<sup>133</sup>, se puede comprobar la magnitud del proceso. Este crecimiento explosivo en los precios de los inmuebles ha minimizado la erosión que el proceso de escalada general de precios genera sobre las revalorizaciones. Ofrecer una explicación completa acerca del crecimiento de los precios de los inmuebles es una tarea harto compleja: Naredo (en Naredo y otros, 2004) considera falaces los argumentos que vinculan el crecimiento de precios con la escasez de suelo basándose en los datos sobre el crecimiento de suelo urbanizable, que ha recibido impulsos adicionales con las sucesivas reformas de la Ley del Suelo. Frente a ésta, contrapone una explicación basada en que las peculiaridades que estos activos adquieren cuando se utilizan como bienes de inversión –frente a su tradicional uso como bienes de consumo- imprimen una extraordinaria desviación del precio de mercado frente a su valoración en términos de costes de producción. En este caso, los inmuebles pasan a depender también del siguiente conjunto de factores: evolución de los tipos de interés –los tipos bajos incrementan su precio-, expectativas sobre el futuro del mercado o análisis comparativo de rentabilidades frente a otras alternativas de inversión explican estas divergencias.

El favorable tratamiento fiscal de la que ha gozado la adquisición de inmuebles –no sólo ni fundamentalmente en lo que se refiere a los incentivos para la adquisición de vivienda principal, sino el trato preferencial del que han gozado estas plusvalías (Naredo, 2002b)- es otro factor a considerar para comprender el elevado peso relativo de la riqueza inmobiliaria en

<sup>132</sup> Ya se ha señalado más arriba que el precio medio del m<sup>2</sup> se multiplicó por 2,65 en el decenio 1995-2005 según la AHE. Mientras, el nivel general de precios experimentó un crecimiento acumulado del 33,8% en ese mismo periodo, según datos de Economic Outlook 80 OCDE

<sup>133</sup> Contenidas desde la aplicación del TM fundamentalmente. Véase Gráfico II.14.

la total. Todo ello, junto a la coyuntura económica favorable, los reducidos tipos y la posibilidad de blanqueo de dinero que esta alternativa ofrece, nos conducen a la conclusión de que la consideración de los inmuebles como bienes de inversión –y no sólo de consumo- ha tenido una especial incidencia en nuestra economía<sup>134</sup>. Estas peculiaridades del mercado inmobiliario español han ejercido cierta atracción hacia una parte del capital extranjero, que ha encontrado aquí unos espacios de garantía para su revalorización<sup>135</sup>.

Los datos con los que se trabaja permiten diferenciar la evolución de los inmuebles rústicos de los urbanos, pudiéndose corroborar que los primeros han perdido peso respecto a los segundos, a pesar de que puntualmente se pueda observar lo contrario; se puede encontrar en la evasión fiscal la explicación a este movimiento: la creación de sociedades instrumentales para inscribir estas propiedades y evitar así la imposición ha sido una práctica generalizada a lo largo del periodo. Sin embargo, la información no diferencia la riqueza materializada en vivienda habitual y el resto de inmuebles. El carácter de bien de consumo que tiene la primera y la presumible caracterización de muchas de las otras como bienes de inversión, exigen que para afrontar con rigor un análisis del patrimonio familiar dispongamos de esta información. Si en gran parte, el incremento patrimonial se debe a la revalorización inmobiliaria, se debe considerar que ésta sólo se hace efectiva para aquellas familias que poseen bienes inmuebles diferentes a la vivienda habitual, al ser ésta un bien de consumo. Para los hogares que sólo gozan de su vivienda habitual, la revalorización solo les abre la posibilidad del incremento de las posibilidades de endeudamiento.

Por último, en cuanto a los bienes relacionados con las actividades económicas de los empresarios individuales, su importancia relativa se mantiene durante todo el periodo.

En relación al proceso de crecimiento del peso relativo de los AF en la riqueza total, éste se ve truncado con la negativa coyuntura que los mercados financieros internacionales padecen al albor del nuevo siglo. Además, quedan manifiestas ciertas transformaciones en su composición interna: la inversión en títulos en renta fija y en todo tipo de depósitos ha visto erosionada su importancia relativa frente a las acciones –y resto de participaciones-, inversión colectiva –en fondos de inversión y de pensiones- y seguros, probablemente en la búsqueda de una rentabilidad superior del ahorro en un contexto de contención de tipos<sup>136</sup>. Los

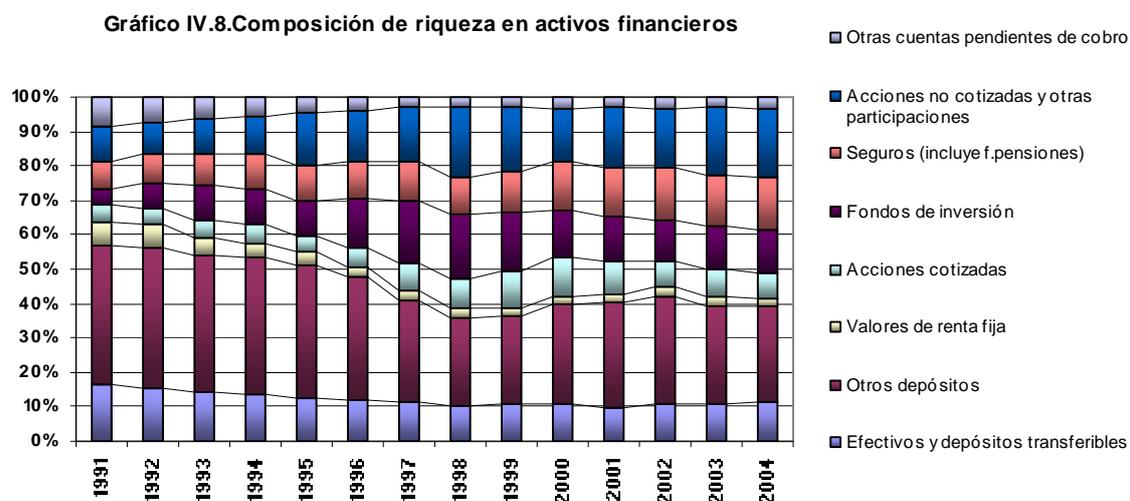
---

<sup>134</sup> Los elevados porcentajes de viviendas secundarias y desocupadas así lo justifican.

<sup>135</sup> Concentrado fundamentalmente en el territorio insular y litoral. No obstante, se considera que las estadísticas oficiales, derivadas de la balanza de pagos, infravaloran enormemente los flujos de inversión real (véase Naredo y otros, 2004).

<sup>136</sup> Más arriba ya se ha ofrecido una explicación más completa de las causas de esta transformación.

episodios de revalorizaciones bursátiles también son relevantes para comprender el desplazamiento de los títulos de renta fija a favor de la renta variable.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de las Cuentas Financieras, BE.

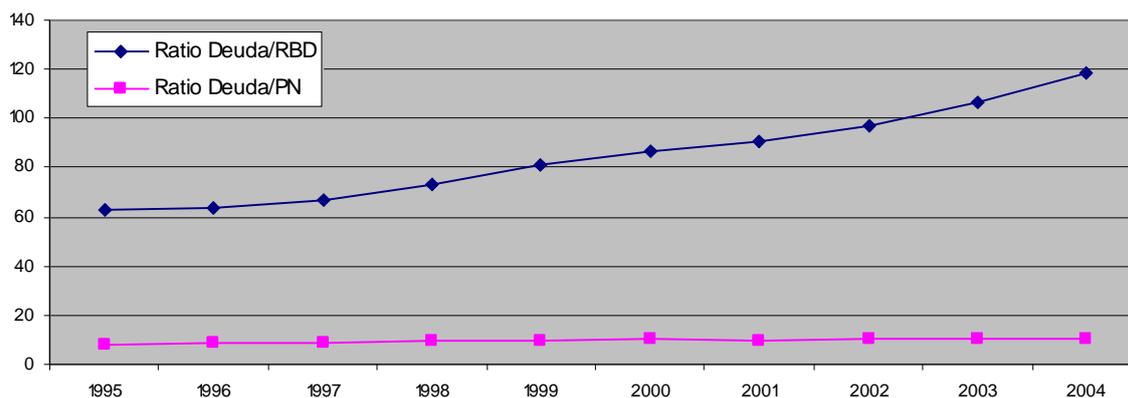
Esta tendencia es consecuente con el proceso de modernización que ha experimentado el sector financiero español y que ha supuesto la desintermediación financiera (Martínez Cortiña, 2001): la penetración del ahorro familiar en los mercados de valores ha supuesto la eliminación de gran parte de los intermediarios financieros, encargándose éstas de financiar directamente a las empresas. Aunque eclipsada por la experimentada en el mercado inmobiliario, el mercado bursátil también ha disfrutado de su propio proceso de escalada de precios –con la excepción señalada–, en muchos casos explicado por la masiva salida de acciones de empresas privatizadas al mercado. No obstante, el peso relativo de los activos financieros sigue siendo muy reducido en relación al representado en el patrimonio total bruto de los hogares de otras economías: en EEUU, Canadá y Francia, alcanza el 65%; incluso en países como Australia o Italia los valores se sitúan sobre el 40%, muy alejados del 20% de las familias españolas<sup>137</sup>. Durante los episodios de convulsiones financieras los activos financieros de renta variable han soportado minusvalías que han recortado su ya subordinado peso relativo en el patrimonio total.

También el endeudamiento de las familias españolas ha sufrido un intenso engrosamiento, superior al del nivel de renta, en el periodo analizado. El análisis de las CFA nos ofrece el crecimiento sostenido de esta variable, cuyo principal componente son los pasivos mantenidos con las entidades nacionales por créditos bancarios. Si clasificamos las

<sup>137</sup> Naredo y otros, (2004). En Martínez-Carrascal y otros (2005), se obtienen resultados similares a partir de la comparación de datos de encuestas familiares en diferentes economías de la OCDE.

deudas por su finalidad, las comprometidas para la adquisición de vivienda habitual siguen acaparando una posición predominante frente al resto -67% del total-, mientras que los créditos al consumo, que implican unos costes financieros más elevados alcanzan el 13%. Por último, quedaría un decadente grupo que recoge otras motivaciones, como la promoción de actividades económicas (Del Río, 2004; pp.27).

**Gráfico IV.9. Ratios de endeudamiento**



Fuente: elaboración propia a partir de información extraída de las CFA del BE y de Naredo y otros (2005).

La evolución de la ratio que relaciona el total de deuda con la renta bruta disponible se ha disparado a lo largo del periodo, fundamentalmente en la última etapa: durante el decenio de los ochenta, cuando el proceso de liberalización financiera se mostraba aún incipiente, sus valores estaban aún contenidos; ni siquiera su crecimiento se produce en el momento de aplicación de las principales reformas del mercado financiero, debido a la situación recesiva que caracteriza a la actividad económica en este momento -en 1997 sigue presentando un sostenido 70%-. Es a partir de ese momento cuando su ascenso adquiere un carácter preocupante: a partir del 2003 el valor de la deuda es superior al de ingreso disponible. Sin embargo, las ratios en relación a la riqueza se mantienen más estables debido a las revalorizaciones bursátiles y, sobre todo, inmobiliarias.

A pesar del desarrollo creciente del nivel de deuda, se puede intuir que las cargas financieras -flujos monetarios de salida derivados de las obligaciones de pago- no han crecido con tanta intensidad al haber mantenido los tipos una tendencia descendente durante el periodo de estudio y haberse producido un alargamiento de los plazos de devolución. No obstante, su nivel en relación a la renta bruta disponible ha alcanzado ciertas dimensiones que reducen el margen de actuación de las familias ante posibles situaciones adversas -máxime si

consideramos que la tasa de ahorro ha presentado mínimos históricos<sup>138</sup>-. Hay autores que han conceptualizado la vinculación entre la revalorización inmobiliaria y el incremento del consumo privado financiado con el endeudamiento adicional provocado por ésta<sup>139</sup>. Lo que se ha denominado efecto riqueza, tendría, en caso de desaceleración de los precios de los inmuebles, severas consecuencias para la economía a través de la contracción de la demanda interna.

Todavía están por ver las consecuencias que esta dinámica de elevado endeudamiento puede tener sobre la economía española si se atenúan las revalorizaciones<sup>140</sup>-especialmente si consideramos la actual tendencia alcista de tipos-: aquellas familias con situaciones mas debilitadas se verían obligadas a realizar el valor de sus activos a efectos de afrontar sus obligaciones de pago y resolver sus problemas de liquidez; si esta situación se generalizase, la caída del precio de estos activos sería mucho más dramática a consecuencia de su colocación masiva en el mercado, pudiendo dar lugar a un estrangulamiento financiero con serias consecuencias sociales. Para concluir, quedaría aún pendiente la cuestión de si la crisis hipotecaria soportada en las últimas semanas por la economía estadounidense emponzoñará finalmente al sector nacional<sup>141</sup>.

Las entidades financieras prestamistas han consentido la progresiva escalada del nivel de endeudamiento –y así, disfrutado de los pingües beneficios que les ha generado este proceso<sup>142</sup>- a pesar del riesgo que podía haberles supuesto debido a que, al orientarse la deuda mayormente a la adquisición de inmuebles, disponían de la garantía real que estos bienes ofrecían. Además, la extensión de los procesos de refinanciación de deudas en nuestra economía es otra de las variables a considerar para valorar la sostenibilidad de la dinámica actual de endeudamiento. Papadimitriou y otros (2006) ya habían advertido de las perniciosas consecuencias que la generalización de estas prácticas podía inocular en la economía estadounidense.

