



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La distribución de la renta en la economía española durante los periodos pre y post-crisis. La profundización del ajuste salarial.

Ricardo Molero Simarro y Javier Murillo Arroyo

Universidad Complutense de Madrid

La distribución de la renta en la economía española durante los periodos pre y post-crisis. La profundización del ajuste salarial

Ricardo Molero Simarro (Universidad Complutense de Madrid)

rmolero@ucm.es

Javier Murillo Arroyo (Universidad Complutense de Madrid)

fjmurillo@ccee.ucm.es

En el presente trabajo se analizan los patrones de distribución de la renta en la economía española antes y después de la crisis. Por un lado, se explica el estancamiento en las condiciones de vida de una gran parte de la población durante el periodo de crecimiento económico anterior a la crisis como efecto combinado de las políticas de recortes de derechos laborales que precarizaron el empleo y limitaron el avance de los salarios reales y del creciente carácter regresivo de las políticas redistributivas estatales. El índice de Gini se mantuvo relativamente constante, gracias en buena medida a la estabilidad de la dispersión salarial. No obstante, el empeoramiento de la distribución del patrimonio, vinculado a la expansión de la burbuja inmobiliaria, y la recuperación de los beneficios, permitieron el creciente enriquecimiento de los cuantiles de familias de ingresos más altos. Una vez explotada la burbuja y estallada la crisis, la simultaneidad de políticas de austeridad fiscal con una profundización del ajuste salarial está provocando un rápido y grave deterioro tanto de la distribución de la renta como de las condiciones de vida de las familias de ingresos medios y bajos. Trataremos de demostrar cómo las políticas de ajuste permanente se han convertido en el determinante principal de la distribución de la renta en la economía española, desvelando, entre otros, los vínculos particulares existentes entre la distribución primaria, también llamada funcional, de la renta nacional entre salarios y beneficios y la dispar evolución del ingreso medio de las familias de rentas altas en comparación con las de rentas medias y bajas.

Palabras clave: Distribución funcional de la renta, distribución del patrimonio, ingresos de los más ricos, índice de Gini, pobreza.

JEL: D31, E25, I32

1. Introducción

A lo largo de las próximas páginas se analiza la evolución de la desigualdad de la renta en la economía española durante el periodo de casi dos décadas que media entre los años 1994 y 2012. Nuestro análisis se centra en el estudio de los que creemos que son los determinantes principales de dicha desigualdad en una economía capitalista: por un lado, la distribución funcional de la renta nacional entre salarios y beneficios; y, por otro lado, la distribución de la riqueza. Aunque obviamente la redistribución secundaria de la renta emprendida por el Estado es un factor relevante para explicar la desigualdad personal de la renta, su evolución se encuentra determinada en último término por el resultado de la pugna distributiva que se da entre capital y trabajo.

Como vamos a ver, en la economía española dicha pugna se ha caracterizado por la puesta en marcha de un proceso de ajuste salarial que, aunque emprendido durante la fase de expansión (1994-2007), se ha visto intensificado durante la fase de recesión (2007-2012). Durante la primera de esas fases la desigual distribución de las ganancias de patrimonio permitió el creciente enriquecimiento de los segmentos de personas de mayor renta, pero las consecuencias del proceso de ajuste sobre la desigualdad y la pobreza quedaron ocultas detrás de una precaria creación de empleo. Sin embargo, desde el estallido de la crisis ese vínculo entre ajuste y empeoramiento de las condiciones de vida ha pasado a hacerse evidente.

El trabajo se divide en cinco apartados. A la presente breve introducción le sigue un análisis de las bases del modelo de crecimiento de la economía española y, en concreto, de los mecanismos que han hecho posible el ajuste salarial. En el tercer apartado se estudia la evolución de la distribución de la renta en el periodo anterior a la crisis, centrándonos en el análisis de cuatro factores principales: la distribución funcional de la renta, la dispersión salarial, la concentración de la riqueza y la evolución de las ganancias de patrimonio. En el cuarto apartado se estudia lo ocurrido con dichas variables desde el estallido de la crisis, así como su efecto sobre el índice de Gini, la pobreza y la privación material. Por último, en el quinto apartado se presentan las principales conclusiones que se deducen de lo expuesto.

2. Las bases del modelo de crecimiento de la economía española: el ajuste salarial permanente

Durante el periodo comprendido entre los años 1994 y 2007 el capitalismo español disfrutó de una fase de crecimiento que le permitió acercarse, en términos de PIB per cápita, a las principales potencias mundiales. A pesar de que el ritmo de crecimiento durante este periodo no fue tan intenso como en etapas anteriores, superó al experimentado por la mayor parte de las economías europeas e, incluso, al de la economía estadounidense. La tasa media anual acumulativa del PIB durante el periodo 1995-2007 alcanzó el 3,5%, superior al 2,3% de la Eurozona y al 3,2% de Estados Unidos¹.

No obstante, la base sobre la que se asentó este proceso de crecimiento económico provocó un incremento de los niveles de desigualdad en la distribución primaria del ingreso y la riqueza. La estrategia para recuperar los niveles de beneficios, y reactivar así la acumulación ha pivotado sobre la implementación de un ajuste salarial que ha agudizado las diferencias entre el capital y el trabajo. Desde que, en las últimas

¹ Cálculos propios a partir de datos de AMECO.

décadas del siglo XX, se consolida la inserción del capitalismo español en la economía mundial, no es posible disociar su funcionamiento de la dinámica global de acumulación. De ahí que la aplicación del ajuste salarial solo pueda ser entendida a escala mundial, como la respuesta global del capital frente a las dificultades crecientes de rentabilidad (Arrizabalo, 2014).

La incardinación del capitalismo español a la economía mundial ha quedado mediada por su adhesión a la UE, singular proyecto de integración que, en sus últimas décadas, ha tomado una deriva monetaria y financiera mucho más ambiciosa que su inicial vocación puramente comercial. De este modo, el proceso europeo de integración ha representado la forma particular que ha adoptado el ajuste en las economías europeas, pudiéndose entender el euro como un elemento más de la estrategia general que el capital despliega a nivel mundial para mitigar las tensiones sobre la rentabilidad. El análisis de los elementos constitutivos de la moneda única pone de relieve que el verdadero objetivo de este proyecto es la recuperación de las condiciones de rentabilidad en detrimento de los salarios. La integración monetaria ha requerido un escenario de estabilidad monetaria y cambiaria y disciplina fiscal mediante el que se ha implementado el ajuste salarial (Del Rosal y Murillo, 2012).

En concreto, la puesta en marcha del euro, con la cesión de la soberanía monetaria al Banco Central Europeo, generó la formación de un importante flujo de entrada de capitales a bajos tipos de interés² hacia la economía española. Buena parte de ese flujo de crédito externo fue canalizado por el sector bancario nacional hacia la actividad inmobiliaria, por un lado, a través del crédito promotor y, por el otro, a través del crédito hipotecario. De este modo, en conjunto, el crédito al sector de la construcción se incrementó durante el periodo 1995-2007 a una tasa anual media del 15,7%³, cuadruplicando a la tasa de crecimiento del PIB (3,5%).

En un contexto en el que el Tratado de Maastricht había limitado de manera fundamental la capacidad del Estado para promover el crecimiento mediante el gasto público, las políticas económicas se centraron en apoyar la creciente expansión de la actividad inmobiliaria. Este era el objetivo principal de la liberalizadora Ley del Suelo de 1998, que se unía a la progresiva desregulación del mercado hipotecario, la subvención fiscal a la compra de viviendas y la creciente dependencia de los ayuntamientos respecto a la recaudación del Impuesto de Bienes Inmuebles provocadas por otras normativas aprobadas (ver Rodríguez y López, 2011: 48-51; Puig, 2011: 70-71).

En conjunto, la ampliación del suelo urbanizable, la canalización del crédito hacia el sector inmobiliario y el incentivo fiscal a la compra de vivienda provocaron la paulatina formación de la burbuja inmobiliaria que caracterizó al crecimiento de la economía española en el periodo pre-crisis. Según las estadísticas del Ministerio de Fomento, entre los años 1995 y 2007 se inició la construcción de prácticamente 6 millones de viviendas libres, alcanzando el parque de viviendas totales en el año 2007 la cifra de 24 millones de inmuebles para una población de 45 millones de personas, con un stock de vivienda nueva sin vender de más de 400.000 inmuebles. A pesar de ello, el precio del metro cuadrado de vivienda nueva se incrementó durante esos mismos años a una tasa media acumulativa anual del 9,2%, lo que es equivalente a un incremento acumulado del 213%.

² Los tipos de interés de referencia del Banco Central Europeo se mantuvieron en niveles inferiores al 4% entre septiembre de 2001 y junio de 2007, un periodo de casi seis años. Más aún, desde la entrada en vigor del euro dichos tipos de interés no han alcanzado nunca el nivel del 5%.

³ Cálculos propios a partir de los datos del Banco de España.

La expansión del sector de la construcción se convirtió en el motor principal de la creación de empleo. A su vez, bancos y cajas de ahorro ligaron la expansión del crédito hipotecario a la simultánea expansión del crédito al consumo. En conjunto, ambos fenómenos permitieron el mantenimiento del consumo de las familias, a pesar de la contracción del crecimiento de los salarios reales, a la que más abajo nos referimos. De este modo, la burbuja inmobiliaria permitió, directa e indirectamente, el mantenimiento de unas tasas de crecimiento mayores que la media europea. No obstante, también se convirtió en la fuente principal de los crecientes desequilibrios sufridos por la economía española.

Por un lado, aunque el stock de capital por unidad producida se incrementó a una tasa media del 4,1% entre 1996-2007, la concentración de la creación de empleo en el sector de la construcción provocó que la productividad por empleado se mantuviese prácticamente estancada, mejorando a una tasa de apenas el 0,4% anual⁴. Por otro lado, la expansión de la actividad inmobiliaria y del consumo de las familias generó un importante crecimiento de las importaciones, tanto de insumos y maquinaria, como de bienes de consumo. En suma, entre 1995 y 2007 la adquisición externa de bienes creció a una tasa media acumulativa anual de más del 10,3%⁵.

La entrada en la Unión Europea, con el proceso de privatización puesto en marcha de manera simultánea a la integración de la economía española en el mercado común, había provocado un progresivo proceso de desindustrialización. Dicho proceso se vio parcialmente compensado por la expansión del sector de servicios turísticos, la cual no dejó de estar vinculada a la propia burbuja inmobiliaria, en la que se apoyó y que, al mismo tiempo, promovió. Mientras tanto la especialización externa de la economía española no dejó de deteriorarse, explicando de hecho el incremento de la brecha de productividad de la industria (Luengo, Gracia y Vicent, 2012). Como consecuencia, aunque las exportaciones de bienes no dejaron de expandirse, lo hicieron a unas tasas menores de lo que lo que lo hacían las importaciones. De modo que el déficit comercial de la economía española se agudizó hasta alcanzar el 8,6% del PIB en el año 2007⁶.

A pesar de que, como comentábamos, el pobre comportamiento de la productividad fue consecuencia directa del deterioro de la especialización productiva de la economía, se responsabilizó a los costes laborales de representar el principal lastre de la competitividad española, buscando su reducción como vía más inmediata para mejorarla. Para ello durante la década anterior se aplicó una política de rentas orientada exclusivamente hacia la contención salarial. No en vano, tras el discurso sobre la necesidad de mejorar la competitividad subyacía, precisamente, el conflicto distributivo y la necesidad del capital de revertir el deterioro de la rentabilidad.