Los motivos que nos ayudan a comprender la expansión del nivel de endeudamiento se han de buscar en las especificidades del proceso de liberalización financiera: la sustitución de

---

<sup>138</sup> Según datos del INE, en el año 2005 el ahorro neto representaba el 6,9% de la RBD, nivel más bajo de la serie disponible. Un estudio de la FUNCAS estima que “sólo una de cada cinco familias españolas ahorra tras pagar la hipoteca”, véase El País, pp. 68, 1-Nov-06.

<sup>139</sup> En Papadimitriou y otros (2006) y en Naredo y otros (2002) podemos encontrar una explicación completa de esta secuencia de relaciones.

<sup>140</sup> Que podría presentarse junto a otra serie de fenómenos imprevisibles complementarios, como ciertas reducciones en el nivel de renta.

<sup>141</sup> En realidad, la tasa de morosidad en España, que se mostraba contenida durante el periodo analizado en la investigación, esta sufriendo un repunte cuyas consecuencias aún son imposibles de valorar. De momento, la Bolsa ha alcanzado mínimos anuales a consecuencia de la crisis de EEUU (véase El País, pp. 83; 15-Mar-07)

<sup>142</sup> Ver Novoa y López (2006).

un modelo que primaba la estabilidad financiera, para lo que establecía rigurosos controles en el mercado, por otro que propone la supervisión prudencial de los flujos liberalizados, ha propiciado su crecimiento. Además, la intensificación de los procesos competitivos en el sector ha facilitado el acceso al crédito a muchas familias que, con criterios menos laxos, hubieran sido expuestas al racionamiento del crédito (Del Río, 2004).

### **IV. 3. La distribución de la riqueza: un análisis de clase desde la EFF**

#### Consideraciones previas

Si, como se ha señalado más arriba, la disponibilidad de datos agregados sobre el patrimonio familiar es escasa y sólo se encuentra disponible para series recientes, la situación es mucho más problemática si lo que se pretende es analizar la distribución de la propiedad de los activos y pasivos correspondientes. Es este el motivo que justifica la escasez de trabajos que afronten este objeto para nuestro país a diferencia de la proliferación de investigaciones al respecto que se vienen afrontando de manera sistemática y rigurosa en otros países<sup>143</sup>. La literatura al respecto para el caso español es prácticamente inexistente; sólo los sucesivos trabajos de Naredo han intentado suplir esta carencia (Naredo (2002a) y Naredo (1993)), aunque desde una perspectiva limitada como reflejo de la carestía de información.

Estos trabajos tienen como objetivo, a partir de la recopilación de datos del IP, caracterizar la composición de la riqueza de las familias más ricas del país –al existir un mínimo exento, las familias declarantes serán todas aquellas que superen este nivel de riqueza-, que se estima está en torno al 4% de aquellas que declaran en el IRPF. Además, también permiten valorar la concentración de riqueza que éstas acaparan respecto al patrimonio total extraído de los Balances Nacionales; no obstante, cabe esperar que, a consecuencia del origen fiscal de los datos, la riqueza de esta elite –patrimonialmente hablando- quede infravalorada<sup>144</sup>. Después de efectuar los ajustes de valoración oportunos<sup>145</sup> los resultados ofrecen que este selectivo grupo alcanzaba en el año 1999, al menos, una cuarta

---

<sup>143</sup> Wolf, E. N. lleva trabajando, desde que la Fed la elabora, con datos de la Survey of Consumer Finances (SCF) la distribución y composición de la riqueza en EEUU (véase bibliografía). Estudios concretos para diferentes economías, así como de carácter comparativo a nivel internacional pueden encontrarse en ‘Review of Income and Wealth’. Aunque, sin duda, el más ambicioso es el, recientemente publicado, por Davies y otros (2006) que ofrece un estudio de la distribución del patrimonio a nivel mundial.

<sup>144</sup> Paraísos fiscales y creación de sociedades instrumentales sólo son dos ejemplos del elenco de instrumentos utilizados para la evasión fiscal. A pesar de haber sido escrito hace décadas, el texto de Kozlik (1972), que hace un repaso riguroso de los artificios comúnmente utilizados para ello, no ha quedado descontextualizado.

<sup>145</sup> La divergencia metodológica más importante respecto a la valoración de la riqueza en el IP y las CFA, es que en este último los inmuebles se contabilizan a partir del valor de mercado, frente al uso del catastral para la información fiscal.

parte del patrimonio total de la economía<sup>146</sup> (Naredo 2000a). En cuanto a las conclusiones acerca de la composición patrimonial de este grupo de familias, obtiene el predominio de los activos reales –aunque bastante inferior al de los no declarantes- en sus balances; dentro de este grupo, son las fincas rústicas las que sobresalen, aunque con un peso relativo decadente. En cuanto a los financieros, la relación existente entre valores de renta fija y variable es equilibrada como reflejo del mantenimiento de una cartera diversificada y con activos líquidos –del primer tipo- con los que se pueda hacer frente a imprevisibles oportunidades de negocio. Dentro del grupo de los declarantes también se observan divergencias: la relación entre el peso relativo de la vivienda y el nivel de patrimonio es claramente inversa, mientras que el de las acciones es directo<sup>147</sup>. En relación al valor total, obtenido de los Balances Nacionales, el nivel de concentración de activos por los declarantes es considerable: el 23,5% del valor total de fincas urbanas y el 30,3% de las rústicas está bajo su propiedad, al igual que el 28,2% de acciones; sin embargo, sus deudas sólo representan el 4,4% del total.

El estudio de Davies y otros (2006) ofrece estimaciones del Índice de Gini para la distribución de la riqueza en la economía española: con un 0,565 –referido al año 2000- presenta un valor inferior al de otras economías desarrolladas; aún así, casi duplica al valor de este índice calculado para la renta –situado en torno a 0,3 en España-. Esta tendencia es generalizada al resto de economías, lo que nos permite respaldar que la variable riqueza presenta un mayor grado de concentración que la renta. A pesar de su utilidad, conviene advertir las limitaciones de este índice –tratadas en Atkinson (1975)-: precisamente por su carácter sintético, hay muchos aspectos de la desigualdad que quedan descubiertos por este índice; además, presenta problemas de sensibilidad frente a ciertos tramos de la distribución. Esto genera que en la presentación conjunta de diferentes índices de este tipo sus valores reflejen tendencias dispares (Sánchez, 2000).

Por tanto, y sin negar la utilidad que ofrece la utilización de los índices sintéticos, se abordará un estudio más detallado acerca de la distribución de la riqueza a través de la EFF.

---

<sup>146</sup> Según estimaciones del propio autor, corrigiendo el efecto de la ocultación de información el porcentaje ascendería hasta el 60% (Naredo, 2000a).

<sup>147</sup> Solo en el tramo superior desciende la importancia relativa de las acciones para el periodo de estudio: probablemente, por la mejor información que maneja el grupo de los de mayor riqueza, que fue capaz de prever la caída bursátil que sucedería a continuación.

## Cuestiones metodológicas

A diferencia de lo observado en otras economías desarrolladas<sup>148</sup>, el suministro de información sobre la riqueza de los hogares españoles proveniente de encuestas familiares es exiguo. Este déficit queda patente en la no inclusión de España en el Luxembourg Wealth Study, proyecto que se instituye con la pretensión de ofrecer una serie temporal para diferentes países de carácter homogéneo basada en esta información y así posibilitar los análisis comparativos de riqueza entre países. Para ello, se basan en los datos extraídos de encuestas familiares sobre patrimonio en distintas economías<sup>149</sup>. No es hasta el año 2004 cuando el Banco de España presenta los primeros resultados de la EFF –referidos a 2002-, versión nacional de este tipo de encuestas<sup>150</sup>. De momento, no ha habido nuevas publicaciones; no obstante, se ha instituido con carácter de permanencia y se publicará cada tres años. Aunque los datos de la EFF referidos a 2005 están a punto de ser publicados, en el momento de confección de esta investigación aún no están disponibles. La disposición de datos para un solo periodo limita nuestro análisis, constriéndolo a su dimensión sincrónica –dejando así de lado los, más recomendables, análisis dinámicos-; no obstante, a pesar de los condicionamientos que esta carestía imprime a nuestro estudio, no se ha querido rechazar la utilización de esta valiosa fuente de información para aproximarnos, aunque sea de manera estática, a los efectos del proceso de acumulación sobre la distribución de riqueza entre clases sociales<sup>151</sup>. El interés creciente por la riqueza queda manifiesto en que la profusión de estudios basados en este tipo de encuestas está siendo notable<sup>152</sup>, reflejando así el desarrollo de estas estadísticas.

La EFF se diseña de modo que, al igual que lo establecido en la SCF, los hogares más ricos están sobrerrepresentados, para solventar dos obstáculos característicos: por una parte, son éstos los que presentan una tasa de respuesta más reducida; por otra, para que la muestra fuera representativa de la riqueza agregada de la economía (Bover, 2004). No sólo es que el

---

<sup>148</sup> Por ejemplo, para el caso de EEUU, además del Informe sobre Renta y Participación en Programas y la SCF mencionada, existe el Panel de Dinámica de Rentas; todo ello enriquece la rigurosidad del análisis en este caso. Como puede confirmarse en Davies y otros (2006), la mayor parte de economías desarrolladas ofrecen esta información desde hace tiempo.

<sup>149</sup> Tarea harto complicada debido a que las encuestas nacionales se constituyen con objetivos dispares y se estructuran en base a planteamientos metodológicos diferentes.

<sup>150</sup> Aunque es el estudio norteamericano, la SCF, el que ha aportado la estructura de la EFF, también se han recogido ideas de otras encuestas como la Indagine Sui Bilanci delle Famiglie (IBF) elaborada por la Banca d'Italia y el British Household Panel Survey (BHPS) elaborado por el británico Institute for Social and Economic Research.

<sup>151</sup> En un intento de aprovechar al máximo las –escasas- estadísticas disponibles.

<sup>152</sup> Además de los ya mencionados, cabe destacar todos los publicados en el seno del LWS y por el Levy Institute, que pueden ser consultados en la bibliografía. También para EEUU, Mishel (2006) ofrece estimaciones complementarias a las de Wolff.

grado de desigualdad en la distribución de riqueza sea muy elevado, sino que la propiedad de ciertos activos es prácticamente exclusiva de los segmentos más ricos de población.

Para afrontar este apartado nos centraremos en la población activa debido a que la conceptualización de la situación de clase del resto de población es un debate ajeno a las pretensiones de esta investigación –el grupo más representativo de los que se deja de lado es el de los jubilados<sup>153</sup>-. Como la unidad de análisis es el hogar –criterio que, además de ser acorde con los datos disponible, parece el más razonable debido a que muchos de los activos de los que dispone el hogar se utilizan de manera colectiva-, debemos asignar una posición de clase a cada uno de ellos, sin ignorar que un hogar puede estar compuesto por personas que ocupen diferentes posiciones en las relaciones sociales; el criterio utilizado, es el propuesto por Wolff y Zacharias (2007) de utilizar a la persona de referencia del hogar para determinar la situación de clase de cada hogar. El diseño de los grupos que recogen los diferentes elementos patrimoniales se ha ajustado lo máximo posible a las recomendaciones del LWS<sup>154</sup>, así como a las categorías utilizadas para la elaboración de las CFA.

El estudio de la distribución de riqueza entre clases ya ha sido abordado para muchas de estas economías. Wolff y Zacharias (2007) lo han hecho para el caso de EEUU, aunque el criterio que utilizan para diferenciar las clases es diferente al que se mantendrá en el presente capítulo: mientras que ellos se basan en los niveles de riqueza<sup>155</sup> para diferenciar las clases sociales, la posición ocupada en las relaciones de producción será el criterio utilizado aquí. Aplicando una serie de criterios –que se explicitan en el anexo V- se ha dividido la población en cuatro grupos según su posición en la actividad económica: capitalistas, autónomos y asalariados, quedando este último escindido<sup>156</sup> en directivos y resto de asalariados (para facilitar la lectura nos referiremos a este último grupo como asalariados, a pesar de que no recoja a todos ellos). En los estudios del BE (véase BE (2006) y (2004)), así como en Bover

---

<sup>153</sup> La propuesta de Wolff y Zacharias (2007) pasa por clasificarlos en función de la posición social que ocuparon en su vida activa. Esta solución, que parece razonable, no es aplicable a nuestro caso por la carestía de la información necesaria.

<sup>154</sup> Véase Sierminska (2005). Las tres masas en las que se propone agrupar los elementos patrimoniales son los Activos No Financieros, Activos Financieros y Obligaciones de Pago; en este documento se detalla la composición de cada una de ellas.

<sup>155</sup> En concreto, su propuesta consiste en considerar a los individuos capitalistas siempre que su nivel de riqueza financiera neta supere los 4 millones de \$. Esta medida, que podría parecer absolutamente arbitraria, reposa sobre el hecho de que este nivel de riqueza invertido a una discreta tasa de rentabilidad –el 4% es el nivel que utilizan- genera una corriente de ingresos suficientes para que su propietario disfrute de un nivel de renta superior a la media.

<sup>156</sup> Debido al comportamiento específico de los directivos –incluidos en los asalariados- en relación a su situación patrimonial, se estima oportuno efectuar esta diferenciación en el grupo de asalariados para afrontar este análisis.