De este modo, la aplicación del ajuste salarial, que ha gozado de permanencia durante las últimas décadas, ha mantenido un elevado grado de coherencia interna, quedando articulado en torno a los siguientes ejes:

→ **Desregulación laboral.** Durante el periodo de análisis la política de empleo ha arrebatado el protagonismo a la política de rentas como instrumento de transmisión del ajuste salarial, lo que no significa que el salario directo haya quedado inmune a la estrategia de contención salarial. Los motivos que explican este relevo son, fundamentalmente, dos: su ejecución es más ágil al no requerir el consenso de los

⁴ Cálculos propios a partir de los datos del INE.

⁵ Cálculos propios a partir de los datos del INE.

⁶ Banco de España.

agentes sociales y, además, permite el control de otros componentes salariales diferentes al salario directo (como indemnizaciones por despido,...). Las contrarreformas laborales han modificado el propio marco institucional de fijación salarial y, mediante el grado de precariedad insuflado a través de la generalización de las nuevas formas de contratación, han presionado a la baja los niveles salariales.

Esta política de empleo se ha sustentado sobre la idea de que el crónico desempleo que ha presentado el capitalismo español venía provocado por la rigidez salarial derivada de ciertos derechos laborales conquistados por el movimiento obrero, como las prestaciones por desempleo y la protección al empleo en forma de indemnizaciones por despido. La configuración específica de la Eurozona también ha servido para reclamar una mayor flexibilidad en la fijación de los salarios, considerando la renuncia al tipo de cambio como mecanismo de ajuste y el exiguo grado de movilidad laboral. Conforme a todo ello, se ha consagrado la compresión salarial mediante el debilitamiento de estos elementos como la solución más eficaz frente al problema del desempleo.

Aunque el proceso de desreglamentación laboral ha tenido profundas similitudes con los emprendidos en muchas otras economías de la OCDE durante las últimas décadas, el caso español ha sobresalido por la celeridad y profundidad de las medidas adoptadas. La senda de contrarreformas mantenida durante la fase de análisis por gobiernos de diferente signo encuentra su principal antecedente en la primera reforma del Estatuto de los Trabajadores de 1984. No obstante, es a partir de la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (TUE), en 1994, cuando se acelera el proceso: tras el *decretazo* de 1992 sobre medidas urgentes de fomento del empleo y protección del desempleo, en 1994 se aborda una contrarreforma de profundo calado⁷ que abre paso al resto. Aunque se ha reconocido explícitamente que el objetivo de las reformas era el de mejorar la estabilidad laboral la temporalidad en España ha alcanzado las mayores cotas de la UE, por encima del 30% según los datos de Eurostat. ¿Como se consiguió precarizar las relaciones laborales y favorecer el ajuste salarial?

- En primer lugar, instaurando nuevas formas precarias de contratación y favoreciendo el uso de las ya existentes. Se crea el contrato de aprendizaje, que supone una excepción a la aplicación del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), así como a la generación del derecho al cobro de la prestación de desempleo. Además, la institución del contrato de inserción extiende la utilización de las formas temporales de contratación a la Administración. Estas formas temporales de contratación son más baratas ya que, además de reconocer formalmente una remuneración inferior al trabajo, como en los casos del contrato en prácticas y el de aprendizaje, dificultan el desarrollo de carreras profesionales e impiden el cobro de los complementos vinculados a la antigüedad. Además, se adoptan ciertas medidas para extender el uso de otras formas precarias de contratación ya existentes, como el contrato a jornada parcial, el de interinidad y el de obra y servicio. Asimismo, el laxo marco laboral ha permitido un uso fraudulento de estas diferentes formas precarias de contratación.
- Por otro lado, abaratando el coste del despido. Destaca la instauración del contrato de fomento de la contratación indefinida, cuya principal diferencia

⁷ La reforma fue de tal intensidad, y tan favorable para los intereses del capital, que “podría constituirse en el primer paso hacia un nuevo Derecho del Trabajo basado no sólo en el principio rector tradicional de la tutela del trabajador sino también en uno nuevo, la competitividad de la empresa” (Malo y Toharia, 1997: 171).

respecto al contrato indefinido ordinario es la incorporación de una indemnización por despido improcedente más reducida: 33 días de salario por año trabajado, en vez de los 45 del contrato indefinido ordinario, con un límite máximo de 24 mensualidades, frente a las 42 del otro tipo de contrato indefinido. Aunque inicialmente este contrato estaba reservado para ciertos colectivos de trabajadores, con la última de las reformas de este periodo su uso prácticamente se universalizó. Además, el conjunto de situaciones para justificar los despidos por causas objetivas, que generan el derecho a recibir indemnizaciones más reducidas, se fue ampliando gradualmente. También es reseñable el ahorro de los salarios de tramitación para el capital que supuso la descausalización del despido. Por lo tanto, el debilitamiento de la protección al empleo ha comprimido este componente diferido del salario.

- Por último, endureciendo las condiciones de mantenimiento de la prestación por desempleo y reconociendo un amplio abanico de bonificaciones a las cotizaciones sociales del capital.

→ **Negociación colectiva y devaluación salarial.** El argumento de que los elevados costes laborales eran los responsables del desempleo crónico del capitalismo español, al dificultar una mayor creación de empleo, ha impregnado los procesos de negociación colectiva durante el periodo analizado. Asimismo, se ha responsabilizado a los costes laborales, prácticamente de manera exclusiva, del diferencial de inflación respecto a la Eurozona. Conforme a ello, el sacrificio por contener el ritmo de crecimiento de los precios y mejorar las cifras del paro ha recaído sobre las rentas salariales mediante la transformación del marco de negociación colectiva, orientándolo hacia un modelo más descentralizado, y la incrustación en los acuerdos derivados de la negociación colectiva de diferentes mecanismos para garantizar la moderación salarial.

- El marco de negociación colectiva existente al inicio del periodo no se consideraba adecuado para asegurar la moderación de los salarios, de ahí que se haya impulsado su transformación hacia un modelo más descentralizado. Tal ha sido así que ciertos derechos laborales que hasta el momento quedaban amparados por disposiciones legales pasan a ser objeto de negociación (duración máxima de la jornada, descansos diarios,...). Esta transformación se ha potenciado mediante los Acuerdos Interconfederales de Negociación Colectiva (AINC), alcanzados por las principales centrales sindicales y patronales, en los que se han primado las condiciones particulares de las empresas para fijar las condiciones salariales. Por una parte, los convenios de empresa suelen ser menos favorables a los intereses de los trabajadores: por ejemplo, las cláusulas de salvaguarda, que pretenden garantizar el mantenimiento del poder adquisitivo del salario, solo aparecían en el 44% de los convenios de empresa mientras que se recogían en el 58,9% de los convenios restantes en el año 2008⁸. Por otro lado, la instauración de las cláusulas de descuelgue -las empresas quedan exentas de aplicar los acuerdos derivados de la negociación colectiva ante el deterioro de su situación económica- obliga a relativizar el alcance de los acuerdos salariales derivados de la negociación colectiva, preponderando la situación particular de la empresa sobre los acuerdos establecidos en ámbitos superiores.
- Mediante los AINC, de carácter nacional, que se han prorrogado durante la

⁸ Según datos de la Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo del Ministerio de Trabajo.

mayor parte del periodo, se ha constreñido el margen de mejora salarial. Han conformado los instrumentos mediante los que se ha vehiculado la contención de los salarios. Fundamentalmente, han quedado integrados por el establecimiento de un límite máximo de crecimiento para los salarios, reflejando así el principio de contención salarial que los inspiraba. En ellos, el ritmo de crecimiento de los salarios ha dejado de vincularse a la tasa de inflación estimada para ligarlo a la tasa de inflación objetivo del 2%⁹, sin agotar en ningún caso el avance de la productividad. Se insta a que el avance de los salarios reales sea, en todo caso, compatible con la mejora de los costes laborales unitarios, tomándolos como referencia, por lo tanto, en la determinación salarial. Con carácter secundario, también han promovido la desactivación de las cláusulas de salvaguarda mediante las que se revisan automáticamente los salarios en caso de que aparezcan desviaciones en las tasas de inflación reales respecto a las utilizadas en los convenios, considerando que tienen un efecto inflacionista.

→ **Reestructuración fiscal.** La reorganización fiscal desplegada durante esta fase ha tenido como resultado un marco favorable al capital a costa de las rentas del trabajo. Los principales factores que contribuyen a explicar los cambios en la esfera fiscal quedan vinculados al particular diseño de la Unión Europea (UE): el escenario de disciplina fiscal requerido por la participación en la moneda única y la libre movilidad de capitales, que ha llevado a los estados miembros a afrontar ciertas medidas para atraer el capital internacional y retener el de origen nacional.

En primer lugar se ha de destacar el creciente protagonismo que ha asumido la tributación indirecta en detrimento de la directa, que presenta un mayor grado de progresividad. El Impuesto del Patrimonio (IP) se ha eliminado, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) se ha reformado, reduciendo su progresividad, y las cargas fiscales que recaen sobre los beneficios empresariales se han atenuado. El grado de progresividad del IRPF se redujo mediante el establecimiento de un tipo impositivo único para las rentas derivadas del ahorro, independiente y más reducido que aquél que grava las rentas del trabajo, así como mediante el estrechamiento entre el tipo máximo y el mínimo, especialmente como consecuencia de la reducción del 23,2% que ha experimentado el tipo máximo entre los años 1994 y 2007. El Impuesto de Sociedades (IS) disfrutó de una reducción del tipo impositivo general desde el 35% hasta el 30%, aunque el tipo efectivo por el que tributan las empresas es mucho más reducido como consecuencia del variado abanico de deducciones fiscales del que disfrutaban¹⁰. Además, debe considerarse que el capital ha dispuesto de diferentes vías para eludir (creación de sociedades patrimoniales, SICAV,...) y evadir sus obligaciones fiscales. Todo ello, en el escenario de disciplina fiscal desplegado, explica el mayor esfuerzo contributivo que se ha exigido a los salarios.

La recomposición que ha experimentado el gasto público también ha repercutido negativamente sobre los salarios, mediante sus componentes indirecto y diferido. La importancia relativa del gasto público de carácter social en relación al PIB ha caído desde el 21,6% de 1995 hasta el 20,7% de 2007, nivel muy alejado del 26,9% de la Eurozona. Según datos de Eurostat, España se encuentra en el furgón de cola de la UE en términos

⁹ Considerando el diferencial positivo de la inflación española respecto a la de la Eurozona se pone de relieve que este marco de negociación no ha garantizado, ni siquiera, el mantenimiento del poder adquisitivo de los asalariados.

¹⁰ Concretamente, el tipo impositivo efectivo soportado por las empresas con residencia en España representaba el 85% del promedio de la UE15 y el 78% del alemán (Fernández *et al.*, 2008).

de gasto educativo y sanitario público, así como en protección social -expresado en relación al PIB. Tanto en el caso de las prestaciones por desempleo como en el de las pensiones públicas por jubilación, ambos componentes diferidos del salario, se han abordado diferentes reformas a lo largo del periodo con el objetivo de endurecer el acceso a ellas y reducir su cuantía media.