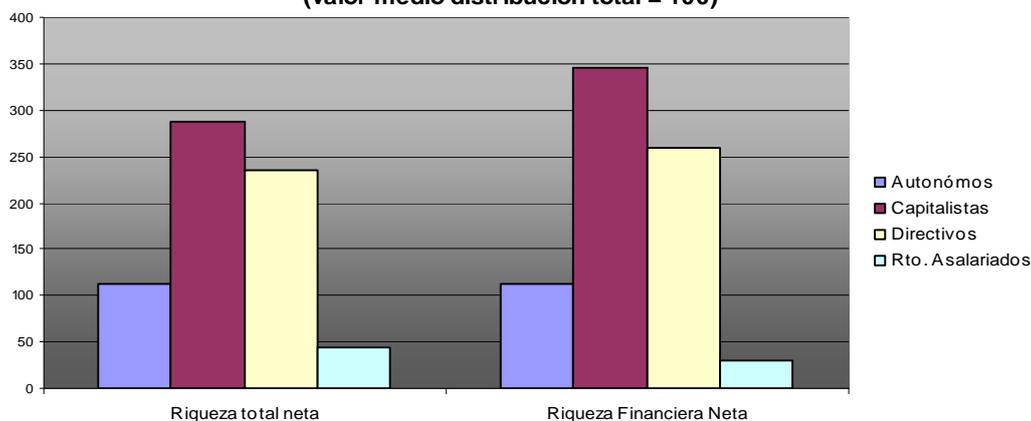
(2004) se puede obtener información más precisa de la metodología de la EFF; en el Anexo 5 se detallan los ajustes metodológicos efectuados en la investigación.

### Análisis de los agregados patrimoniales

Definida como la diferencia entre el total de activos (reales y financieros) y el total de deudas, la riqueza total neta de cada uno de los grupos presenta diferencias notables para el momento de estudio –presentada en valores medios-. Como el objetivo mantenido es el de confeccionar un análisis interclases, dejaremos de lado los valores absolutos de las variables para centrarnos en sus posiciones relativas. El gráfico IV.10 señala que sólo el grupo de autónomos presenta un valor cercano a la media total; el contraste más brusco es el que resulta de comparar a capitalistas y asalariados: la riqueza neta media de los primeros representa 6 veces la de los otros.

Wolff (2000) plantea el concepto de riqueza financiera neta (RFN) –calculado como la diferencia entre el valor del patrimonio neto y el de la vivienda habitual- a efectos de precisar el valor de la riqueza familiar desde su concepción como depósito de valor: este tipo de bien inmueble incorpora un reducido nivel de liquidez, por lo que ha de restarse para cuantificar con exactitud los recursos de los que realmente disponen las familias para afrontar ciertas operaciones de consumo e inversión; además, debido a que este bien no tiene el rango de medio de producción, su sustracción nos aproxima a un concepto de riqueza más cercano a la ostentación de poder. La vivienda habitual tiene el carácter de un bien de consumo que presta servicios directos. Obteniendo este agregado, se observa que las diferencias entre asalariados y el resto de grupos se disparan.

**Gráfico IV.10. Comparación de valores medios  
(valor medio distribución total = 100)**

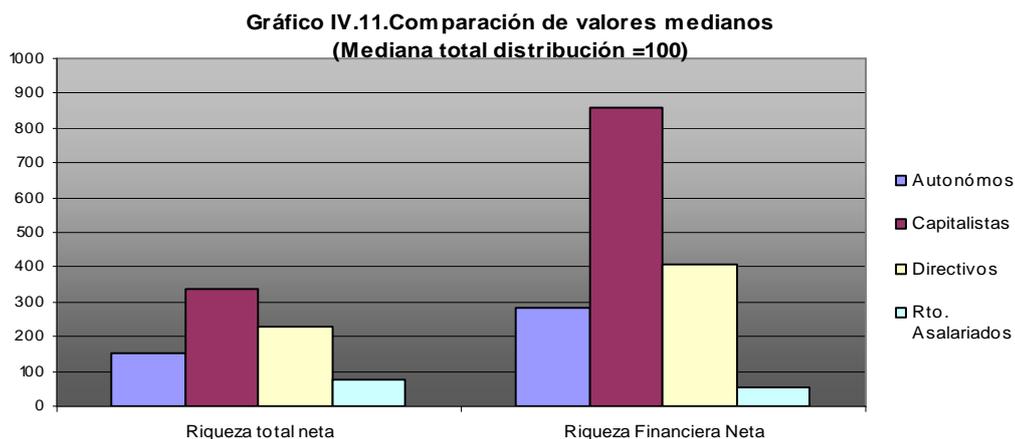


Fuente: elaboración propia a partir de la EFF.

Obsérvese que el valor medio de este grupo no alcanza ni una tercera parte del valor medio total. Para ambas variables, se puede apreciar que el comportamiento de los directivos

mantiene un mayor grado de similitud con el de los propietarios que con el resto de asalariados. Esta situación, que se mantiene en el resto de indicadores, justifica la escisión de este grupo específico de trabajadores.

A pesar de la información sustanciosa que nos puede ofrecer el análisis de los valores medios, en el caso de una variable cuya distribución es tan asimétrica como la riqueza su precisión es mucho menor al disminuir su representatividad. Por ello, se complementa este examen con la presentación de los valores medianos en cada caso.



Fuente: elaboración propia a partir de la EFF.

Si bien las diferencias se mantienen para la riqueza total neta –la distancia que separa a capitalistas y trabajadores en este caso se atenúa, como reflejo de un mayor grado de desigualdad interna en el grupo de los capitalistas que en el de los trabajadores-, la riqueza financiera mediana de los capitalistas se dispara en comparación de la del resto de grupos. La situación de los asalariados queda, en todo caso, por debajo de niveles medios y medianos del total de la distribución, indicándonos así la deteriorada posición –siempre en términos relativos- que esta clase social ocupa en el entramado de relaciones que caracteriza a la economía española.

Utilizando como indicador del grado de desigualdad la ratio que relaciona valores medios y medianos, se refleja en el Cuadro IV.3 su valor para los diferentes agregados del patrimonio<sup>157</sup>. Se abandona en este caso la perspectiva de las clases sociales para tratar la distribución de hogares como unidades homogéneas<sup>158</sup>; en todo caso, lo que interesa es detectar qué tipo de activos ostentan una distribución más desigual. La diferencia existente en la distribución de los AF resalta respecto a las restantes, de ahí que cuando se excluye la

<sup>157</sup> Su cálculo para cada una de las clases sociales nos informaría del grado de desigualdad imperante en el seno de cada una de ellas; no obstante, no es este el enfoque mantenido en esta investigación.

<sup>158</sup> Este enfoque se corresponde con el concepto 3 de medición de la desigualdad propuesto por Milanovic (2006), si bien es verdad que este autor aplica este concepto al estudio de la desigualdad internacional de renta.

vivienda principal del análisis –en la RFN-, al representar éstos un peso relativo mayor, las diferencias también son mayores.

Tabla 6.3. Ratio media/mediana para diferentes mediciones de la riqueza.

	Riqueza en AR	Riqueza en AF	Riq. total neta	Riq. financiera neta
Ratio media/mediana	1,88	19,4	2,85	7,70

Fuente: elaboración propia a partir de la EFF.

Antes de efectuar un estudio más detallado de la distribución de cada una de las masas patrimoniales que componen el patrimonio neto, cerremos este bloque con la presentación de la distribución del valor total de cada uno de estos agregados entre clases sociales:

Gráfico IV.12a. Distribución de la riqueza total neta

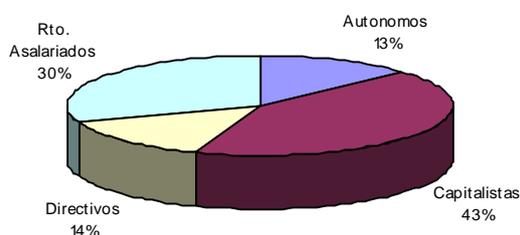
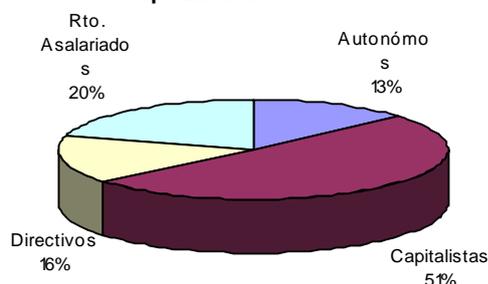


Gráfico IV.12b. Distribución de la riqueza financiera neta

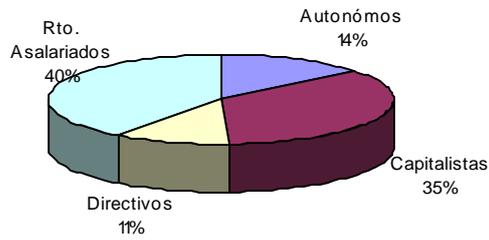


Fuente: elaboración propia a partir de la EFF

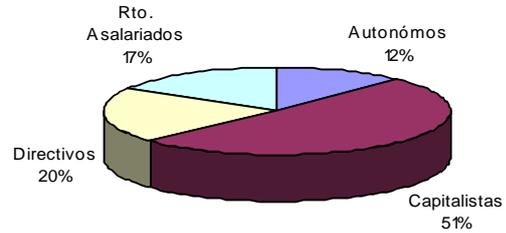
Considerando el diferente peso de cada clase en la estructura social, se puede medir la desigualdad existente en la distribución de la riqueza total neta: los grupos minoritarios formados por los capitalistas y directivos concentran el 57% de esta variable; los asalariados, clase predominante en número, algo menos de una tercera parte. La situación empeora relativamente para este último grupo en el caso de la riqueza financiera neta: si bien la participación relativa del resto de grupos se mantiene, los capitalistas concentran algo más de la mitad en este caso; su mejoría relativa sólo puede entenderse junto al retroceso de los asalariados, que -como tácitamente muestra el gráfico IV.12.b- conforman la clase social menos favorecida en el reparto de activos financieros.

Esta pérdida de posiciones en los AF respecto a la distribución de AR se observa directamente en los gráficos 13a y 13b: si bien en los AR la clase asalariada mantiene el porcentaje más elevado –fundamentalmente como reflejo de la extensión de la propiedad de la vivienda principal-, en el caso de los AF de nuevo los capitalistas pasan a controlar la mayor parte del valor en este tipo de activos.

**Gráfico IV.13a. Distribución de la riqueza en AR**



**Gráfico IV. 13b. Distribución de la riqueza en AF**

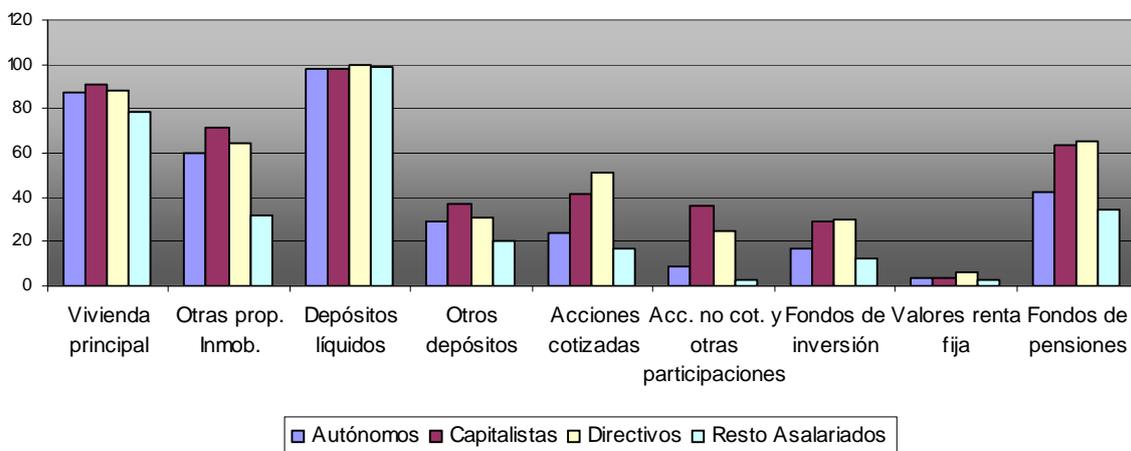


Fuente: elaboración propia a partir de la EFF

### Estudio de los elementos patrimoniales

Si se indaga con mayor grado de detalle en la composición de estas masas, se ha prestar atención a los elementos patrimoniales que las componen. Una primera incursión en esta dimensión del análisis nos lleva a la búsqueda de diferencias en el grado en que ha profundizado la propiedad de estos activos en cada una de las clases. Se han desarrollado más arriba las transformaciones de calado que el sector financiero español experimentó desde la entrada a la UE. Ya se ha justificado que el español es un caso paradigmático de las políticas de privatización aplicadas en muchas economías capitalistas durante las últimas décadas; ello supuso la colocación de una ingente cantidad de títulos que, según los más optimistas nos llevarían a la consecución de la democracia económica a través del ‘Capitalismo Popular’: una vez que se generalizase la propiedad de las acciones, la mayoría de la población quedaría

**Gráfico IV.14. Extensión de la propiedad de activos**



Fuente: elaboración propia a partir de la EFF

integrada en el control de los medios de producción, esparciéndose, de esta manera, el poder en este tipo de sociedades. A pesar de que la ausencia de datos para el periodo nos impide ofrecer una valoración rigurosa del impacto que, en este sentido, tuvieron los procesos de privatización, lo que sí se puede constatar en el Gráfico IV.14 –que expone el porcentaje de propietarios de cada activo por clases sociales- es la tímida presencia de los asalariados en los mercados bursátiles: poco más de un 15% de ellos posee acciones, por lo que el devenir de estos mercados parece que sigue siendo ajeno al interés de estos individuos como clase. En cuanto a las otras formas de participación en el capital social de las empresas –acciones no cotizadas y otros tipos de participación-, representan un tipo de activos cuya propiedad ha sido vetada a los asalariados –no alcanzan ni el 3% los asalariados que mantienen en propiedad algún activo de este tipo-.