El Estado también ha contribuido directamente a la contención salarial mediante la constricción de las remuneraciones a los empleados públicos, congeladas durante varios años del periodo, y con un crecimiento inferior al de la inflación durante buena parte del resto. Asimismo, el extenso y profundo programa de privatizaciones también ha sido funcional para contener el salario ya que, además de deteriorar su componente indirecto, erosionan el poder de negociación de los trabajadores, que, tradicionalmente, presentan un mayor grado de densidad sindical en el caso de las empresas públicas.

3. La distribución de la renta en la economía española durante el periodo de crecimiento (1994-2007)

Ese conjunto de medidas en el que ha tomado forma el proceso de ajuste salarial, junto con el sesgo inmobiliario del crecimiento económico español ha tenido consecuencias directas sobre la desigualdad de la renta y la pobreza. Para comprenderlas son tres los factores explicativos que hemos analizado: la distribución funcional de la renta entre salarios y beneficios, la dispersión salarial y la distribución de la riqueza. Como vamos a ver, durante el periodo de crecimiento, el efecto negativo de la caída de la participación salarial y del incremento de las ganancias de patrimonio sobre la desigualdad y la pobreza quedó velado detrás de la precaria creación de empleo hecha posible por la expansión de la actividad inmobiliaria. Sin embargo, ambos fenómenos pusieron las bases para el sustancial empeoramiento del índice de Gini y las tasas de pobreza que se ha producido desde el comienzo de la crisis. En todo caso, tal y como también vamos a observar, en ninguna de las dos fases la dispersión salarial se ha convertido en un factor relevante para explicar la evolución de esos indicadores.

Dinámica salarial

¿Qué pautas de distribución de la renta se derivaron del modelo de crecimiento económico seguido por la economía española tal y como ha sido descrito más arriba? Para analizar esta cuestión se utiliza una perspectiva funcional: si bien su relevancia es indudable en cualquier caso, teniendo en cuenta que el patrón de acumulación se ha perfeccionado con base en las necesidades del capital, y por tanto en detrimento del trabajo, se considera que es aún más significativa para comprender la distribución del ingreso y la evolución de la desigualdad en el caso español. Además, el uso de indicadores relativos permite poner de manifiesto el conflicto distributivo básico de las sociedades capitalistas, el que mantiene trabajo y capital. Aunque en términos absolutos es posible una mejora de los niveles de ingresos de las dos clases fundamentales de las sociedades capitalistas, la perspectiva relativa revela que si una de ellas mejora su posición económica lo hace, en todo caso, a costa de la otra.

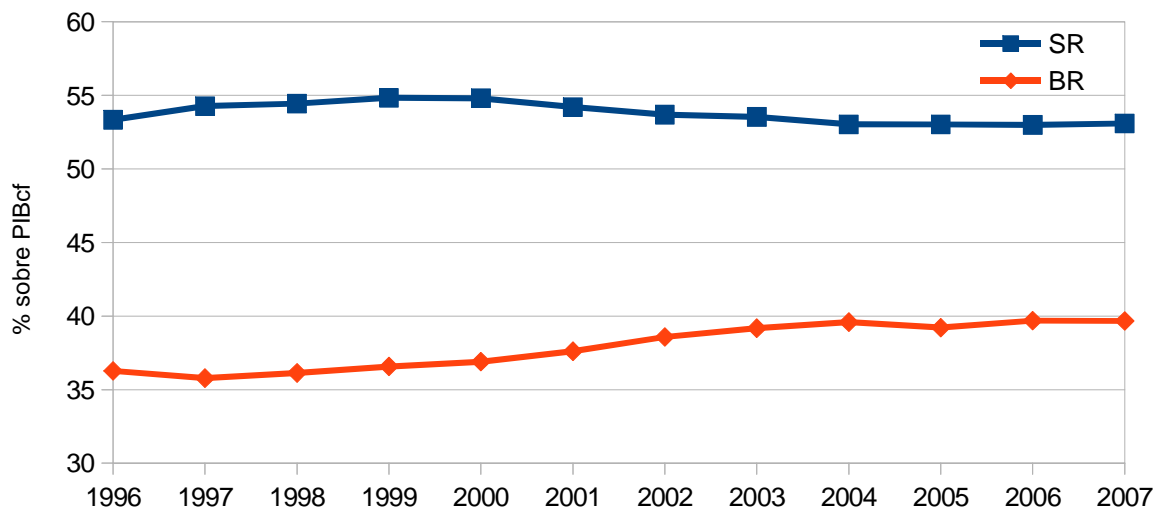
Concretamente, los indicadores utilizados para el análisis de la distribución del ingreso son el beneficio y el salario, definidos en ambos casos en términos relativos (BR y SR). Cada uno de ellos informa de la participación relativa de cada uno de estos dos tipos de rentas sobre el ingreso total y se obtienen del siguiente modo:

$$BR = EBE \text{ ajustado}^{11} / PIBcf \quad (1)$$

$$SR = RA / PIBcf \quad (2)$$

Gráfico 1. Distribución relativa del ingreso

(Fuente: elaboración propia a partir de INE y EPA)



En el Gráfico 1 se representa la evolución de ambos indicadores durante el periodo de análisis, detectándose dos claras tendencias opuestas para cada uno de ellos. El BR ha disfrutado de una tendencia creciente durante todo el periodo, solo interrumpido en los años 1997 y 2005, de tal modo que ha ascendido hasta el 39,7% desde el 36,3% del que partía. El SR, por el contrario, mantiene el recorrido opuesto, descendiendo desde el 54,3% hasta el 53,1%, si bien en este caso la caída se concentra en la segunda parte del periodo. Atendiendo a los factores de los que depende el SR se puede comprender la involución que ha experimentado durante esta fase de crecimiento. Dividiendo tanto el numerador como el denominador de la expresión (2) entre el número total de asalariados (L) se obtiene que el SR puede definirse como la relación entre el salario real medio y la productividad de los asalariados.

$$SR = (RA / L) / (PIBcf / L) = \text{Salario real medio} / \text{Productividad del trabajo asalariado} \quad (3)$$

Por lo tanto, la erosión del SR es compatible con un incremento de los salarios reales medios, siempre que la productividad crezca a un ritmo superior que las rentas de los asalariados. La particular dinámica productiva del capitalismo español, caracterizado por mantener un perfil técnico bajo y una estructura productiva orientada sobre aquellas ramas menos permeables al cambio técnico, ha determinado un magro progreso en términos de productividad según se ha señalado en el apartado anterior.

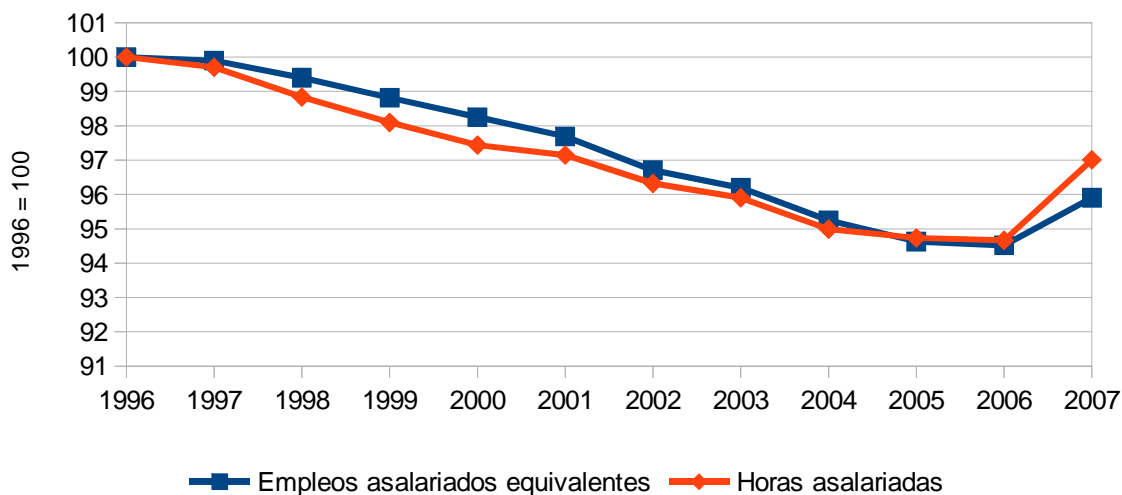
A pesar del lento avance de la productividad, el SR ha sufrido una caída moderada durante esta fase como consecuencia del subyugamiento al que quedaron sometidos los salarios. En términos medios, a pesar de haber disfrutado de un proceso de crecimiento económico superior al de las principales potencias económicas, los salarios reales experimentaron una regresión que los situaron al final del periodo en niveles inferiores a

¹¹ Para el cálculo del BR se utiliza una versión ajustada del EBE. La Contabilidad Nacional imputa en esta partida la renta de los autónomos por lo que se ha procedido a descontarla, suponiendo que la renta que recibe un autónomo se corresponde con el salario real promedio.

los iniciales (Gráfico 2)¹². Como se ha explicado más arriba, la variable sobre la que ha recaído el ajuste mediante el que se ha pretendido reactivar la acumulación durante esta fase ha sido el salario.

Gráfico 2. Trayectoria salario real promedio (Deflactor del PIB)

(Fuente: elaboración propia a partir de INE y AMECO)



No obstante, no es posible comprender la magnitud de la regresión que han sufrido los salarios sin atender al principal cambio que ha experimentado la estructura social española durante las últimas décadas: la asalarización de la población. Según datos de la EPA, el peso relativo de los asalariados, ocupados y parados, sobre la población activa total, ascendió desde el 80,7% de 1996 hasta el 83,8% de 2007. Lo que no significa que no haya habido asalariados que hayan abandonado esta clase social a favor de otras sino que ha predominado el flujo de miembros egresados desde otras clases hacia la clase trabajadora. Por lo tanto, la clase asalariada, además de ser la más numerosa, ha acaparado una importancia relativa creciente. ¿De qué otras clases se ha nutrido la clase asalariada? La competencia capitalista tiene como resultado la expulsión de aquellas unidades de producción menos competitivas, por lo que los segmentos del capital más débiles y los trabajadores autónomos, fundamentalmente, que han sucumbido ante ella, han sido los principales responsables del engrosamiento de esta clase. Especialmente destacable es la penetración del capital en aquellos sectores productivos como la hostelería y el comercio, de especial relevancia atendiendo a la estructura productiva del capitalismo español, en los que la presencia hasta hace unas décadas de trabajadores autónomos y pequeños propietarios era muy significativa.

Por lo tanto, la combinación del deterioro del SR con el creciente peso relativo de los asalariados en la población activa, permite ofrecer una explicación más precisa del impacto del crecimiento económico sobre la clase asalariada durante la fase analizada. El análisis de la distribución funcional del ingreso ha puesto de manifiesto la involución experimentada por los salarios, resultado de las necesidades del capital para reactivar la acumulación. La regresión experimentada por las rentas salariales es aún mayor de lo que refleja la caída del SR, ya que esta porción decreciente del ingreso total ha debido ser distribuida entre una clase social cada vez más numerosa.

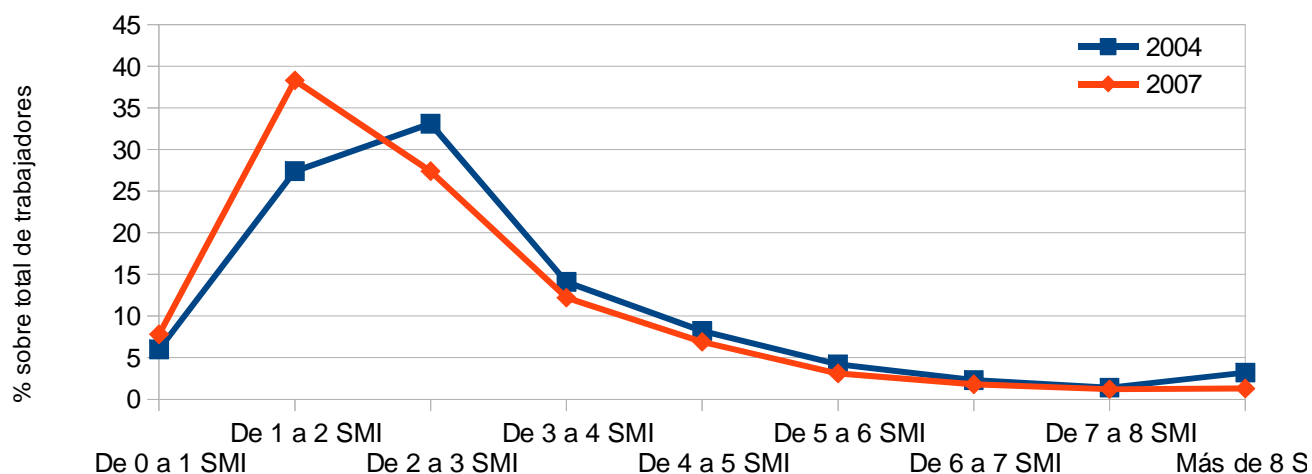
¹² Lo que supone una excepción en relación a las economías del entorno, en las que el salario real en términos medios ha crecido, aunque a tasas dispares.

Dispersión salarial

Por otra parte, según el análisis que permiten las fuentes de datos disponibles, no parece plausible achacar el incremento de la desigualdad durante esta fase a las disparidades salariales. La Encuesta de Estructura Salarial (EES) del INE, en su versión anual, solo ofrece datos acerca de la distribución salarial desde el año 2004. Aunque solo cubre la última parte del periodo analizado se considera oportuna su inclusión debido a que pone de relieve tendencias importantes para comprender la distribución del ingreso. El análisis de lo ocurrido entre 2004 y 2007 refleja una homogeneización a la baja en la distribución de los salarios, de tal manera que si en el año inicial los trabajadores que cobraban un máximo del triple del salario mínimo interprofesional (SMI) representaban un 66,5% del total, tres años después alcanzaban ya el 73,5%. El tramo que acumula más trabajadores, que en 2004 era el de los que cobraban un salario que representaba entre 2 y 3 veces el SMI (33.1%), pasó a ser el de aquellos que cobraban entre 1 y 2 veces el SMI (38,3%) en 2007 (Gráfico 3). Los dos únicos tramos que ganaron peso relativo en la estructura salarial durante estos años fueron los dos más bajos, mientras que los demás perdieron importancia relativa a favor de éstos. De este modo, se constata que el ajuste salarial, al menos en la parte final del periodo, ha desplazado a la baja la distribución salarial. Esto explica la caída de la participación de las rentas salariales en el ingreso total a pesar de que se hayan creado más de seis millones de puestos de trabajo durante la fase analizada.

Gráfico 3. Trabajadores según su nivel salarial en función del SMI

(Fuente: elaboración propia a partir de EES)



Aunque podría plantearse que la contención salarial solo ha afectado a los nuevos puestos de trabajo creados, completando el análisis con las ratios de dispersión salarial que ofrece la OCDE se puede corroborar que el ajuste ha impregnado a las diferentes escalas salariales. Tal y como puede apreciarse en la Tabla 1 las diferencias salariales, lejos de expandirse, se han atenuado a lo largo del periodo, en algunos casos de manera notable. Así, el salario promedio (Gráfico 2) ha gozado de una representatividad creciente a lo largo del periodo. Por lo tanto, la presión a la baja insuflada por el ajuste salarial ha afectado a la clase asalariada en su conjunto y no solo a sus estratos más precarios, si bien se ha de destacar que éstos la han soportado con mayor intensidad.

Tabla 1. Ratios de dispersión salarial

	1995	2007
Ratio Deciles 9/1	4,22	3,47
Ratio Deciles 9/5	2,10	2,06
Ratio Deciles 5/1	2,01	1,68

Fuente: elaboración propia a partir de OCDE

Distribución del patrimonio

También se incorpora al análisis la distribución del patrimonio entre las familias. El principal objetivo de su inclusión es el de detectar si los trabajadores, en su conjunto, han participado en las ganancias patrimoniales vinculadas a las burbujas inmobiliaria y financiera, así como valorar si la moderación salarial ha sido compensada por una mayor participación de los trabajadores en las rentas derivadas de la propiedad de los activos. Además, la mayor parte de los elementos que conforman el patrimonio de los hogares pueden ser enajenados con el objetivo de obtener la liquidez necesaria para afrontar ciertas alternativas de consumo o ahorro, opción especialmente relevante para afrontar situaciones temporales de precariedad económica. Asimismo, mediante el estudio de la estructura de propiedad sobre los medios de producción, que en última instancia explica las pautas de distribución del ingreso, es posible comprender la propia dinámica de la estructura social española.

Desafortunadamente, las fuentes estadísticas disponibles para analizar la estructura de propiedad de la riqueza son muy limitadas. En este caso, se van a utilizar los datos provenientes de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), publicada por el Banco de España (BE), de la que, hasta el momento actual, solo se han publicado datos relativos a 2002, 2005 y 2008¹³. A pesar de que esta fuente no cubre la totalidad del periodo, a diferencia de otras relativas al patrimonio familiar -como las Cuentas Financieras que publica el BE- permite ofrecer un análisis desagregado sobre la distribución de la riqueza. Comparando los datos del primer y del último año se pretende poner de relieve las transformaciones más significativas en la participación de los trabajadores en la propiedad de los principales activos que conforman el patrimonio familiar, haciendo especial énfasis en aquellos que representan la propiedad sobre los medios de producción así como en aquellos otros vinculados a las burbujas especulativas¹⁴. En los siguientes gráficos se representa la proporción del valor total de cada activo que pertenece a las familias que componen la clase asalariada.

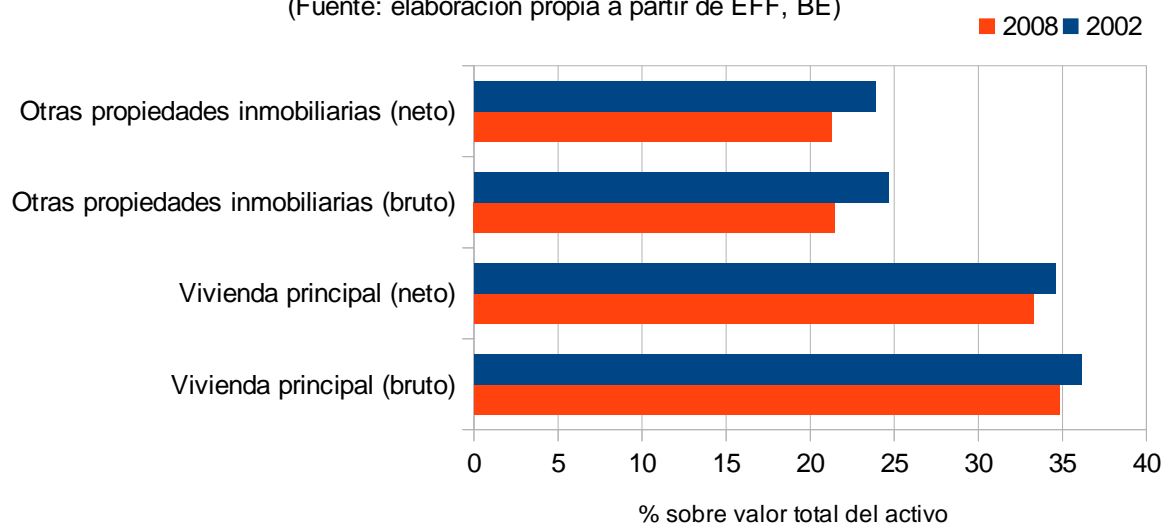
En el Gráfico 4 se refleja la participación de los trabajadores en la propiedad de los inmuebles. Tanto para la vivienda principal como para el resto de propiedades inmobiliarias se presentan los datos en términos brutos y netos, descontando el valor de las deudas vinculadas a la adquisición de estos activos, con el objetivo de detectar posibles especificidades en los procesos de endeudamiento de la clase asalariada. Además, se ofrecen debidamente separados los datos relativos a la vivienda principal de la del resto de propiedades inmobiliarias.

¹³ En Bover (2004) y en BE (2004) se puede encontrar una explicación de la metodología utilizada en la EFF.

¹⁴ Para ello, se ha definido la clase asalariada como el conjunto de familias en las que la persona de referencia estaba empleada por cuenta ajena -salvo los que declaraban ocupar cargos de alta dirección-, desempleada o tenía reconocida una incapacidad laboral permanente, así como aquellas otras familias en las que la persona de referencia estaba jubilada, era estudiante o se dedicaba a las labores domésticas y el segundo miembro del hogar estaba empleado por cuenta ajena, desempleado o tenía reconocida una incapacidad laboral permanente.

Gráfico 4 . Participación de la clase asalariada en la propiedad de inmuebles

(Fuente: elaboración propia a partir de EFF, BE)



Esta última desagregación queda justificada desde la perspectiva de que la vivienda principal, a diferencia de otros elementos patrimoniales, representa un medio de consumo que presta servicios directos y, además, su posesión no permite disfrutar de la burbuja especulativa: el incremento potencial de renta solo se realiza si el activo se vende lo que no hace la mayoría de la población al utilizarla como bien de consumo duradero. Y, en el caso de hacerlo, el efecto se diluiría por el incremento de los precios de los inmuebles al adquirir o alquilar otra vivienda (Cottrell, 1984:142). Aunque se argumenta habitualmente que el incremento del precio de la vivienda principal ha permitido a las familias aumentar su nivel de consumo mediante el acceso a mayores niveles de endeudamiento, según los datos de la EFF, solo el 2,3%, 4% y 3,3% de los hogares, en cada uno de los tres años que cubre la encuesta, respectivamente, incrementaron su nivel de endeudamiento como consecuencia del aumento del precio de su vivienda principal. Por lo tanto, las revalorizaciones inmobiliarias fueron disfrutadas, fundamentalmente, por los hogares que poseían inmuebles distintos a su vivienda habitual. Por lo tanto, la vivienda principal se incluye dentro del análisis del patrimonio familiar como consecuencia de los servicios directos que presta, aunque mantiene un carácter completamente distinto al del resto de elementos patrimoniales.

En el caso de la vivienda principal, no se observan diferencias significativas comparando la participación en términos brutos y netos, apreciándose únicamente una participación ligeramente más reducida si se descuenta el valor de las deudas. A pesar de ser el activo en el que la participación de los trabajadores es más elevada, resultado de la elevada extensión de la propiedad de este activo en el caso español, los asalariados mantienen un porcentaje de propiedad inferior al correspondiente a su peso relativo en la estructura social como consecuencia de las diferencias de valor entre las viviendas poseídas. Es decir, las diferencias entre clases sociales no se corresponden tanto a un desigual acceso a la propiedad del activo sino, más bien, a las diferencias existentes en los valores promedios de las viviendas poseídas. De cualquier modo, en ambos casos, expresando el valor del activo en términos brutos o netos, la participación de los trabajadores en la propiedad de este activo ha sido decreciente.