Para completar el análisis de los AF que suponen la propiedad de los medios de producción, analicemos el caso de las IIC. Otro de los rasgos característicos fue la irrupción de éstas en los mercados financieros cuya evolución, en términos de patrimonio y de partícipes, fue explosiva a partir del inicio de la década anterior. A pesar de que en el año 2002 su nivel sufría un descenso de carácter coyuntural, sus niveles se mostraban muy elevados<sup>159</sup>; en el gráfico IV.14 se identifican los diferentes comportamientos que presentan las clases sociales al respecto: mientras que los capitalistas y los directivos reflejan una posición sólida –más del 30% posee fondos de inversión en cada caso; la extensión de los fondos de pensiones es mayor, superando el 60%- la posición de las otras clases sociales es mucho más discreta, especialmente la de los asalariados -34% poseen fondos de pensiones y sólo un 12% ostenta fondos de inversión-.

Todo ello apunta a que, tras las sucesivas reformas en los mercados financieros, la conciliación de intereses entre capital y trabajo -consecuencia de la supuesta integración de la clase asalariada en la propiedad de los medios de producción- no fue sino una quimera utilizada para legitimar la aplicación de las medidas de ajuste.

Por otro lado, se representa también la extensión de la propiedad de los dos activos reales que mayor importancia relativa mantienen en los patrimonios familiares, vivienda principal y el resto de inmuebles. La propiedad de la vivienda habitual está bastante extendida en España<sup>160</sup> con valores cercanos al 90% de propietarios en cada caso excepto para la clase

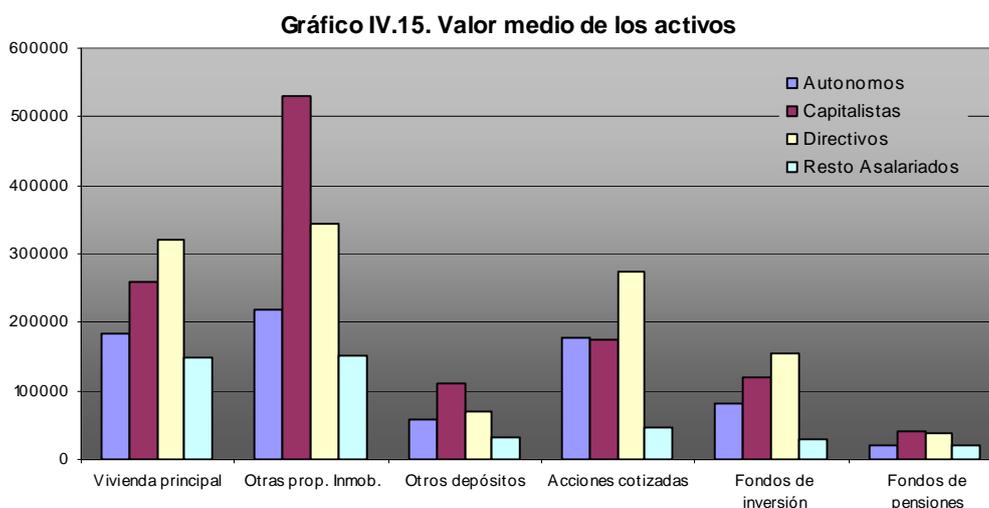
---

<sup>159</sup> Véanse gráficos IV.1 a IV.4.

<sup>160</sup> Se constata así la mayor propensión de la adquisición de vivienda en nuestro país respecto a otras economías, como la de EEUU: en Mishel y otros (2006) se estima, según la SCF –por lo que los datos son comparables-, que en ese país el 66% de los hogares mantienen su vivienda principal en propiedad. La EFF propone que el 81,8% del total de hogares son propietarios.

asalariada, quienes, de nuevo, representan el grupo peor situado: uno de cada cuatro trabajadores –prácticamente- reside habitualmente en inmuebles que no son de su propiedad. No obstante, más interesante es el estudio del resto de inmuebles, pues –como se ha justificado previamente- el carácter de bien de consumo de la vivienda habitual provoca que las revalorizaciones inmobiliarias sean disfrutadas fundamentalmente por quienes poseen propiedades inmobiliarias diferentes a la vivienda principal. Si bien es verdad que un tercio de los asalariados poseen propiedades diferentes a su vivienda habitual, el grado de propietarios de estos activos en el resto de clases supera el 60% -y, en el caso de los capitalistas, el 70%-. De esta manera, se puede comprobar que no todas las clases han disfrutado por igual del incremento potencial –o efectivo- de sus patrimonios netos a consecuencia de las revalorizaciones inmobiliarias.

Para completar esta parte de la investigación, se debe aún acotar una cuestión adicional: tras haber identificado las diferentes pautas en la propiedad de los diferentes activos, ¿existen diferencias en el valor de los activos poseídos por los miembros de las distintas clases?



Fuente: elaboración propia a partir de la EFF

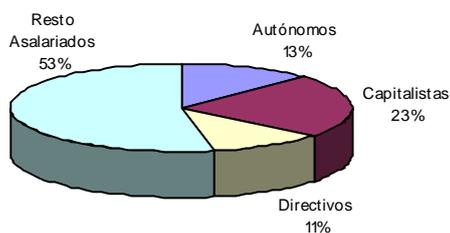
En el Gráfico IV.15 se presentan las diferencias existentes en los principales activos. Las diferencias existentes entre capitalistas y asalariados sólo se atenúan para el caso de la vivienda principal<sup>161</sup>; en el resto de propiedades inmobiliarias las diferencias son mucho

<sup>161</sup>La escala no debe confundirnos en el caso de los fondos de pensión, en los que la participación media de los asalariados alcanza únicamente la mitad de la de los capitalistas.

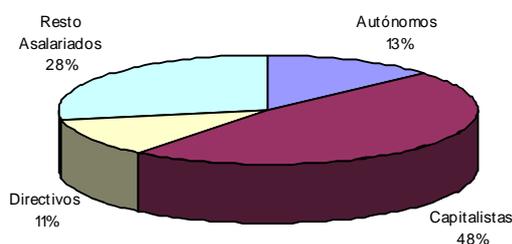
mayores. No obstante, de nuevo es en los AF –acciones cotizadas y fondos de inversión<sup>162</sup>- donde encontramos unas diferencias abrumadoras. De nuevo, en aquellos activos que implican la posesión de medios de producción.

Para evitar el escepticismo que nos puede generar el estudio de valores medios cuando se aprecia un elevado tan grande de desigualdad, se completa la investigación con el estudio del valor que, de cada activo, posee cada una de las clases sociales estudiada<sup>163</sup>.

**Gráfico IV.16a. Distribución del valor de la Vivienda principal**



**Gráfico IV.16b. Distribución del valor de Otras prop. inmobiliarias**



Fuente: elaboración propia a partir de la EFF

La primera pareja de gráficos aborda la distribución del valor de los activos inmobiliarios. La vivienda principal es el único activo en el que la clase asalariada aglutina la mayor parte del valor total; aún así, el enjuto grupo de capitalistas concentra prácticamente la cuarta parte del valor de estos activos. Para el caso del resto de propiedades inmobiliarias, el panorama es completamente diferente: los asalariados ceden su posición dominante a los capitalistas, quienes acaparan la mitad del valor total en este activo. De nuevo, la distribución del valor en este tipo de activos nos invita a cuestionarnos quienes han sido los principales beneficiarios del proceso de revalorización inmobiliaria. Sin embargo, no es en los activos reales donde se habían encontrado las desigualdades más importantes sino en los financieros.

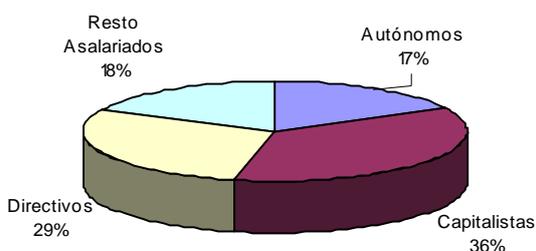
En este caso, adquieren una importancia crucial aquellos que implican la posesión de medios de producción, aspecto determinante en las relaciones sociales capitalistas. En relación a las acciones cotizadas, los asalariados retienen el 18% del valor, nivel similar al de los autónomos -a pesar de representar una fracción de población mucho mayor-; frente a ellos,

<sup>162</sup> No se incluye el estudio del resto de acciones y otras formas de participación social debido a la escasa representatividad del caso de los asalariados.

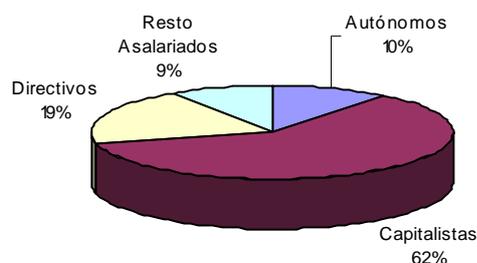
<sup>163</sup> Todos estos gráficos no nos muestran sino el efecto conjunto de los dos fenómenos anteriores, penetración de la propiedad del activo en cada clase y valor medio de los que lo poseen.

quienes concentran este tipo de acciones son los capitalistas y el grupo de directivos –esta minúscula porción de asalariados alcanzan prácticamente una tercera parte del valor total-. Pero si las diferencias son intensas en las cotizadas, para las no cotizadas y el resto de activos

**Gráfico IV.16c. Distribución del valor de las acciones cotizadas**



**Gráfico IV.16d. Distribución del valor de acciones no cot. y otras participaciones**



Fuente: elaboración propia a partir de la EFF

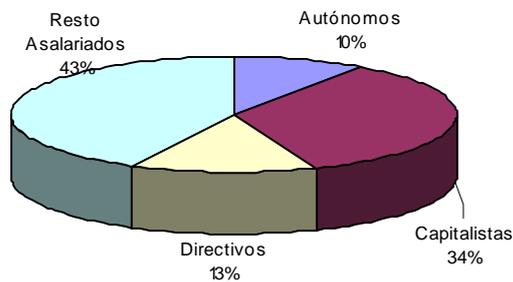
que representan participaciones empresariales, se dilata aún más la distancia entre asalariados y las clases propietarias. Directivos y, fundamentalmente, capitalistas, concentran más del 80% de la riqueza en estos activos. De todo ello destilamos no sólo que la mayor parte de los asalariados quedan alejados de la propiedad de acciones, sino que aquellos que participan de su propiedad mantienen una posición completamente subordinada respecto a la supremacía de capitalistas y directivos. Por lo tanto, el acceso de la mayoría de la población a la propiedad de los medios de producción les ha sido bloqueado a través de estos instrumentos – conclusiones siempre condicionadas a lo dispuesto por la EFF-.

No obstante, la irrupción de las IIC podría haber abierto vías alternativas de participación de los trabajadores en los mercados financieros. Sin embargo, la idea que nos transmiten los siguientes gráficos no es ésta. En relación a los fondos de pensiones, el porcentaje acumulado por los trabajadores es superior al de otro tipo de activos; también era el AF que presentaba una mayor extensión de la propiedad en este grupo<sup>164</sup>, probablemente a consecuencia de los incentivos fiscales y a la prioridad que la población está otorgando a este tipo de activos a consecuencia de los malos presagios que sobre el futuro del sistema público de pensiones se están infundiendo. Aún así, no eran más de una tercera parte los asalariados que ostentaban un fondo de pensiones en propiedad. Además, al excluir del estudio el devenir

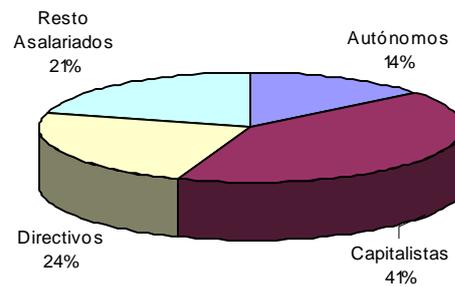
<sup>164</sup> Considerando sólo los que están siendo desarrollados en el texto; huelga decir que el que presenta mayor grado de extensión son las cuentas más líquidas.

de los fondos de pensiones públicos<sup>165</sup> no se está atendiendo de manera integral la situación de este elemento patrimonial: las reformas del sistema de reparto quedan encaminadas a la rebaja de las pensiones<sup>166</sup>, por lo que estas tendencias deberían utilizarse para ofrecer un estudio exhaustivo del tema. No obstante, los grupos cuya participación era preponderante en los AF anteriores, también presentan su superioridad en este caso: ambos grupos controlan prácticamente el 50% de estos activos.

**Gráfico IV.16e. Distribución del valor en fondo de pensiones**



**Gráfico IV.16f. Distribución del valor de los Fondos de Inversión**



Fuente: elaboración propia a partir de la EFF

Por último, la revisión de los fondos de inversión nos devuelve a la brusquedad de las diferencias de las participaciones empresariales: dos terceras partes de este activo quedan en manos de los grupos más ricos, que por otra parte representaban a la minoría de la población. Como contrapartida, el grupo más numeroso retiene poco más de una quinta parte. Por lo concluido en estos dos casos, tampoco estos nuevos mecanismos han supuesto la participación masiva de los trabajadores en los mercados financieros; para dar cuenta de la desigualdad existente, se reincide en la importancia que tiene para este tipo de análisis el reparto cuantitativo de la población activa en las diferentes clases sociales.

Además, en todo caso la posición de los autónomos en la distribución de la riqueza se ha mantenido en una dimensión intermedia entre las clases dominantes. Por su parte, los directivos presentan un perfil -en relación a esta variable- más acorde al de los propietarios que con la del resto de asalariados. El tratamiento teórico de los trabajadores directivos es una cuestión compleja y con muchas dimensiones. En función de los objetivos planteados en esta investigación lo relevante es su comportamiento diferencial respecto al resto de trabajadores

<sup>165</sup> Aunque se podría incluir una valoración de éstos para complementar el estudio de la riqueza, su estimación excede la pretensión de este trabajo.

<sup>166</sup> Por ejemplo, a través de la extensión del periodo para el cálculo de la pensión, ampliando el límite inferior hacia años anteriores en los que, como norma general, los asalariados tienden a recibir menores remuneraciones

no sólo en sus niveles de riqueza, sino también en su posición dominante en los mercados financieros y la posesión de medios de producción. Por lo tanto, según los datos observados, se puede señalar que, a pesar de que estos trabajadores mantengan una relación salarial con los propietarios ésta adquiere connotaciones especiales<sup>167</sup>.

#### **IV. 4. Conclusiones del capítulo**

En la primera parte del capítulo han quedado expuestas las principales transformaciones habidas en el sector inmobiliario y, especialmente, en el financiero –como consecuencia de la liberalización y las privatizaciones-. Si en un primer acercamiento los datos apuntaban hacia unos niveles abundantes de participación en la propiedad de los activos de estos mercados, tras completar el análisis se ha podido constatar que el comportamiento de las distintas clases sociales ha sido muy diferente.

A la vista de los resultados obtenidos del estudio de la EFF, se ha identificado la *existencia de importantes desigualdades en los niveles de riqueza por clases*; además, profundizando en el análisis más detallado de los elementos que componen este patrimonio, se ha podido ver que *sólo la propiedad de la vivienda habitual se encuentra generalizada en la clase asalariada*. Únicamente es en este caso en el que la porción de valor controlada por los asalariados se presenta algo más elevada. *Tanto para el resto de las propiedades inmobiliarias, como, especialmente, para los AF, las diferencias se agudizan. El grado de participación de la clase asalariada, la más nutrida con diferencia, siempre es menor a la de los escuálidos grupos dominantes. Lo mismo puede apreciarse para la distribución del valor de estos activos.*

*Un aspecto de especial relevancia es la distribución de aquellos activos que representan la propiedad de medios de producción. Si bien se proclamaba que las reformas del mercado financiero junto a los procesos de privatización implicarían la extensión en la propiedad de estos activos los resultados alcanzados refutan este planteamiento. La participación de los asalariados en la propiedad de éstos, al contrario, es muy limitada.*

---

<sup>167</sup> El desarrollo del capitalismo a partir de finales del SXIX ha propiciado la separación entre la propiedad y el control de los medios de la producción en la empresa, lo que ha abierto el debate teórico acerca del rango de aquellos trabajadores que se encargaban del proceso de dirección.

## V. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

La estrategia de desarrollo mantenida por la economía española en las tres últimas décadas ha respondido a un avance frontal hacia la profundización de las relaciones capitalistas de producción. Este proceso ha quedado articulado en torno a la inserción en la UE en 1986, lo que ha supuesto su modo específico de engarce al sistema capitalista internacional –que, por otra parte, se encontraba en pleno proceso de reestructuración tras las dificultades crecientes de valorización del capital-.

El modelo de crecimiento español ha alcanzado grandes logros económicos en términos de acercamiento a los niveles de renta de las principales potencias capitalistas: si en 1980 el nivel del PIB per cápita español representaba un 59% del de la UE-15, sólo 25 años después las diferencias se han recortado hasta suponer un 80% del mismo. Además, como ha quedado caracterizado en el texto, la economía española se ve sometida a un profundo proceso de transformación estructural materializado en la aplicación de sucesivas reformas en diferentes dimensiones. Este ha sido el motivo por el que la estrategia española ha sido valorada internacionalmente y por el que muchas economías –especialmente latinoamericanas- se han visto reflejadas actualmente en la España de hace unas décadas, con el objetivo de mimetizar una senda similar de progreso.

No obstante, lo que se ha pretendido en esta investigación es mostrar que este proceso ha quedado dominado por una serie de tensiones contradictorias de primordial relevancia. La economía española ha quedado inserta en el sistema mundial, pero situándose en una posición estructuralmente *subordinada* como consecuencia de la menor eficiencia productiva. Las políticas aplicadas para subsanar esta situación se han basado en la constricción salarial, lo que ha determinado el carácter *concentrador* del proceso.

Concretamente, la hipótesis de trabajo sobre la que ha pivotado el estudio –detallada en el capítulo introductorio- mantenía que el progreso material experimentado no ha sido igualmente provechoso para toda la sociedad; más precisamente, se mantenía que la posición relativa de los asalariados se habría visto perjudicada en relación a las otras clases sociales. El presente análisis nos ha permitido verificar las hipótesis de partida, llegando a una serie de conclusiones que se desprenden del texto. Éstas, se presentan a continuación, siempre entendidas como las enseñanzas que el proceso de investigación nos ha aportado:

a) *Los asalariados se han empobrecido relativamente a lo largo del periodo analizado, lo que se ha reflejado en la caída tendencial de su salario relativo. Además, en los últimos diez años, también han soportado un empobrecimiento en términos absolutos.* La tesis mantenida sostenía la evolución decreciente del salario relativo: la participación salarial en la renta total debería ser decadente. Esto se puede comprobar en el Gráfico III.20: considerando únicamente la RA y el EBE, la porción de renta total que correspondía a los asalariados era más alta en 1976 (55%) que al final del periodo (52,7%). No obstante, estos datos podrían haberse correspondido con un descenso del peso relativo de los asalariados en la población activa, por lo que se ha revisado la evolución del grado de asalarización: la trayectoria detectada es precisamente la contraria, pasando los asalariados de representar el 70% en el año inicial a un 83,5% en el 2005. Por lo tanto, la participación relativa en la renta total ha caído y de manera simultánea las tasas de asalarización han crecido a un ritmo contundente: de esta manera se desvela el empobrecimiento relativo soportado por la clase asalariada en este periodo. El efecto conjunto de estas dos tendencias se ha intentado sintetizar en la evolución del coeficiente salarial en el Gráfico III.21 –ratio que relaciona el peso relativo en renta y población-, que mostraba una tendencia divergente respecto al coeficiente análogamente calculado para el resto de rentas. Así, queda constatada esta perniciosa dinámica en la que las rentas salariales españolas quedan inmersas y que no nos indican sino que el proceso de acumulación ha promovido la polarización social en términos de ingreso.

La asimétrica evolución de las rentas del trabajo respecto al resto se reconoce también en las diferentes tasas medias anuales de crecimiento que cada tipo de renta presenta: mientras que las del trabajo crecieron a una tasa del 1,3% -expresado como salario medio por hora- y del 0,7% -para el caso del salario medio por trabajador-, el ingreso medio experimentó una subida más intensa, alcanzando unos niveles del 2%.

Además, de manera inesperada, se ha identificado una erosión del salario real en la última parte del periodo –concretamente, entre 1994 y 2005-. Esta tendencia, contrastada tanto en términos de salario medio por trabajador como para el caso del salario medio por hora –neutralizando así la posible tendencia a la baja que los trabajadores a tiempo parcial podrían generar-, ha provocado que los salarios reales actuales se sitúen en niveles similares a los que presentaba esta variable en el inicio de la década de los noventa. Todo ello, en un contexto –especialmente a partir de la aplicación del Tratado de Maastricht- de tasas contenidas de inflación y en el que los ingresos medios crecieron a una media anual del 2,65%. Así, la capacidad adquisitiva de la clase asalariada ha quedado cercenada.

Por lo tanto, se ha detectado una dinámica de carácter estructural: el empobrecimiento relativo de los asalariados en términos de renta, en un contexto expansivo –considerando globalmente el periodo-. Asimismo, este movimiento decadente se ha conjugado con un empobrecimiento absoluto de la clase asalariada durante, aproximadamente, la última década del periodo analizado. Esta caída de los salarios reales se ha intentado explicar desde posiciones oficiales como el ‘coste’ que debía asumirse por la rebaja de las cotas de desempleo –en descenso desde la mitad de la década de los noventa-, proclamando así que la caída de los salarios medios sólo estaría reflejando la entrada de una masa de trabajadores con menor cualificación y, por tanto, peor remunerados –quedando así inmunes a esta presión el resto de asalariados-. Es decir, se ha intentado justificar la existencia una relación inversa entre la creación de empleo y la evolución del salario real, para mostrar así lo acontecido como un avance para la clase asalariada: aunque con empleos peor remunerados –lo que explicaría la caída del salario real-, se ha conseguido integrar a ciertos segmentos de desempleados en la población ocupada. Sin embargo, a la carencia de posiciones teóricas que la respalden se une la falta de constatación empírica de esta posición –en este mismo documento se puede observar que en los años posteriores a la adhesión a la UE empleo y salarios reales crecieron-. Además, los datos ofrecidos por la OCDE en relación a la dispersión salarial muestran de manera inequívoca que ésta se está reduciendo para el caso español, con lo que la caída del salario real no habría afectado sólo a la fuerza de trabajo recién integrada sino al conjunto de asalariados.

No obstante, no era ésta la tendencia que se pretendía contrastar a efectos de demostrar la disparidad social generada por el modo de producción capitalista: más bien, desde la postura teórica defendida se asumía que el salario real a largo plazo tiende a crecer –como así ha sido para el caso español en el periodo analizado- como consecuencia del incremento tendencial de la productividad del trabajo, que a su vez queda explicado por las mejoras técnicas aplicadas al proceso de producción y a la mejora en los niveles de cualificación. En concreto, se partía de la tendencia descendente del salario relativo, por otra parte verificada. Esta dinámica estructural no es consecuencia sino del normal desarrollo del propio proceso de acumulación, ya que la tasa de explotación tiende a incrementarse tendencialmente. Esto se debe a que, en función del ritmo de progreso material, se tolera el crecimiento de los salarios pero, estructuralmente, este incremento nunca será tan grande como para permitir a los asalariados disfrutar de los avances materiales de los que disfruta el capital –cuyos ingresos crecen a mayor ritmo-. Esta evolución presentaría una doble dimensión: por una parte, la dinámica general descrita a la que se someten las economías capitalistas, y, por otra, la

especificidad con la que se ha desarrollado el modo de producción capitalista en nuestra economía. En este último caso, podemos señalar que el proceso de acumulación ha tenido un carácter marcadamente regresivo para las rentas salariales en nuestra economía: desde el inicio del periodo analizado, se ha identificado competitividad y niveles salariales. Como el desfase respecto a las principales potencias económicas en términos de capacidad competitiva era cuantioso, las políticas económicas encaminadas a su mejora se han centrado en la contención salarial –desde los Pactos de la Moncloa hasta la actualidad-. Aunque éstas se han manifestado de diversas maneras, es paradigmática la reforma acaecida en el mercado de fuerza de trabajo –especialmente intensificada tras la aplicación del Tratado de Maastricht-: la generalización de la temporalidad en el empleo, la creación de diversas modalidades de contratación que incorporaban una remuneración inferior e incluso el incremento de la jornada laboral anual media en la última década, son sólo una muestra representativa de los factores generados por la desregulación. Estos factores derivados de la flexibilización del mercado de fuerza de trabajo han agudizado el carácter regresivo de la evolución salarial.

b) *Las diferencias en la distribución de riqueza entre capitalistas y asalariados son incontestables en todas las dimensiones analizadas del patrimonio familiar.* La utilización de los datos de la Encuesta Financiera de las Familias nos ha permitido constatar la existencia de abruptas diferencias en la distribución del patrimonio familiar entre capitalistas y asalariados. En relación a las variables agregadas, se muestra que la riqueza financiera total de un capitalista representa 6 veces la de un asalariado –valores medios-; si la variable que comparamos es la riqueza financiera neta –concepto más ajustado a la función de depósito de valor y a la posesión de medios de producción-, la ratio supera las 11 veces. La diferencia se corresponde con la exclusión de la vivienda habitual en este segundo caso, reflejando así la importancia que este activo tiene para la mayor parte de la población: es el único bien en el que la participación de la clase asalariada en el valor total es mayoritaria (53%), si bien es verdad que el valor medio de las viviendas poseídas por éstos representa sólo algo más de la mitad del valor medio de la vivienda de los capitalistas. Se ha de recordar que este elemento patrimonial mantiene el carácter de bien de consumo: es importante para estudiar la riqueza por los servicios directos que presta pero no por la función que cumple en relación a las otras dimensiones del concepto.

Es este el motivo por el que la distribución de los activos financieros presenta un mayor grado de asimetría que la de los activos reales: mientras que los asalariados mantienen el 40% de la riqueza total en activos reales, su participación en activos financieros desciende

hasta el 17%. Diferente estatus presentan el resto de propiedades inmobiliarias, cuyo uso no siempre está relacionado con el consumo directo y que, en todo caso, representa un depósito de valor para el propietario. En este caso, prácticamente la mitad del valor queda adscrito al grupo de capitalistas. Este elevado grado de concentración nos ayuda a comprender quienes han sido los principales beneficiarios del proceso de revalorización inmobiliaria experimentado en la última década.

c) *La clase asalariada no participa, de manera generalizada, en la propiedad de los medios de producción.* Esta conclusión se alcanza tras el análisis por separado de los diferentes activos que componen el balance familiar. Ciñéndonos sólo a aquellos activos cuya ostentación representa los medios de producción, se ha detectado que sólo el 17% de asalariados poseen acciones cotizadas; para el resto de acciones y otros instrumentos de participación social, el porcentaje alcanza un irrelevante 3%. Por tanto, parece evidente que ni las privatizaciones ni la liberalización financiera han supuesto la penetración de los asalariados en la propiedad de los medios de producción a través de los mercados bursátiles – tampoco a través del resto de formas de ostentación de propiedad empresarial-. Conforme a esta información, se puede aseverar que el pronóstico de la consecución del ‘Capitalismo Popular’ a través de estas reformas, tenía un carácter más propagandístico que real.

Lo mismo puede afirmarse si observamos lo acaecido en relación a la inversión colectiva. En cuanto a los fondos de inversión, la participación de los asalariados es minoritaria como consecuencia de que sólo un 12% de ellos mantiene uno en propiedad y, además, la participación media representa una cuarta parte de la de los capitalistas. Para los fondos de pensión las diferencias, a pesar de atenuarse, siguen siendo notables: sólo un tercio de los trabajadores disfrutaba de uno de ellos y su participación media representaba la mitad de la de los capitalistas.