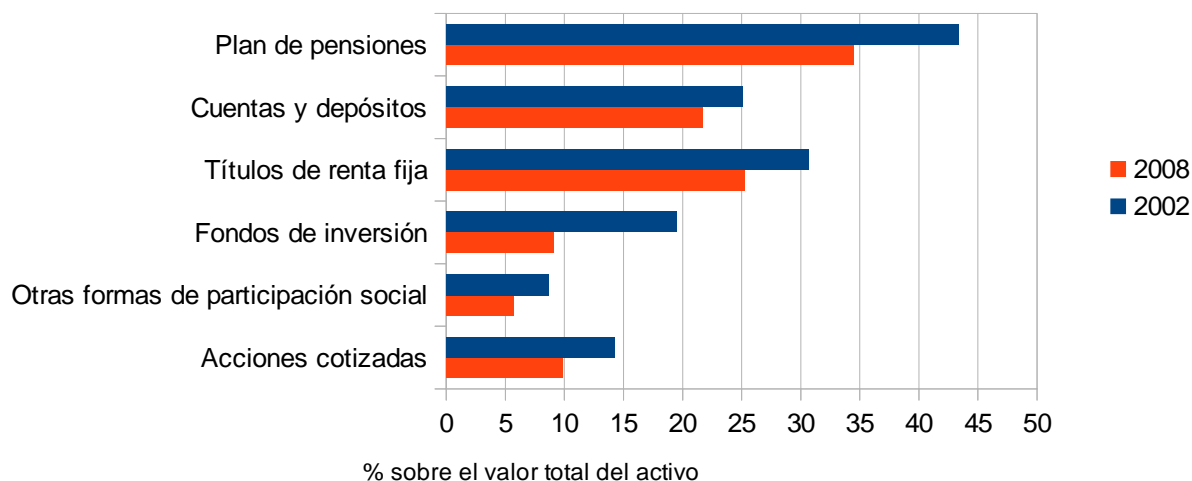
En el caso del resto de propiedades inmobiliarias, la proporción de la que es

propietaria la clase asalariada es más reducida que en el de la vivienda principal, ya que su propiedad está mucho menos extendida. Aunque solo una reducida parte de estos activos es utilizada como medios de producción, su inclusión en el análisis permite valorar quienes pudieron sacar beneficio de las ganancias patrimoniales vinculadas a la burbuja inmobiliaria. Y, como puede comprobarse, solo una pequeña -un 21,3% en términos netos en 2008- y decreciente fracción -desde el 23,9% del 2002- de estos activos quedaba en manos de la clase trabajadora, por lo que su participación en las posibles ganancias patrimoniales derivadas de su enajenación en plena burbuja especulativa tuvo un carácter residual. Por lo demás, las tendencias son parecidas a las reflejadas más arriba para la vivienda principal, detectándose sólo ligeras diferencias entre la expresión en términos brutos y netos del valor de los activos y una caída durante los años analizados en la participación de los trabajadores en la propiedad de estos activos.

Más importante es el análisis de la distribución de la propiedad de los activos financieros, que se representa en el Gráfico 5. Aunque también quedaron sometidos a su propia burbuja especulativa, fuente potencial de ganancias en el caso de la liquidación de activos, su inclusión queda justificada porque muchos de ellos representan la propiedad de medios de producción y, además, su titularidad genera cierto flujo de ingresos a sus propietarios. Por lo tanto, el análisis que se considera más relevante es el de las acciones y otras formas de participación social. En el año 2002 la participación de los trabajadores en la propiedad de estos activos era marginal -de un 14,3% y un 8,6%, respectivamente. Pero, además, a lo largo de los últimos años del denominado *milagro español*, se vio mermada en ambos casos -hasta el 9,8% y el 5,7%, respectivamente. De este modo, se pone de manifiesto que el patrón de crecimiento ha potenciado la asimétrica distribución de los medios de producción.

Gráfico 5. Participación de la clase asalariada en la propiedad de activos financieros

(Fuente: elaboración propia a partir de la EFF, BE)



Otros elementos patrimoniales que representan la propiedad de medios de producción son los fondos de inversión y los de pensiones¹⁵. Las instituciones de inversión colectiva han irrumpido en las últimas décadas asumiendo un protagonismo

¹⁵ Aunque cierta parte de los recursos depositados en estas formas de inversión es canalizada hacia la deuda pública, la mayoría se orienta hacia la financiación del sector privado, dirigiéndose, en buena medida, a la adquisición de diferentes títulos de propiedad social.

creciente en el sector financiero. De nuevo, se observa una participación decreciente de los trabajadores en su propiedad a lo largo del periodo, especialmente destacada en el caso de los fondos de inversión, en el que la propiedad de los trabajadores ha caído a la mitad. De esta manera, estos activos tampoco han servido para promover la participación de los asalariados en la propiedad de los medios de producción. El peso relativo de los trabajadores en la propiedad es superior en el caso de los planes de pensiones, en cierta parte porque no solo se incluyen los planes individuales y los seguros de jubilación, sino también los planes de empleo. Además, su propiedad está más extendida entre la clase asalariada como consecuencia del deterioro que ha sufrido el sistema público, mediante el endurecimiento de las condiciones de acceso y el establecimiento de métodos de cómputo de la cuantía de las prestaciones desfavorables para los intereses de la clase trabajadora, lo que explica la mayor propensión de los asalariados a dirigir sus ahorros hacia este tipo de activos. No obstante, son activos que únicamente pueden convertirse en liquidez, antes de la edad de retiro, en circunstancias excepcionales.

También en el caso de los activos financieros de renta fija y en los depósitos y cuentas líquidas la participación de los trabajadores ha caído a lo largo del periodo. La importancia de estos activos radica en que su posesión genera un flujo de ingresos en favor de sus propietarios y, además, representa una importante fuente de obtención de liquidez con la que es posible afrontar situaciones temporales de dificultad económica.

Por lo tanto, lejos de favorecer la extensión de la propiedad de los medios de producción, la dinámica de acumulación durante la fase de crecimiento previa a la crisis generó una estructura de propiedad más concentrada. Este proceso es el envés del proceso de asalarización de la población activa mencionado más arriba. El resultado ha sido una estructura social cada vez más polarizada, con una fracción creciente de la sociedad cuya principal fuente de ingresos ha sido el salario, renta sometida a una profunda constricción durante todo el periodo, y una minoría de la población que ha concentrado una porción creciente de la propiedad. El análisis de la participación de los trabajadores en la propiedad de diferentes activos permite desmitificar la idea de que las privatizaciones y las políticas de desregulación favorecen la extensión de la propiedad de la riqueza entre las diferentes clases sociales.

Además, la clase trabajadora no ha podido ver compensada la presión a la baja sobre los salarios con una participación creciente en las rentas derivadas de la propiedad. Asimismo, tampoco han sido los principales beneficiarios de las posibles ganancias patrimoniales derivadas de las burbujas ya que su participación en la propiedad de los activos sometidos a las presiones especulativas ha sido reducida y decreciente, tanto en los activos reales como en los financieros. De este modo, durante la última fase de crecimiento, los niveles de desigualdad entre clases sociales se han disparado, no solo en términos de ingresos, sino también desde el punto de vista de la riqueza. El grado de asimetría en la distribución de los activos financieros es mayor que en el caso de los activos reales, lo que adquiere una relevancia más elevada en el caso de aquéllos que representan la propiedad de medios de producción. No solo es que los niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza sean elevados sino que han sido crecientes a lo largo del periodo, ya que la participación de los trabajadores en la propiedad de los principales elementos patrimoniales se ha visto deteriorada.

Ganancias patrimoniales e ingresos de los más ricos

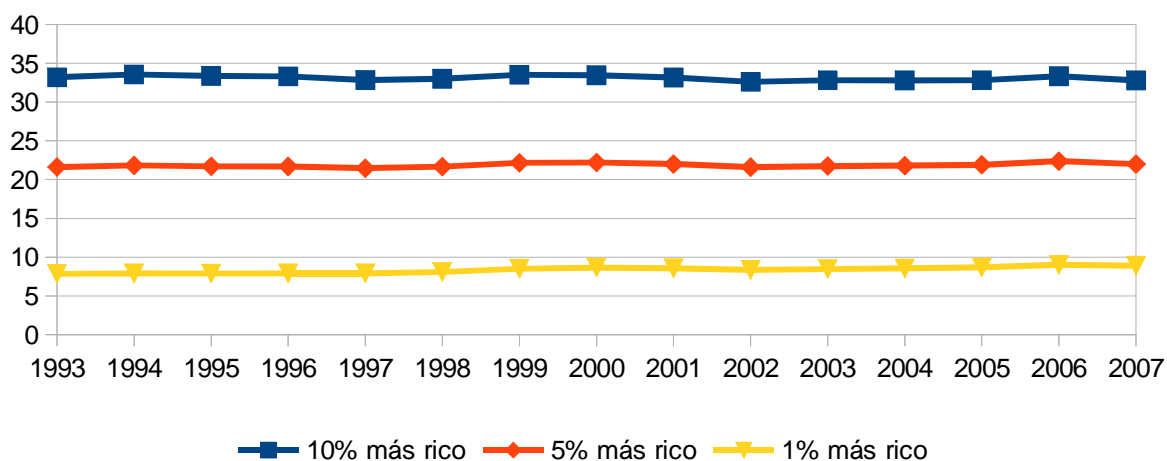
Dado ese deterioro de la distribución de la riqueza, no es de extrañar que las ganancias patrimoniales hechas posibles por la burbuja inmobiliaria favorecieran

fundamentalmente a los segmentos de familias e individuos de mayor renta.

Si no se tienen en cuenta dichas ganancias de patrimonio los ingresos de los más ricos parecen haberse quedado estancados durante los años previos a la crisis (Gráfico 6). Así, la participación del 10% de personas más ricas en el ingreso bruto antes de impuestos¹⁶ disminuyó del 33,2% al 32,8% entre 1993 y 2007 (aunque habiendo alcanzado en 2006 un valor del 33,3% ligeramente superior al del año inicial); la participación del 5% de personas más ricas apenas se incrementó del 21,6% al 22,0%; y sólo la del 1% más rico vivió un aumento relativamente significativo, pasando del 7,8% al 8,9% del ingreso antes de impuestos durante esos mismos años. De estos datos, en principio, se deduciría que el reparto de las principales fuentes de renta (salarios, ingresos de actividades económicas e ingresos del capital) apenas habría enriquecido de manera creciente a los segmentos de individuos de mayores rentas.