Por tanto, se puede sostener que tampoco han sido estos instrumentos los encargados de promover la participación de los asalariados en la propiedad activa de los medios de producción. Todo ello nos transmite cierto escepticismo en relación a la supuesta profundización en el grado de democracia económica que vendría pareja al desarrollo de las instituciones capitalistas en nuestra economía. La situación mostrada nos reflejaría un elevado grado de concentración en la posesión de los medios de producción; así, nos encontraríamos con unas relaciones de propiedad polarizadas, cuya repercusión sobre el proceso económico es fundamental. Esta situación nos ayuda a comprender la elevada tasa de asalarización

alcanzada en nuestra economía y, a la vez, sería una de las causas de la desigualdad observada en la distribución del ingreso.

d) *El proceso de acumulación en la economía española no ha tenido un carácter armónico sino que ha fomentado la polarización social.* De las conclusiones anteriores puede derivarse ésta: la caída del salario relativo durante el periodo –acompañada de la del salario real en la última fase-, las bruscas diferencias de riqueza entre clases sociales y la escasa participación de los asalariados en la propiedad de los medios de producción, invitan a rechazar la idea de una supuesta conciliación de intereses como consecuencia del proceso de acumulación. Las disparidades observadas entre la evolución de la renta salarial y el resto, justifican el creciente grado de polarización social que ha implicado el proceso de acumulación. En relación a la riqueza, el análisis sincrónico efectuado permite apreciar quienes son los grupos sociales más interesados en las revalorizaciones bursátiles e inmobiliarias. La divergencia de resultados promovida por el desarrollo económico no ha armonizado los intereses de las clases sociales; todo lo contrario, éstos se presentan cada vez más antagónicos en un proceso caracterizado por el descompasado progreso material de cada una de ellas. Frente a los planteamientos teóricos que derivan del desarrollo capitalista la homogeneización social o el ensanchamiento de las –ambiguamente definidas- clases medias, las diferencias de clase se presentan con un carácter muy marcado.

e) *El criterio de clase se torna significativo para comprender la desigualdad material.* Como se ha reflejado en los diferentes apartados de la investigación, la utilización de las relaciones de producción como criterio para aproximarnos a la desigualdad material de las economías capitalistas se estima significativa. Sin aseverar que todo el fenómeno queda comprendido desde esta dimensión –existen muchas otras variables importantes para estudiar la desigualdad-, sí que se considera que es éste uno de los criterios fundamentales para estudiar los resultados de un proceso que, como se ha visto, genera estructuralmente diferencias según la clase social de referencia. Además, para el caso de la riqueza se ha mostrado que un grupo con tanta representatividad en la población activa como los asalariados, mantenía unas discretas participaciones en la distribución total de los diferentes activos.

Conforme a este hecho, se considera oportuno reivindicar la perspectiva de clase para afrontar este tipo de estudios, debido a que el grado de desigualdad detectado es notable. Del mismo modo, se ha revelado la importancia de utilizar criterios rigurosos y específicos para diferenciar las distintas clases sociales según las relaciones de producción. Este

posicionamiento teórico se considera que incorpora una enorme capacidad explicativa, mayor que la de los estudios que delimitan los grupos sociales según criterios gradacionales –estratificación puramente cuantitativa por nivel de ingresos o alguna otra variable-; por ello, sin negar la utilidad ofrecida por estos últimos, se recomienda la utilización del criterio relacional –según las relaciones estructurales que mantienen los miembros de la sociedad- debido a que su contribución al razonamiento en términos económicos, que es lo que nos motiva, es superior.

Todas las conclusiones expuestas han de ser entendidas en el marco de esta investigación, atendiendo a la acotación efectuada del objeto de estudio. No obstante, conviene citar que se han intentado cotejar los resultados obtenidos con los de estudios similares. En concreto, para el caso de la distribución funcional de la renta, las tendencias extraídas se corresponden con las propuestas en otros estudios; además, en la medida de lo posible, los datos utilizados se han comprobado con los ofrecidos por otras fuentes, corroborándose las dinámicas obtenidas. Para el caso de la riqueza la confrontación de datos no ha sido posible, aunque sí la contrastación de los resultados con los de estudios referidos a otras economías con ciertas similitudes a la española. Aunque con muchas particularidades, se puede afirmar que las tendencias generales son análogas.

Para finalizar, se debe destacar el carácter parcial de esta investigación, ya que forma parte de un proyecto más ambicioso de Tesis Doctoral que se retomará de manera coherente a las líneas de investigación que este documento deja abiertas, previa selección de las mismas. En primer lugar, la inminente publicación de los nuevos datos de la Encuesta Financiera de las Familias sobre el año 2005, así como las periódicas publicaciones posteriores, nos permitirán abordar el análisis diacrónico de la distribución de la riqueza en un periodo significativo. De esta manera, se podrá afrontar desde una perspectiva dinámica los principales cambios en las relaciones de propiedad. De acuerdo con las tendencias descubiertas en otras economías -estructuralmente similares a la nuestra-, al continuismo en la estrategia planteada de desarrollo económico y a las peculiaridades que están caracterizando en los últimos años el mercado inmobiliario y financiero, cabe esperar que tiendan hacia una progresiva polarización. Lo mismo puede afirmarse de la evolución del salario relativo: no parece que la correlación de fuerzas actual sea favorable para los asalariados, por lo que cabría esperar la profundización de las tendencias desveladas. Sin pretender caer en ningún

tipo de determinismo, sí se considera que la realidad objetiva es el fundamento que el comportamiento –imprevisible- de las sociedades moldea y cuyo resultado es la realidad concreta.

En relación también al patrimonio familiar, se estima harto interesante integrar en el análisis el estudio del endeudamiento, habida cuenta de las dimensiones que este fenómeno ha adquirido y las repercusiones que ya está teniendo sobre sistemas financieros más que consolidados. Por otra parte, parece oportuna la incorporación de los efectos logrados por las políticas de redistribución de renta y riqueza del Estado. Además, se debería ofrecer un tratamiento teórico oportuno al grupo de directivos, pues la situación mostrada en el análisis de riqueza refleja que ocupan una situación excepcional en la estructura social. Por último, y basándonos siempre en posicionamientos teóricos específicos, se podría reducir el nivel de abstracción al que se ha investigado en este trabajo; de esta manera, se podría dar cuenta también de las principales tendencias en relación al componente intraclase de la desigualdad.

## ANEXOS

### Anexo 1. Evolución de los salarios en la OCDE (1990-2005)

Table I. Average annual wages in the total economy

Average gross annual wages per full-time and full-year equivalent dependent employee in the total economy<sup>a</sup>

	Level of average wages in 2005 in current USD	Level of average wages in 2005 in USD PPPs	Average annual growth rates of real average wages <sup>b</sup> (%)		
			1990-1995	1995-2000	2000-2005
Australia	43 294	40 878	0.7	2.3	1.5
Austria	39 404	35 981	1.3	0.6	0.9
Belgium	43 579	38 910	1.8	1.3	0.3
Canada	35 494	34 391	-0.2	2.0	1.0
Czech Republic	10 034	16 195	6.6	3.0	4.8
Denmark	54 074	36 462	0.7	1.6	1.4
Finland	38 436	29 415	0.2	1.3	2.4
France	38 580	32 981	0.9	1.1	1.4
Germany	38 001	34 310	2.1	0.8	0.2
Greece	25 085	26 877	4.9	2.7	3.8
Hungary	11 962	17 835	5.9	0.8	6.9
Ireland	52 911	40 111	2.5	2.3	2.9
Italy	31 051	27 724	-0.7	0.8	0.2
Japan	38 929	29 119	1.3	0.5	0.3
Korea	22 782	26 363	4.5	-0.1	2.2
Luxembourg	56 711	50 634	1.9	1.2	1.2
Netherlands	44 037	39 318	0.4	0.2	0.6
Norway	54 151	36 245	1.1	1.8	3.5
Poland	10 571	16 502	4.7	5.0	2.1
Portugal	18 453	20 038	1.8	2.7	0.6
Spain	26 926	27 388	1.9	-0.5	-0.3
Slovak Republic	7 608	12 623	5.9	5.1	2.8
Sweden	38 244	30 351	-0.2	3.3	1.4
Switzerland	58 205	39 792	0.8	1.3	0.7
United Kingdom	44 974	40 520	0.9	2.5	1.7
United States	45 563	45 563	1.0	2.9	0.2
OECD Europe <sup>c</sup>	36 211	32 346	1.5	1.4	1.1
EU-15 <sup>c</sup>	37 409	33 357	1.0	1.1	0.8
EU-19 <sup>c</sup>	35 456	32 125	1.5	1.5	1.1
Total OECD <sup>c</sup>	39 303	36 537	1.2	1.8	0.7

a) Average annual wages per full-time equivalent dependent employee are obtained by dividing the National Accounts based total wage bill by the average number of employees in the total economy, which is then multiplied by the ratio of average usual weekly hours per full-time employee to average usually weekly hours for all employees. For more details, see: [www.oecd.org/els/employmentoutlook/2007](http://www.oecd.org/els/employmentoutlook/2007).

b) Average annual wages are deflated by a price deflator for private final consumption expenditures.

c) Aggregates are computed on the basis of 2000 GDP weights expressed in 2000 purchasing power parities and include the countries shown.

Source: OECD estimates based on OECD National Accounts database and OECD (2006), *OECD Economic Outlook*, No. 80, December.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/025101184224>

Fuente: OCDE, Economic Outlook, N° 80.

## Anexo 2. Evolución de la dispersión salarial en la OCDE.

Table H. Earnings dispersion<sup>a</sup>, gender wage gap<sup>b</sup> and incidence of low pay<sup>c</sup>

	Ratio of						Gender wage gap		Incidence of low pay	
	9 <sup>th</sup> to 1 <sup>st</sup> earnings deciles		9 <sup>th</sup> to 5 <sup>th</sup> earnings deciles		5 <sup>th</sup> to 1 <sup>st</sup> earnings deciles		1995	2005	1995	2005
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Australia	2.91	3.12	1.77	1.85	1.65	1.69	0.86	0.84	13.8	15.9
Austria	..	..	..	..	..	..	0.74	0.79	..	..
Canada	3.50	3.74	1.74	1.87	2.01	2.00	0.74	0.79	22.0	22.2
Czech Republic	2.78	3.01	1.71	1.77	1.63	1.70	0.78	0.82	..	..
Denmark	2.47	2.64	1.69	1.73	1.46	1.53	0.86	0.88	..	..
Finland	2.34	2.42	1.66	1.70	1.41	1.43	0.78	0.80	..	7.0
France	3.08	3.10	1.93	2.01	1.59	1.54	0.90	0.89	..	..
Germany	2.79	3.13	1.79	1.84	1.56	1.70	0.77	0.76	11.1	15.8
Hungary	3.96	5.63	2.09	2.46	1.89	2.33	0.83	0.87	21.9	..
Ireland	4.01	3.57	1.98	2.07	2.02	1.72	0.76	0.82	20.4	17.6
Japan	3.01	3.12	1.85	1.86	1.63	1.68	0.63	0.69	15.4	16.1
Korea	3.64	4.51	1.87	2.14	1.95	2.11	0.57	0.61	22.9	25.4
Netherlands	2.77	2.91	1.71	1.76	1.62	1.65	0.77	0.80	13.8	..
New Zealand	3.04	3.49	1.74	1.98	1.75	1.76	0.85	0.91	14.9	11.5
Norway	1.89	2.21	1.40	1.50	1.35	1.48	..	..	..	..
Poland	3.40	4.31	1.97	2.18	1.72	1.98	0.80	0.89	17.3	23.5
Spain	4.22	3.53	2.10	2.14	2.01	1.65	0.71	0.83	15.2	16.2
Sweden	2.20	2.33	1.59	1.68	1.39	1.39	0.81	0.85	5.7	6.4
Switzerland	2.39	2.61	1.58	1.79	1.51	1.46	0.75	0.78	..	..
United Kingdom	3.48	3.51	1.88	1.96	1.85	1.79	0.73	0.79	20.0	20.7
United States	4.59	4.86	2.17	2.31	2.11	2.10	0.75	0.81	25.2	24.0
OECD unweighted average	3.12	3.39	1.81	1.93	1.70	1.73	0.77	0.81	17.0	17.1

a) Earnings dispersion is measured by the ratio of 9<sup>th</sup> to 1<sup>st</sup> deciles limits of earnings, 9<sup>th</sup> to 5<sup>th</sup> deciles and 5<sup>th</sup> to 1<sup>st</sup> deciles.

b) The gender wage gap is calculated as the ratio of median earnings of female workers relative to male workers.

c) The incidence of low pay refers to the share of workers earning less than two-thirds of median earnings. Data refer to 1997 (instead of 1995) for Canada, Hungary, Ireland and Sweden and 2002 (instead of 2005) for Germany and Spain.

Note: Estimates of earnings used in the calculations refer to gross earnings of full-time wage and salary workers. Further information on the national data sources and earnings concepts used in the calculations can be found at: [www.oecd.org/els/employmentoutlook/2007](http://www.oecd.org/els/employmentoutlook/2007).

Source: OECD database on Earnings Distribution.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/025078442304>

Fuente: OECD, Employment Outlook, 2007.