Gráfico 6. Participación de los segmentos de familias más ricas en el ingreso bruto (excluyendo las ganancias de patrimonio)

(Fuente: World Top Incomes Database)

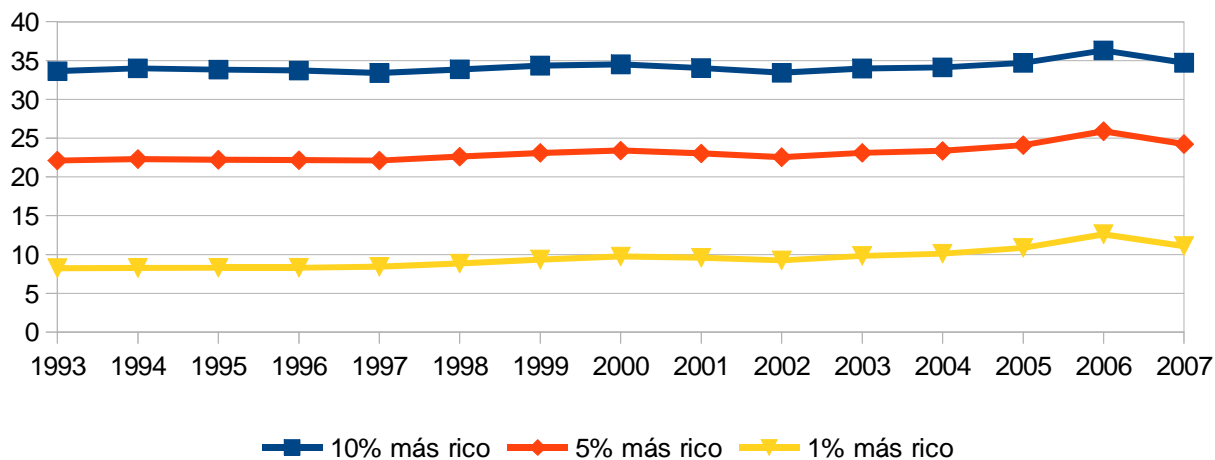


Sin embargo, si se incluyen las ganancias de patrimonio realizadas en el cálculo de la serie de datos, el patrón de evolución de los ingresos de los más ricos varía de manera sustancial (Gráfico 7). La participación tanto del 10%, 5% y 1% de personas más ricas en el ingreso bruto se habría incrementado en una proporción significativa, pasando en el primer caso del 33,6% en 1993 al 34,7% en 2007 (36,3% en 2006); en el segundo del 22,1% al 24,2% (25,9% en 2006); y en el caso del 1% más rico del 5,4% al 8,2% (9,6% en 2006) durante esos mismos años. Esta diferencia en la evolución de las series muestra la relevancia de la burbuja inmobiliaria y del empeoramiento en la distribución del patrimonio a la que nos hemos referido más arriba para explicar el creciente enriquecimiento de los segmentos más ricos de renta.

¹⁶ Hay que recordar que la principal fuente de estadísticas de ingresos de los más ricos la constituyen los datos fiscales y, en concreto, las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Según la definición hecha por los autores que han tratado los datos para la *World Top Incomes Database*, de la que se han obtenido las series para este trabajo, el concepto de ingreso es un concepto de “ingreso bruto antes de todas las deducciones e incluyendo todos los tipos de ingresos declarados en el impuesto sobre la renta personal: salarios y pensiones, ingreso neto de actividades económicas, dividendos, intereses, otros ingresos de la inversión y otros tipos de ingreso de menor importancia”, así como “las ganancias de patrimonio realizadas”.

Gráfico 7. Participación de los segmentos de familias más ricas en el ingreso bruto (incluyendo las ganancias de patrimonio)

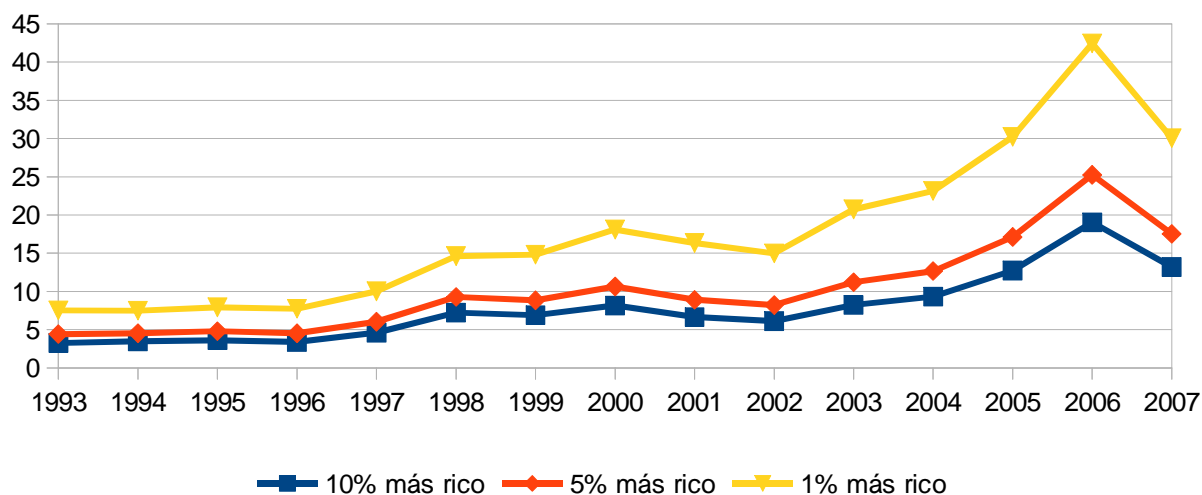
(Fuente: World Top Incomes Database)



No en vano, si se analiza la importancia de los diferentes componentes de ingreso (rendimientos del trabajo, rendimientos de actividades económicas, rendimientos del capital y ganancias patrimoniales) en la renta de los individuos más ricos la relevancia de la distribución del patrimonio queda confirmada. Los tres primeros componentes disminuyeron su participación en la renta tanto del 10%, como del 5% y el 1% de personas más ricas (Gráfico 8). En el caso de los rendimientos del trabajo, relativamente más importante en la renta del 10% más rico, pasaron de suponer 73,2% al 68,4% del ingreso bruto de dicho segmento entre 1993 y 2007. En los casos del ingreso de actividades económicas y del ingreso del capital mobiliario, relativamente más importantes en la renta de los cuantiles de ingreso más altos, pasaron a suponer el 20,9% y el 14,9% al 13,0% y el 13,7%, respectivamente, del ingreso del 1% más rico. Mientras tanto, las ganancias de patrimonio se incrementaron hasta llegar a totalizar en 2006 (su punto álgido) el 19,1% de la renta del 10% más rico, el 25,3% de la del 5% más rico y hasta el 42,5% del 1% de individuos con mayores ingresos.

Gráfico 8. Porcentaje de las ganancias de patrimonio sobre la renta de los más ricos

(Fuente: World Top Incomes Database)



Esos porcentajes disminuyeron de manera acusada al año siguiente, hasta el 13,2%, el 17,5% y el 30,0%, respectivamente, algo que, al tratarse de ganancias patrimoniales realizadas, se encuentra en consonancia con el incremento de vivienda nueva sin vender, que pasó de 273.000 a 414.000 inmuebles únicamente entre 2006 y 2007. De este modo, podemos fijar en ese año 2007 el inicio del pinchazo de la burbuja inmobiliaria, como mínimo en lo que respecta al ingreso de las personas más ricas que fueron las que, no en vano, principalmente se beneficiaron de ella durante el periodo de crecimiento.

Índice de Gini y pobreza

Como vamos a ver a continuación a pesar de este creciente enriquecimiento de los más ricos en el que redundó la desigual distribución del patrimonio, los principales indicadores de desigualdad y pobreza no empeoraron de manera sustancial gracias a la creación de empleo hecha posible por la burbuja inmobiliaria. Sin embargo, las condiciones de ajuste salarial sobre las que se cimentó el crecimiento impidieron que la generación de puestos de trabajo se tradujera en una mejora sustancial de las condiciones de vida de la población.

En efecto, la evolución del salario real medio provocó que, a pesar de la contención de la dispersión salarial, el porcentaje de trabajadores en riesgo de pobre apenas se redujese del 10,8% al 10,2% entre 2004 (primer año para el que Eurostat provee de datos) y 2007, manteniéndose dicho porcentaje en un nivel significativamente más elevado que el de la media de la UE-15: un 7,9% ese mismo año 2007. Sólo gracias a la creación de empleo, la pobreza antes de impuestos se redujo. Según los datos de la OCDE, dicha pobreza (medida a partir de un umbral del 60% del ingreso mediano) se redujo del 38,0% al 32,4% de la población entre 2004 y 2007, siguiendo una tendencia a la baja que también se produjo en otras economías periféricas de la UE, como las de Grecia o Portugal. Medida después del efecto de los impuestos, la incidencia de la pobreza también se redujo, aunque en una menor proporción, de sólo un punto porcentual (21,6% a 20,6%), durante esos mismos años¹⁷.

Esta dispar evolución del indicador antes y después de impuestos apunta en la dirección de que fue la creación de empleo y no la labor redistributiva estatal el factor más importante para explicar la reducción de la pobreza y la contención del incremento de la desigualdad de la renta. De esta manera, dado que, en último término, el indicador de pobreza que, más que reflejar una privación material absoluta, refleja una de carácter relativo, dicha disparidad también se observa en otras de las variables que miden la desigualdad. Tanto el índice de Gini, como la ratio de ingresos 80/20 mejoraron en el periodo 1995-2007, pasando el primero de 34 a 31,9 puntos y el segundo de 5,9 a 5,5. Sin embargo, mientras que el índice de Gini antes de transferencias se redujo de 47,7 a 45,4 puntos entre 2004 (año en el que comienza la serie de la variable) y 2007, ese mismo indicador después de transferencias no hizo sino incrementarse durante ese mismo periodo de 31,0 a su citado valor de 31,9 puntos en 2007, al igual que lo hizo la ratio 80/20 de 5,2 a su valor final de 5,5.

En resumen, la distribución de la renta en la economía española en el periodo

¹⁷ El INE ofrece dos indicadores de tasas de pobreza: una la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social medida según los criterios establecidos en la Estrategia Europa 20/20 y, otra, su propia medición. La primera se habría reducido del 25,0% al 23,3% y la segunda del 20,1% al 19,7% durante el periodo 2004-2007.

anterior a la crisis se habría visto determinada por dos factores principales: por un lado, por la evolución de la distribución de la riqueza y de las ganancias patrimoniales; y, por el otro, por la evolución del empleo y los salarios. El empeoramiento de la distribución de la riqueza y el consiguiente desigual reparto de las plusvalías generadas gracias a la burbuja inmobiliaria explicarían el creciente enriquecimiento de los cuantiles de individuos más ricos. La creación de empleo asociada a la burbuja habría permitido disminuir la pobreza y contener el incremento de la desigualdad. No obstante, la aparente tendencia regresiva de las transferencias estatales y, sobre todo, la evolución de los salarios reales en un modelo de crecimiento basado en la imposición de permanentes políticas de ajuste habría impedido que la expansión económica del periodo 1994-2007 diese lugar a una mejora sustancial de las condiciones de vida. Como vamos a ver, la respuesta dada al estallido de la crisis desde 2008 ha pasado a hacer visible el potencial regresivo real del ajuste que hasta ahora había quedado oculto detrás de una precaria creación de empleo.

4. La distribución de la renta en la economía española durante el periodo de crisis (2008-2012)

En efecto, el estallido de la crisis y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria han tenido un marcado efecto sobre dos variables fundamentales para la distribución personal de la renta de la economía española: las ganancias patrimoniales y las rentas salariales. El impacto inicial de la crisis redundó negativamente sobre las ganancias patrimoniales. No obstante, la nueva ronda de políticas de ajuste puestas en marcha desde, al menos, el año 2009 ha acabado concentrando dicho impacto sobre el empleo y los salarios. El consiguiente profundo empeoramiento de la desigualdad de la renta y la pobreza es el resultado final de un modelo productivo desequilibrado que está logrando el mantenimiento de la rentabilidad empresarial a costa de las condiciones de vida de una mayoría de la población.