### Anexo 3. Concentración en el mercado bursátil español.

#### Capitalización y contratación de las sociedades pertenecientes al índice Ibex 35

Millones de euros y porcentaje sobre el total del mercado en 2004

Empresa	Capitalización <sup>(1)</sup>			Contratación		
	2003	2004	% total <sup>(2)</sup>	2003	2004	% total <sup>(2)</sup>
Telefónica	57.686,6	68.688,7	12,3	94.041,8	130.822,4	20,4
Banco Santander Central Hispano	44.775,3	57.101,7	10,2	83.271,2	112.947,0	17,6
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	34.994,6	44.250,6	7,9	74.544,3	101.530,4	15,8
Telefónica Móviles	35.857,0	40.100,9	7,2	2.099,3	4.300,5	0,7
Repsol YPF	18.874,5	23.391,7	4,2	38.655,3	52.101,0	8,1
Endesa	16.146,0	18.305,8	3,3	31.460,4	34.591,2	5,4
Iberdrola	14.127,3	16.859,0	3,0	24.479,2	26.978,0	4,2
Inditex	10.035,6	13.526,3	2,4	10.657,7	9.357,4	1,5
Arcelor	7.282,4	11.292,0	2,0	1.301,0	3.159,2	0,5
Banco Popular Español	10.755,4	11.028,2	2,0	17.614,3	18.375,5	2,9
Gas Natural	8.306,2	10.191,4	1,8	5.946,8	5.169,7	0,8
Altadis	6.535,6	9.544,6	1,7	17.268,5	20.437,3	3,2
Abertis Infraestructuras	6.297,4	8.934,0	1,6	3.098,8	4.249,9	0,7
Banco Español de Crédito	6.596,1	7.297,4	1,3	763,0	1.383,9	0,2
ACS	4.587,0	5.928,3	1,1	3.211,0	7.002,3	1,1
Unión Fenosa	4.536,7	5.895,5	1,1	4.351,5	6.562,7	1,0
Grupo Ferrovial	3.896,6	5.515,2	1,0	3.007,6	4.308,2	0,7
Banco de Sabadell <sup>(3)</sup>	3.470,1	5.263,3	0,9	375,7	4.545,3	0,7
FCC	3.817,8	4.626,0	0,8	2.768,9	2.565,0	0,4
Amadeus Global Travel Distrib.	3.038,5	4.466,3	0,8	3.744,9	7.482,4	1,2
Acciona	3.066,3	4.137,1	0,7	2.593,4	3.132,2	0,5
Sogecable	3.485,3	4.115,3	0,7	4.497,8	7.758,4	1,2
Promotora de Informaciones (Prisa)	2.516,3	3.417,9	0,6	923,8	2.142,0	0,3
Sacyr Vallehermoso <sup>(4)</sup>	2.949,7	3.233,8	0,6	3.228,7	2.180,2	0,3
Acerinox	2.459,6	3.108,4	0,6	3.809,8	5.941,2	0,9
Bankinter	2.472,0	3.011,8	0,5	1.994,8	1.994,4	0,3
Enagás	2.053,1	2.912,6	0,5	1.574,5	2.416,2	0,4
Corporación Mapfre	2.039,0	2.589,7	0,5	1.865,3	2.112,1	0,3
Telefónica Publicidad e Inform.	1.601,8	2.511,4	0,4	1.024,3	2.447,1	0,4
Gamesa Corporación Tecnológica	2.115,9	2.506,0	0,4	1.709,9	4478,6	0,7
Metrovacesa	1.559,5	2.422,7	0,4	3.464,0	2.231,6	0,3
Iberia, Líneas Aéreas de España	2.095,4	2.390,5	0,4	1.943,2	4.132,9	0,6
Red Eléctrica de España	1.758,5	2.232,0	0,4	2.397,5	2.108,2	0,3
Indra Sistemas	1.570,2	1.940,8	0,3	2.380,3	2.846,4	0,4
NH Hoteles	1.088,9	1.166,6	0,2	2.020,1	1.418,8	0,2
Zeltia	1.124,1	1.033,7	0,2	1.505,9	1.005,6	0,2

(1) Capitalización a 31/12/2004.

(4) Respecto al total del mercado.

(2) El Banco de Sabadell fue incluido en el Ibex 35 el 1/7/2004.

(3) Sacyr Vallehermoso fue excluida del Ibex 35 el 1/7/2004.

Extraído del Informe anual de la CNMV (2004).

## Anexo 4. Impacto de las privatizaciones sobre el mercado bursátil.

### Oferta pública de venta de acciones, 1997

*Ofertas públicas de venta de acciones*

*Importes en millones de pesetas*

Sociedad oferente	Sociedad ofrecida	Importes efectivos ofertados		Importes nominales ofertados	
		Total	Mercado nacional	Total	Mercado nacional
SEPPA	TELFÓNICA	620.623,7	430.421,2	95.804,8	66.443,5
HERMANOS DOMÍNGUEZ	ADOLFO DOMÍNGUEZ	17.970,6	10.782,3	597,6	358,6
GUINNESS, PLC.	GUINNESS, PLC.	5.007,4	5.007,4	353,6	353,6
TELEPIZZA	TELEPIZZA	720,0	720,0	16,0	16,0
SEPI	REPSOL	154.162,2	104.830,3	12.751,2	8.670,8
REPSOL	REPSOL	24.482,3	24.482,3	2.250,2	2.250,2
VARIOS OFERENTES	CATALANA OCCIDENTE	22.443,1	7.903,9	758,2	267,0
TOTAL	TOTAL	384,7	384,7	58,1	58,1
MERCAPITAL SOC. DE CAPITAL INVERSIÓN, N.V.	MERCAPITAL SOC. DE CAPITAL INVERSIÓN, N.V.	1.700,0	1.700,0	1.700,0	1.700,0
VARIOS OFERENTES	BARON DE LEY	12.708,5	5.224,1	540,8	222,3
VARIOS OFERENTES	CVNE	2.496,1	2.496,1	128,0	128,0
GRUPO ACCIONA	FAES	19.381,2	6.783,4	798,0	279,3
BBV	BBV	5.621,0	5.621,0	200,2	200,2
VARIOS OFERENTES	BODEGAS RIOJANAS	2.608,9	2.608,9	208,7	208,7
SEPPA	ALDEASA	45.571,9	22.783,0	2.787,3	1.393,5
SEPI	ENDESA	714.225,0	537.283,5	53.201,1	40.021,1
CAJA DE AHORROS DE CATALUÑA	GRUP ASSEGUADOR CAIXA CATALUNYA	10.997,6	10.997,6	2.784,2	2.784,2
VARIOS OFERENTES	ACS	55.940,9	41.048,6	3.966,8	2.932,0
SEPI	ACERAJA	129.406,4	97.394,0	62.214,6	46.824,0
LUCENT TECHNOLOGIES INC.	LUCENT TECHNOLOGIES INC.	0,0	0,0	0,0	0,0
SOCIEDAD ESTATAL DE PATRIMONIO II	TELEFONICA (a)	28,7	28,7	8,9	8,9
INVERSIÓN CORPORATIVA, I.C., S.A.	ABENGOA	630,1	630,1	80,8	80,8
<b>TOTAL</b>		<b>1.847.110,3</b>	<b>1.319.131,0</b>	<b>241.238,3</b>	<b>175.201,0</b>

(a) Corresponde a bonos de fidelidad.

Fuente: tomado del Informe Anual de la CNMV (1997)

### Oferta pública de venta de acciones, 1998

*Naturaleza: Ofertas públicas de venta de acciones*

*Importes en millones de pesetas*

Sociedad oferente	Sociedad ofrecida	Importes efectivos ofertados		Importes nominales ofertados	
		Total	Mercado nacional	Total	Mercado nacional
SEPPA	ALSTOM, S.A.	263	263	63	63
ARGENTARIA, CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO, S.A.	ARGENTARIA, CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO, S.A.	353.071	241.499	16.882	11.547
BANCO BILBAO VIZCAYA, S.A.	ARGENTARIA, CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO, S.A.	19.521	19.521	1.000	1.000
BANCO CENTRAL HISPANOAMERICANO, S.A.	BANCO BILBAO VIZCAYA, S.A.	2.229	2.229	2.229	2.229
VARIOS OFERENTES	BANCO CENTRAL HISPANOAMERICANO, S.A.	563	563	563	563
VARIOS OFERENTES	BANKINTER, S.A.	3.184	3.184	3.184	3.184
VARIOS OFERENTES	REFESA MEDIO AMBIENTE, S.A.	16.027	7.910	3.816	1.883
VARIOS OFERENTES	DOGI, S.A.	4.071	3.391	382	318
SEPI	ENACO, S.A.	9.886	9.886	1.318	1.318
ENDESA, S.A.	ENDESA, S.A.	1.034.552	871.121	61.361	51.668
VARIOS OFERENTES	ENDESA, S.A.	17.535	17.535	1.040	1.040
VARIOS OFERENTES	FEDERICO PATERMINA, S.A.	3.914	3.914	1.659	1.659
VARIOS OFERENTES	FUNESPAÑA, S.A.	7.674	7.674	172	172
VARIOS OFERENTES	KOPE, S.A.	12.122	12.122	905	905
LUCENT TECHNOLOGIES	LUCENT TECHNOLOGIES	(a)	(a)	(a)	(a)
SEPPA	PAPELES Y CARTONES DE EUROPA, S.A.	7.053	7.053	3.771	3.771
TABACALERA, S.A.	SUPERDIPLO	1.114	1.114	57	57
TELEPIZZA	TABACALERA, S.A.	284.152	241.378	8.927	7.583
VARIOS OFERENTES	TABACALERA, S.A.	3.754	3.754	125	125
TRANSPORTES AZKAR, S.A.	TELEPIZZA	2.327	2.327	11	11
TRANSPORTES AZKAR, S.A.	TRANSPORTES AZKAR, S.A.	0	0	793	608
SOFICOLE EXPLOITATIEMAATSCHAPPIJ B.V.	TRANSPORTES AZKAR, S.A.	0	0	54	54
VISTA DESARROLLO, S.A.	VALAUCHAN INTERNATIONAL	850	850	568	568
	VIDRIERA LEONESA, S.A.	3.607	3.607	618	618
<b>TOTAL OFERTADO</b>		<b>1.787.460,8</b>	<b>1.460.894,6</b>	<b>109.499,2</b>	<b>90.946,1</b>

(a) Lucent Technologies registró un plan de opción de compra de acciones dirigida a empleados de sus filiales en España. El importe total efectivo máximo que podría alcanzarse es de 9.714 millones de pesetas.

Fuente: tomado del Informe Anual de la CNMV (1998)

## **Anexo 5. Consideraciones metodológicas para el estudio de la EFF.**

Se ha de señalar que, en la medida de lo posible, se han seguido las recomendaciones metodológicas extraídas de estudios similares.

Para la **distribución de hogares por clases sociales**, se ha utilizado la posición en las relaciones sociales de producción que ocupaba la persona de referencia del hogar según la EFF. La situación laboral de éste miembro del hogar nos ha servido para determinar su posición social, habiendo quedado agrupadas las alternativas ofrecidas en la encuesta de la siguiente manera: empleados por cuenta ajena y desempleados, conforman la Clase Asalariada, a excepción de aquellos empleados por cuenta ajena cuya ocupación laboral consistiera en la dirección de empresas o de la Administración Pública. Éstos últimos, son los que han conformado el grupo de Directivos. El grupo de trabajadores por cuenta propia se ha escindido en dos clases sociales. Al tener información del número de trabajadores con los que contaba el negocio en el que trabajaban, así como del número de miembros del hogar que trabajaban en el mismo, se ha considerado que aquellos que desarrollaban su actividad en negocios con un solo trabajador o en los que el total de trabajadores eran del hogar componían el grupo de Autónomos. Por el contrario, aquellos adscritos a negocios en los que el número total era superior al de trabajadores del hogar, han sido asignados a la clase Capitalista –al considerar que la diferencia positiva de trabajadores se correspondía con asalariados-.

En cuanto a los diferentes **agregados** de riqueza utilizados, se han obtenido así: la *Riqueza Total Neta*, como la diferencia entre la suma de activos reales y activos financieros y el total de deudas; la *Riqueza Total Financiera* como la diferencia entre la anterior y el valor de la vivienda principal.

El grupo de *activos reales* integra los bienes inmuebles, diferenciando la vivienda principal del resto de propiedades inmobiliarias, los negocios por cuenta propia –sólo para empresarios individuales- y el grupo de otros activos reales, conformado por el ajuar doméstico, medios de transporte del hogar y otros elementos como joyas, obras de arte y antigüedades. El valor de los negocios por cuenta propia incluye el valor de los terrenos y construcciones.

Los *activos financieros* comprenden los siguientes elementos patrimoniales: depósitos líquidos, otros depósitos, acciones –cotizadas y no- y otras formas de participación empresarial, fondos de inversión, valores de renta fija, otros activos financieros –opciones, futuros, swaps, otros préstamos a terceros- y fondos de pensión. Los seguros de vida no han sido incluidos debido a la falta de disponibilidad de información necesaria para su valoración.

## BIBLIOGRAFÍA

ALBARRACÍN, D. (2004): “Ciclo del capital y la estructura social en España: una aproximación a una sociedad salarial concreta”

ÁLVAREZ, N. (2007): “Liberalización financiera, nuevas estrategias empresariales y mutación de la relación salarial: el caso de Francia”, Trabajo de investigación para el Dpto. EA-I, UCM.

ÁLVAREZ, N. y MEDIALDEA, B. (2006): “La mundialización financiera y el enfoque del capitalismo patrimonial: ¿accionariado salarial o retroceso laboral?”, ponencia presentada en las X Jornadas de Economía Crítica, Barcelona.

ARRIOLA, J. (2004): “La caída de la tasa de ganancia en la economía española”, en revista digital La Insignia, [http://www.lainsignia.org/2004/enero/econ\\_007.htm](http://www.lainsignia.org/2004/enero/econ_007.htm) .

ARRIZABALO, X. (1997) (Editor): “Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y el Banco Mundial”, Editorial Síntesis, Madrid.

\_\_\_\_\_ (2001): “Memoria de oposición”, UCM, Mimeo.

ATKINSON, A.B. (1970): “On the measurement of inequality”, *Journal of Economic Theory* 2, 244-263.