Como hemos adelantado más arriba, la reducción de las ganancias patrimoniales se comenzó a producir durante el mismo año 2007, antes de que el PIB de la economía española entrase en recesión. Así, su importancia en proporción a la renta de los cuantiles de mayores ingresos se redujo de manera sustancial, pasando de suponer un 42,5% de la renta del 1% de personas más ricas en el año 2006 a nada más que un 9,79% en el año 2010. Esto redundó en una caída inicial de la participación de dichos cuantiles en el ingreso bruto antes de impuestos. Según los datos de la *World Top Incomes Database*, la participación del 10% más rico disminuyó desde su punto álgido del 36,3% en 2006 (34,7% en 2007) a suponer el 32,5% de dicho ingreso en 2010.

En este contexto de profunda disminución de las ganancias patrimoniales se ha emprendido una reacción con el objetivo último de revertir el deterioro de la rentabilidad y superar la recesión que ha ahondado en el ajuste salarial desplegado durante la anterior fase de crecimiento. El análisis de la estrategia emprendida desde el estallido de la crisis pone de manifiesto que el conflicto distributivo entre capital y trabajo se ha encontrado en el eje del ajuste. No obstante, no se puede trazar una mera línea de continuidad entre estas medidas y las reformas acometidas durante el periodo anterior ya que el grado de profundidad con el que se han aplicado en estos últimos años las ha situado en un plano cualitativamente distinto.

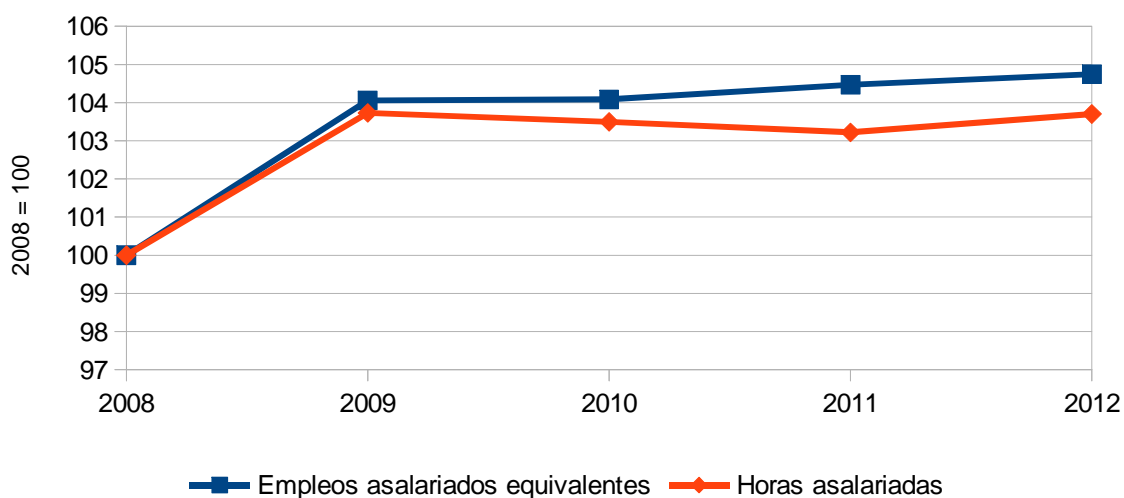
La contrarreformas laborales aplicadas en los últimos años han supuesto el debilitamiento del marco de negociación colectiva, facilitando los descuelgues de los convenios colectivos por parte de las empresas, han abaratado el despido y han reducido las cuantías de las prestaciones por desempleo, en plena explosión de las tasas de paro.

En 2012 se alcanzó un AINC de carácter plurianual que contemplaba pírricos avances para los salarios y en los últimos años el SMI ha quedado congelado. El endurecimiento del acceso a las pensiones públicas mediante el retraso de la edad de retiro se ha conjugado con un cómputo desfavorable de su cuantía, así como con la ruptura del compromiso de mantenimiento de su poder adquisitivo. Los salarios de los empleados públicos se han reducido de manera muy intensa y el gasto público de carácter social ha quedado sometido a intensos recortes, especialmente en los capítulos de sanidad y educación. Estas son únicamente las principales reformas adoptadas, que han supuesto un ataque directo a los salarios y que, por lo tanto, han incrementado los niveles de desigualdad.

En el Gráfico 9 se puede apreciar como inicialmente el desencadenamiento de la crisis provoca un crecimiento del salario real promedio, como consecuencia fundamentalmente de la destrucción del empleo de peor calidad, que queda peor remunerado. No obstante, desde el año 2009 su nivel ha quedado prácticamente estancado como consecuencia del apuntalamiento del ajuste salarial y de la presión ejercida por el crecimiento exponencial del desempleo. Y todo ello a pesar de que la presión inflacionista durante estos últimos ha sido prácticamente nula.

Gráfico 9. Trayectoria salario real promedio (Deflactor del PIB)

(Fuente: elaboración propia a partir de INE y AMECO)



Además, como se puede comprobar en el Gráfico 10 la estructura salarial no ha experimentado cambios significativos -salvo un ligero incremento en el peso relativo del estrato más bajo en detrimento de los que cobran un salario que representa entre 2 y 3 el SMI- de tal manera que la dispersión salarial ha permanecido, prácticamente, constante. La Tabla 2 tampoco refleja una mayor disparidad salarial desde el estallido de la crisis. Más bien, todo lo contrario: los niveles de dispersión salarial se han reducido desde entonces, continuando la senda mantenida durante el periodo anterior. Por lo tanto, se debe acudir a las diferencias existentes entre los distintos tipos de rentas para comprender el repunte que han experimentado los niveles de desigualdad desde el estallido de la crisis.

Gráfico 10. Trabajadores según su nivel salarial en función del SMI

(Fuente: EES, INE)

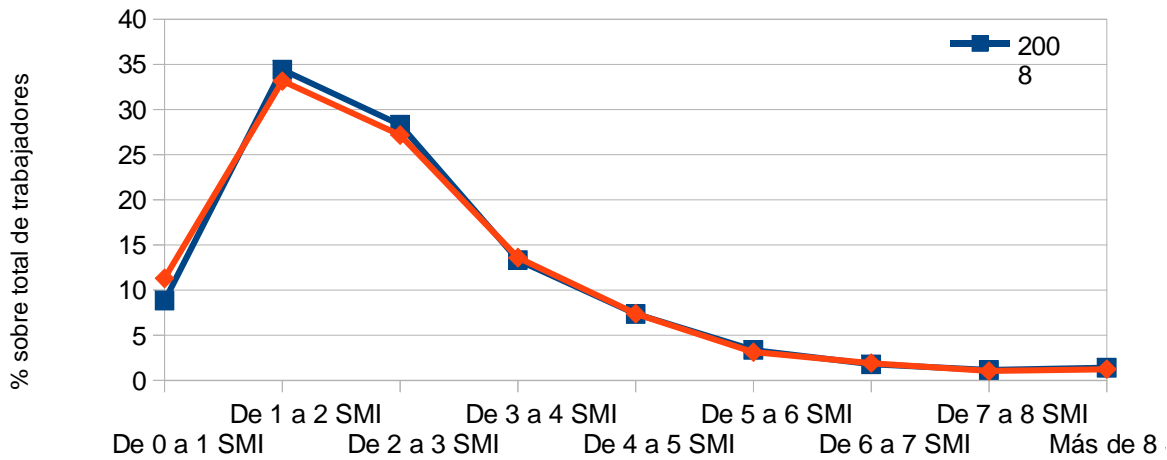


Tabla 2. Ratios de dispersión salarial

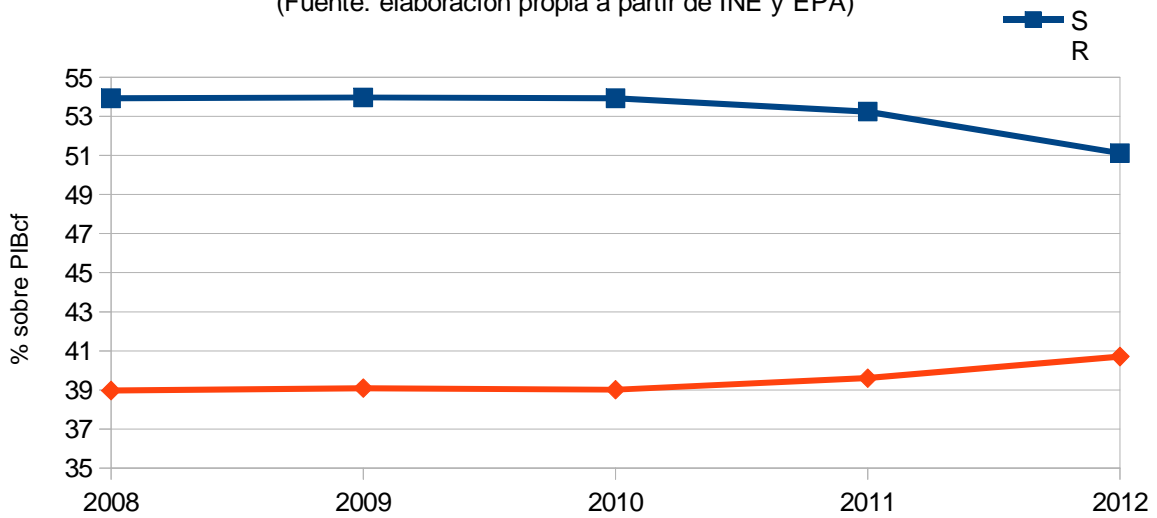
	2007	2011
Ratio Deciles 9/1	3,47	3,23
Ratio Deciles 9/5	2,06	1,96
Ratio Deciles 5/1	1,68	1,65

Fuente: elaboración propia a partir de OCDE

Recurriendo de nuevo al análisis relativo de la distribución funcional del ingreso, se puede comprobar que las diferencias entre las rentas salariales y los beneficios se han agudizado. En el Gráfico 11 se muestra que el beneficio relativo, tras experimentar un leve retroceso en el año 2008, ha gozado de una tendencia creciente en los últimos años, que ha ido en detrimento de la participación salarial en el ingreso total. Mientras que la participación de los beneficios ha ascendido desde el 38,9% de 2008 hasta el 40,7% de 2012, en ese mismo periodo el salario relativo ha caído desde el 53,9% hasta el 51,1%. Conforme a todo ello, se constata que bajo el repunte de los niveles de desigualdad subyace la estrategia de involución salarial auspiciada desde la anterior fase de crecimiento y recrudescida actualmente a efectos de reactivar la acumulación.

Gráfico 11. Distribución relativa del ingreso

(Fuente: elaboración propia a partir de INE y EPA)



Según los datos de Eurostat, la participación del decil de ingresos más altos en la renta disponible ha aumentado del 23,6% al en 2007 al 24,8% en 2012 (Gráfico 12). Más aún, calculando la variación de la renta que hace punto de corte entre el noveno y el decimo decil de renta, su ingreso disponible se habría incrementando a una tasa media acumulativa anual del 1,6% desde el comienzo de la crisis (Gráfico 13). En contraste, la renta deciles de menores ingresos se habría reducido en términos absolutos a tasas acumulativas anuales del 1,9% y el 0,5%, respectivamente. Aunque el resto de deciles habrían visto mejorar en cierta proporción sus ingresos totales, todos hasta el sexto han visto caer su participación en el reparto de la renta disponible, del 2,4% al 1,5% en el de menores ingresos, por poner sólo un ejemplo. En estas condiciones no es de extrañar que la ratio 80/20 haya pasado, según los datos de Eurostat, de 5,5 a 7,2 puntos en ese mismo periodo 2007-2012 y el índice de Gini después de transferencias de 31,9 a 35 puntos, el peor dato de toda la UE, sólo por detrás de Letonia cuyo índice de Gini alcanza los 35,7 puntos.

Gráfico 12. Participación de los deciles de ingreso en la renta disponible

(Fuente: Eurostat)

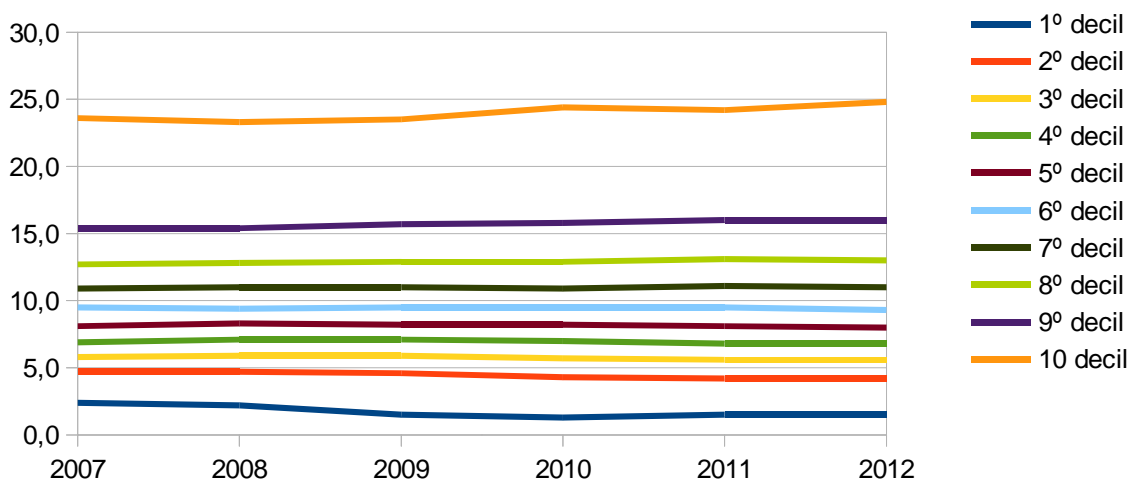
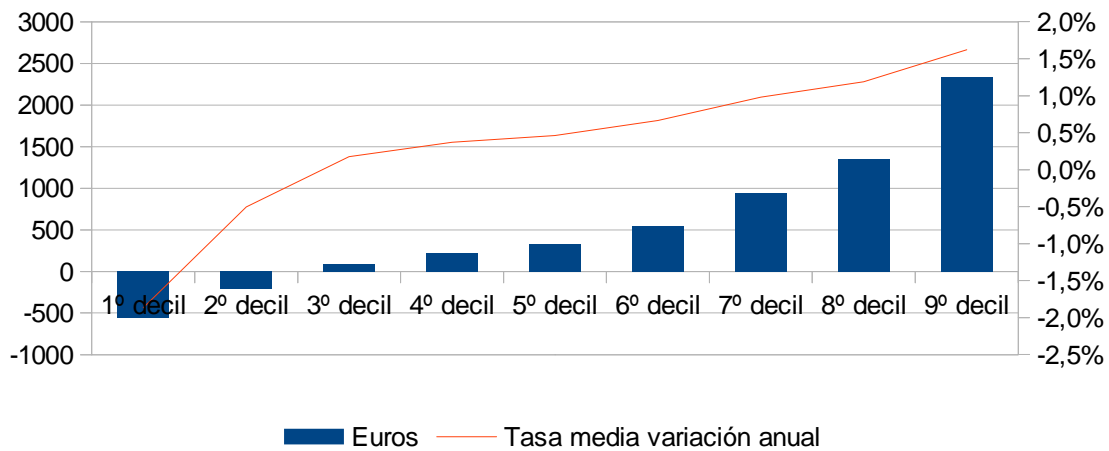


Gráfico 13: Variación de la renta disponible de los deciles de ingreso

(Fuente: Eurostat)



Aunque aún no hay datos disponibles acerca de la evolución reciente de los rendimientos del capital de los segmentos más altos de renta, es posible constatar que el empeoramiento de la distribución de la renta es consecuencia directa de la profundización del proceso de ajuste salarial al que nos hemos referido más arriba. La evolución seguida por los salarios reales ha ampliado la incidencia de la pobreza en el trabajo, que ha pasado a afectar a un 12,3% de los asalariados en 2012. Esto, junto con la destrucción de puestos de trabajo, ha redundado en un empeoramiento del índice de Gini. Calculado antes de las transferencias estatales supera, incluso, en proporción al del índice de Gini del ingreso disponible, habiéndose incrementado desde 45,4 puntos en 2007 a 52,8 en 2012. Lo mismo ocurre con la pobreza antes de impuestos que, según los datos de la OCDE, pasó de afectar al 32,4% de la población en 2007 al 39,4% en 2010, creciendo del 20,2% al 22,0% en su medición después de impuestos. Es decir, que, aunque la labor redistributiva del Estado vía transferencias e impuestos ha seguido teniendo un carácter relativamente progresivo, a pesar de los recortes, ha sido insuficiente para compensar el empeoramiento de la distribución de la renta provocado por el ajuste salarial.

En último término, esto también ha provocado un significativo incremento de los porcentajes de personas en riesgo de exclusión y que sufren privación material. Según el indicador utilizado por Eurostat, el primero de esos porcentajes ha pasado del 23,3% al 28,2% de la población en el ya citado periodo 2007-2012. Tomando al segundo en su definición más restringida (carencia material en cuatro ó más de los tipos de privaciones contempladas) ha aumentado del 3,5% al 5,8% de la población durante esos mismos años, un porcentaje que se dispara al 38,4% de la misma (desde el 29,3%) si se mide según las personas que sufren privación en al menos dos de las dimensiones observadas. En todo caso, sean unos u otros los datos analizados, el brutal impacto del ajuste y su vínculo con la dimensión más puramente salarial del ingreso parecen evidentes.

El patrón distributivo previo a la crisis había dejado a la vista la incapacidad del modelo de crecimiento de la economía española para asegurar una mejora de las condiciones de vida de la población. El análisis de lo que ha ocurrido con la desigualdad de la renta y la pobreza desde el estallido de aquella expone de manera aún más cruda que el ataque continuado a las rentas del trabajo es la única vía que el capitalismo español tiene de asegurar sus condiciones de rentabilidad.

5. Conclusiones:

El análisis efectuado ha puesto de manifiesto que el repunte de los niveles de desigualdad no es exclusivo de la fase recesiva actual sino que el propio modelo de crecimiento desplegado durante el periodo anterior a la crisis no permitió una mejora de las condiciones de vida de la mayoría de la población. De hecho, a pesar de alcanzar un ritmo de crecimiento económico superior al de las principales potencias capitalistas, los niveles de pobreza solo disfrutaron de leves descensos y quedaron situados en cotas superiores a las de la UE-15.

La reactivación de la acumulación se sustentó en la recuperación de las condiciones de rentabilidad mediante la aplicación de un rígido ajuste salarial que explica la involución experimentada por el salario promedio y la regresión del salario relativo. Toda vez que la dispersión salarial no se acrecentó durante este periodo, sino que más bien se redujo ligeramente, la creciente desigualdad puede ser explicada manteniendo una perspectiva funcional en el análisis sobre la distribución del ingreso. Aunque la precaria creación de empleo ocultó el potencial regresivo del ajuste durante la fase de crecimiento, su vínculo con el empeoramiento de las condiciones de vida se ha hecho evidente desde el estallido de la crisis.

Por otra parte, la participación de los trabajadores en la riqueza fue decreciente a lo largo del periodo, de tal manera que la constricción salarial no quedó compensada por mayores rentas derivadas de la propiedad de activos ni por una mayor participación en las ganancias patrimoniales vinculadas a las burbujas especulativas. Precisamente, fueron los hogares de mayores ingresos los principales beneficiarios de esta revalorización de activos. De ahí que la desigual distribución del patrimonio familiar también sea significativa para comprender el enriquecimiento más intenso de aquellos segmentos de mayor ingreso, especialmente durante el periodo anterior a la crisis.

Desde el desencadenamiento de la crisis la situación se ha agravado como consecuencia, no solo del impacto de la recesión, sino también de las políticas adoptadas frente a ella. En realidad, se ha reincidido en la misma estrategia de ajuste salarial aunque con un mayor grado de profundidad, lo que se ha traducido en unos incrementos más bruscos de la desigualdad. Los deciles superiores son los que han mejorado de manera más notable su posición respecto al resto, experimentando un retroceso los deciles inferiores. De nuevo, el análisis funcional permite revelar que las causas de los mayores niveles de desigualdad se encuentran en el conflicto latente entre capital y trabajo: mientras que la participación de los beneficios en la renta total ha mantenido una senda ascendente en estos últimos años, el salario relativo ha profundizado en su deterioro. Por lo tanto, la atenuación de los niveles de desigualdad requiere la ruptura con una dinámica de acumulación sometida a las exigencias de la rentabilidad.

Bibliografía

Arrizabalo, Xabier (2014): *Capitalismo y economía mundial*, IME, Madrid.

Banco de España (2004): "Encuesta Financiera de las Familias (EFF): descripción, métodos y resultados preliminares", en *Boletín Económico del Banco de España*, Noviembre/2004, pp. 61-82.

Bover, Olympia (2004): "Encuesta Financiera de las Familias Españolas (EFF):

Descripción y métodos de la encuesta de 2002”, *Documentos Ocasionales Nº 0409*, Banco de España.

Cottrell, Allin (1984): *Social classes in marxist theory*, Routledge & K. Paul, London.

Del Rosal, Mario y Murillo, Javier (2012): “El euro como mecanismo de aplicación del ajuste salarial”, ponencia presentada en las XIII JEC, Sevilla

Fernández, Elena; Martínez, Antonio y Álvarez, Santiago (2008). “La presión fiscal por impuesto sobre sociedades en la UE”, *documento de trabajo nº 407/2008*, Fundación de las Cajas de Ahorros.

Luengo Escalonilla, Fernando; Gracia Santos, Manuel; y Vicent Valverde, Lucía (2012): “Productividad y posicionamiento estructural de la industria de bienes de equipo española”, *Revista de Economía Crítica*, nº 14, pp. 68-92.

Puig Gómez, Alberto (2011): “El modelo productivo español en el periodo expansivo de 1997-2007: Insostenibilidad y ausencia de políticas de cambio”, *Revista de Economía Crítica*, nº 12, pp. 64-81.

Rodríguez López, Emmanuel y López Hernández, Isidro (2011): “Del auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010)”, *Revista de Economía Crítica*, nº 12, pp. 39-63.

Toharia, L. y Malo, M. A. (1997): “Economía y Derecho del Trabajo: las reformas laborales de 1994 y 1997”, *Cuadernos económicos del ICE*, nº 63, pp. 155-174.