ATKINSON, A.B. (1975): “The economics of inequality”. Oxford University Press, Londres. (Traducción al español (1981, Ed. Crítica, La economía de la desigualdad, Barcelona))

BANCO DE ESPAÑA (2006): “The Spanish survey of household finances (EFF) 2002. User guide”, Unit of microeconomic information and analysis.

\_\_\_\_\_ (2005a): “Informe Anual”

\_\_\_\_\_ (2005b): “Versión en papel del cuestionario CAPI. EFF 2002”

\_\_\_\_\_ (2004): “Encuesta Financiera de las Familias (EFF): descripción, métodos y resultados preliminares”, en *Boletín Económico* Noviembre/2004 del Banco de España, pp. 61-82.

BOVER, O. (2004): “Encuesta Financiera de las Familias Españolas (EFF): Descripción y métodos de la encuesta de 2002”, Documentos Ocasionales N° 0409, Banco de España.

BURRIS, V. (1993): “La síntesis neomarxista de Marx y Weber sobre las clases”, en CARABAÑA, J. y de FRANCISCO, A.: “*Teorías contemporáneas de las clases sociales*”, Ed. Pablo Iglesias, Madrid.

CARRERAS, A. Y TAFUNELL, X. (Coords.) (2006): “Estadísticas Históricas de España: siglos XIX y XX”, Volúmenes I, II y III, Fundación BBVA.

CASTAÑO SALAS, H. (2002): “Entender la Economía: una perspectiva epistemológica y metodológica”, Ed. Félix Varela, La Habana.

CNMV: Informes anuales. Se han utilizado los informes publicados desde 1996 hasta el 2005

DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS y FONDOS DE PENSIONES (2004): “Memoria anual”

\_\_\_\_\_ (05): “Planes y Fondos de Pensiones. Informe Estadístico 2005”

DAHRENDORF, R. (1979): “Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial”, Ed. Rialp, Madrid.

DAVIES, J.B., SANDSTROM, S., SHORROCKS, A. y WOLFF, E.N. (2006): “The World Distribution of Household Wealth”, World Institute for Developments Economics of United Nations University.

DE FRANCISCO, A. (1993): ¿Qué hay de teórico en la teoría marxista de clases?, en CARABAÑA, J. y de FRANCISCO, A.: “*Teorías contemporáneas de las clases sociales*”, Ed. Pablo Iglesias, Madrid.

D’ALESSIO, G y GAMBACORTA, R. (2005): “The estimate of the wealth variations at the household level”, trabajo presentado en el Luxembourg Wealth Study, Perugia, 2005.

DEL RIO, A. (2004): “El endeudamiento de los hogares españoles” Servicios de Estudios del Banco de España, Documento de Trabajo nº 0228.

DÍAZ CALLEJA, E. y GUERRERO, D. (1998): “Estado del bienestar y redistribución de la renta nacional en España desde la transición”, en *Política y Sociedad*, (28), Madrid, pp. 163-181.

DUMENIL, G. y LEVY, D. (2004): “Trends in capital ownership and income. Pension Funds in the neoliberal compromise” *New Left Review*, vol. 30.

ETXEZARRETA, M (coord.) (1991): “La reestructuración del capitalismo en España: 1970-1990”, Ed. Icaria-Fuhem, Barcelona.

FEITO ALONSO, R. (1995): “Estructura social contemporánea: las clases sociales en los países industrializados”, Ed. SXXI, Madrid.

\_\_\_\_\_ (1998): “Sociología política de las clases sociales: estudio empírico referido al caso español”, Ed. Entinema, Madrid.

GARCÍA DELGADO, J. L. (Dtor.) (1990): “Economía española de la transición y la democracia”, Centro de Investigaciones sociológicas, primera edición, Madrid.

GARCIA-VAQUERO, V. (1999): “El auge de los fondos de inversión: causas, implicaciones y perspectivas”, *Boletín Económico del Banco de España*, julio-agosto de 1999.

GILDER, G. (1984): “Riqueza y pobreza”, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

GILL, L. (2002): “Fundamentos y límites del capitalismo”, Ed. Trotta, Madrid.

GORDON, S. (1995): “Historia y filosofía de las ciencias sociales”, Ed. Ariel Referencia, Barcelona.

GOUVERNEUR, J. (2002): “Comprender la economía: un manual para descubrir la cara oculta de la economía contemporánea”, en <http://www.i6doc.com> .

GUERRERO, D. (2006a): “La explotación. Trabajo y capital en España (1954-2001)”, Ed. El Viejo Topo, España.

\_\_\_\_\_ (2006b): “Transformación y evolución del capitalismo español: desde los Pactos de la Moncloa a los retos de competitividad”

\_\_\_\_\_ (coord.) (2002): “Manual de Economía Política”, Ed. Síntesis, Madrid.

\_\_\_\_\_ (1997): “Historia del pensamiento económico heterodoxo”, Madrid, Ed. Trotta.

\_\_\_\_\_ (1990): “Teoría económica marxista y tendencias estructurales de la economía española (1954-1988)”, en Berzosa y otros: *La economía mundial hacia el 2000*, Ed. IEPALA, Madrid, pp. 229-258.

KOZLIK, A. (1972): “El capitalismo popular. Mas allá del milagro económico”, Ed. Siglo XXI.

LACALLE, D. (1995): “La estructura de clases en el capitalismo”, Fundación de Investigaciones Marxistas, Madrid.

MARTÍNEZ CORTIÑA, R. y BROEKER, G. (1990): “Banca y finanzas: competencias y tendencias” Ed. Ciencias Sociales.

MARTÍNEZ CORTIÑA, R. (2001): “La Banca española en la democracia: competencia, modernización y retos”, Discurso pronunciado en la Real Academia de Doctores.

MARX, K. [1989 (1857-58)]: “Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse)”, Ed. Siglo XXI, México.

\_\_\_\_\_ [1979 (1867)]: “El capital. Crítica de la Economía Política”, Ed. S XXI, Madrid, Libro I, 3 volúmenes.

\_\_\_\_\_ [1979 (1885)]: “El capital. Crítica de la Economía Política”, Ed. S XXI, Madrid, Libro II, 2 volúmenes.

\_\_\_\_\_ [1979 (1894)]: “El capital. Crítica de la Economía Política”, Ed. S XXI, Madrid, Libro III, 3 volúmenes.

MARX, K. y ENGELS, F. (1974): “Obras escogidas”, Ed. Progreso, Moscú, III volúmenes.

MARTÍNEZ-CARRASCAL, C., VELILLA, P. Y BOVER, O. (2005): “La situación patrimonial de las familias españolas: una comparación macroeconómica con Estados Unidos, Italia y el Reino Unido”, en Boletín Económico de Abril del Banco de España.

MAS, M.; PÉREZ, F.; URIEL, E. (Dirs.): “El stock de capital en España y su distribución territorial (1964-2000)”, Fundación BBVA / IVIE, Bilbao.

- MEIKSINS, PETER (1981): "Productive and unproductive labor and Marx's theory of class", *Review of Radical Political Economics*, 13 (3), otoño, pp. 32-42 [Wood (ed.) (1988), vol. III, pp. 758-776].
- MEEK, R.L. (1962): "Marx's 'doctrine of increasing misery' ", *Science and Society*, Vol.26, pág. 422-441
- MILANOVIC, B. (2006): "La era de las desigualdades. Dimensiones de la desigualdad internacional y global", Ed. Sistema, Madrid.
- MILIOS, J. (2000): "Social classes in Classical and Marxist Political Economy", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 59, Nº2, pág. 283-302.
- MISHEL, L., BERNSTEIN, J. y BOUSHEY, H. (2006): "The state of working America", Economic Policy Institute.
- MONTES, P. (1993): "La integración en Europa. Del Plan de Estabilización a Maastricht", Ed. Trotta, Madrid.
- \_\_\_\_\_ (2001): "La historia inacabada del euro", Ed. Trotta, Madrid.
- MONTES, V.: "El ocaso del capitalismo popular en España", en [www.local.attac.org/galicia/doc/doc.htm](http://www.local.attac.org/galicia/doc/doc.htm)
- MTAS (2005): "Un Estatuto para la promoción y tutela del trabajador autónomo", Informe de la Comisión de Expertos, designada por el MTAS, para elaborar el Estatuto de los Autónomos.
- NAREDO, J.M. (2002a): "Principales cambios observados en la distribución personal de la riqueza", *Cuadernos de Información Económica*, 169, págs. 21-29.
- \_\_\_\_\_ (2002b): "El patrimonio de los hogares españoles", *Revista de la Bolsa de Madrid*, 108, págs. 11-19.
- \_\_\_\_\_ (1993): "Composición y distribución de la riqueza de los hogares españoles", en I Simposio sobre igualdad y distribución de la renta y riqueza, Ed. Fundación Argentaria.
- NAREDO, J.M., CARPINTERO, O. Y MARCOS, C. (2005): "Patrimonio inmobiliario y balance nacional de la economía española (1991-2004)" Ed. Fundación de las Cajas de Ahorro (FUNCAS), Madrid.
- \_\_\_\_\_ (2004): "El patrimonio financiero-inmobiliario de los hogares españoles", *Revista de la Bolsa de Madrid*, 127, págs 12-20.
- \_\_\_\_\_ (2002): "Los aspectos patrimoniales en la coyuntura económica actual: nuevos datos e instrumentos de análisis", *Cuadernos de Información Económica*, 171, págs. 26-56.
- NAVARRO, V. (2002): "Bienestar insuficiente, democracia incompleta. Sobre lo que no se habla en nuestro país", Ed. Anagrama, Barcelona.

- \_\_\_\_\_ (2006): “El subdesarrollo social en España. Causas y consecuencias”, Ed. Anagrama, Barcelona.
- NOVOA, I. y LÓPEZ, P. (2006): “El mercado de la vivienda en España: una década prodigiosa (1995-2005)”, Ponencia presentada en las Jornadas de Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa, Congreso Anual AEDEM, Mallorca.
- OLIVIÉ, I. (2005): “Las crisis de la globalización” Ed. CES, Colección Estudios.
- OECD (2007): “Employment Outlook 2007”
- \_\_\_\_\_ (2006): “Economic Outlook, N° 87”, Volume 2, OECD Publishing
- OFICINA ECONÓMICA DEL PRESIDENTE DEL GOBIERNO (2007): “Informe Económico del Presidente del Gobierno”, Presidencia del Gobierno, Madrid.
- ONTIVEROS, E. y VALERO, J. (1999): “Sistema financiero: cambios estructurales e institucionales”, en GARCIA DELGADO, J.L. (Coord.): *España, Economía: ante el Siglo XXI*, Ed. Espasa, Madrid.
- PAPADIMITRIOU, D.; CHILCOTE, E. y ZEZZA, G. (2006): “Are housing prices, household debt, and growth sustainable?” Strategic Analysis, The Levy Economics Institute of Bard College, January 2006.
- POULANTZAS, N. (1979): “Poder político y clases sociales en el estado capitalista”, Ed. S XXI, España, 17ª edición.
- RUIZ GALACHO, E. (2006): “Las reformas laborales en España (1977-2002)”, Revista Laberinto, nº 20, 1ª cuatrimestre 2006.
- SHAIKH, A. (2003): “Who Pays for the “Welfare” in the Welfare State? A Multicountry study.” en Social Research, Vol. 70, No. 2 (Summer 2003), pp. 531-550.
- SIERMINSKA (2005): “The LWS: a progress report”, documento presentado en el LWS, Perugia, 2005.
- SAMUELSON, P. A. y NORDHAUS, W.D. (1996): “Economía”, Ed. Mc Graw Hill, Madrid, Decimoquinta edición.
- SÁNCHEZ, C. (2000): “Productividad y concentración (manufacturas mexicanas, 1970-1993)”, Tesis de Licenciatura de la Facultad de Economía de la UNAM.
- TAMAMES, R. (1977): “La oligarquía financiera en España”, Ed. Planeta, Barcelona
- TORRES LÓPEZ, J. (2000): “Desigualdad y crisis económica. El reparto de la tarta”, Ed. Sistema, 2ª edición, Madrid.
- TORRES LÓPEZ, J. (dir.) (1994): “La otra cara de la política económica. España 1982-1994” Madrid, Los libros de la Catarata.

WOLFF, E.N. y ZACHARIAS, A. (2007): “Class Structure and Economic Inequality”, The Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper N. 487

\_\_\_\_\_ (2006): “Household Wealth and the Measurement of Economic Well-Being in the United States”, working paper nº 447, The Levy Economics Institute.

WOLFF, E. N. (2000): “Tendencias recientes en la distribución de la riqueza”, en GUERRERO, D. (ed.): “*Macroeconomía y crisis mundial*”, Ed. Trotta, Madrid.

WOLFF, R.D. y RESNICK, S.A. (1987): “Economics: Marxian versus Neoclassical”, The Johns Hopkins University Press, London.

\_\_\_\_\_ (1981): “Classes in marxian theory”, Review of Radical Political Economics, Vol. 13, No. 4, 1-18 (1981).

WOOD, JOHN CUNNINGHAM, dir. (1988): “Karl Marx’s Economics: Critical Assessments”, Croom Helm, Londres, Nueva York, Sydney, 4 volúmenes, respectivamente 599, 265, 1.104 y 348 pp.

WRIGHT, E. O. (1983): “Clase, crisis y Estado”, Ed. S XXI.

### **Páginas web consultadas**

[www.bde.es](http://www.bde.es)

[www.cnmv.es](http://www.cnmv.es)

[www.dgsfp.meh.es](http://www.dgsfp.meh.es)

[www.elpais.es](http://www.elpais.es)

[epp.eurostat.ec.europa.eu/](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/)

[www.ine.es](http://www.ine.es)

[www.levy.org](http://www.levy.org)

[www.lisproject.org/lws.htm](http://www.lisproject.org/lws.htm)