

21

INFORME  
ESPAÑA  
2 0 1 4

una interpretación  
de su realidad social



Fundación Encuentro

INFORME  
ESPAÑA 2014

21

INFORME  
ESPAÑA  
2 0 1 4

una interpretación  
de su realidad social



Fundación Encuentro



Edita: **Fundación Encuentro**  
Oquendo, 23  
28006 Madrid  
Tel. 91 562 44 58 - Fax 91 562 74 69  
[correo@fund-encuentro.org](mailto:correo@fund-encuentro.org)  
[www.fund-encuentro.org](http://www.fund-encuentro.org)

ISBN: 978-84-89019-42-3  
ISSN: 1137-6228  
Depósito Legal: M-34384-2014

Fotocomposición e Impresión: Albadalejo, S.L.  
Antonio Alonso Martín, s/n - Nave 10  
28860 Paracuellos del Jarama (Madrid)

Convenio de colaboración  
23 de marzo de 2011



VNIVERSIDAD  
D SALAMANCA

CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL



*Gracias a las entidades que nos patrocinan –Fundación Ramón Areces y Fundación Mapfre– la Fundación Encuentro dirige el Centro de Estudios del Cambio Social (CECS), que elabora este Informe. En él ofrecemos una interpretación global y comprensiva de la realidad social española, de las tendencias y procesos más relevantes y significativos del cambio.*

*El Informe quiere contribuir a la formación de la autoconciencia colectiva, ser un punto de referencia para el debate público que ayude a compartir los principios básicos de los intereses generales.*

*Equipo de dirección y edición*

**José María Martín Patino**, Presidente • **Agustín Blanco**, Director General • **Antonio Chueca**, responsable del Departamento de Datos • **Giovanna Bombardieri**, Secretaria • **Teresa Herreros** • **Beatriz Manzanero**

*Equipo de colaboradores:*

*Consideraciones Generales.* **José M<sup>a</sup> Martín Patino**, Fundación Encuentro, y **Carlos Giménez**, Universidad Autónoma de Madrid • *Parte Segunda.* **Jesús Sanz**, Universidad Complutense, y **Óscar Mateos**, Universidad Ramon Llull • *Capítulo I.* **Carlos Peláez**, Universidad Complutense • *Capítulo II.* **Fernando González Urbaneja**, Periodista • *Capítulo III.* **Agustín José Menéndez**, Universidad de León • *Capítulo IV.* **Agustín Blanco** y **Antonio Chueca**, Fundación Encuentro.

*Y las siguientes Instituciones:* Instituto Nacional de Estadística.

# ÍNDICE

---

## PARTE TERCERA: CRECIMIENTO Y DESARROLLO

Capítulo I	
LA QUIEBRA DE LA CLASE MEDIA ESPAÑOLA	51
1. Introducción	53
2. Las clases medias. Concepto y realidad	54
2.1 Aportaciones a la tipologización de las clases sociales	60
2.2 Una mirada reflexiva a nuestro contexto	64
3. La creciente desigualdad socioeconómica	65
3.1 La estructura de ingresos de los hogares españoles	67
3.2 Desigualdad	83
3.3 Desempleo y población activa	88
3.4 Pobreza	90
4. La cara visible de la fractura de las clases medias	93
4.1 La emigración	93
4.2 Uso de los servicios sociales	96
4.3 Los cambios en las condiciones de vida	96
5. Conclusiones	98

## Capítulo I

---

# LA QUIEBRA DE LA CLASE MEDIA ESPAÑOLA



## 1. Introducción

Estamos asistiendo a un aumento de la desigualdad y al empobrecimiento de muchas capas sociales que hasta ahora disfrutaban de un nivel aceptable de bienestar social y de condiciones materiales de vida dignas. Aunque podamos interpretar que la causa inmediata sea la crisis económica y otros factores coyunturales, todo apunta a que se está construyendo una nueva distribución de la estructura social. Las franjas de vulnerabilidad y precariedad aumentan. Muchas capas sociales están viendo como entran en una espiral de escasez.

Los elementos a tener en cuenta no son sólo materiales y económicos, como la renta o el poder de compra, también hay que considerar las vinculaciones sociales. El sentido de pertenencia, la cohesión social, la identidad ciudadana aparecen cuando se cumplen las funciones sociales y se cubren de modo efectivo las misiones y objetivos que atribuimos a la sociedad: la cobertura de las necesidades básicas y la posibilidad de construir un proyecto personal y colectivo satisfactorio.

En este capítulo se analizará el efecto de la crisis en las clases medias españolas, sobre todo el grave descenso en su renta y riqueza y, en consecuencia, el deterioro de las condiciones de vida, el aumento de la carencia material y la precariedad en el empleo. Esto ha llevado a una disminución de este grupo social, en un proceso de movilidad descendente, y al aumento de la desigualdad. Se pretende hacer un recorrido descriptivo de la situación de la clase media y un análisis del impacto en los rostros de la crisis: la emigración, la pobreza energética, el aumento de la vulnerabilidad social y la pobreza que llevan a la exclusión social, el cambio de hábitos de consumo para poder cubrir las necesidades básicas, etc.

La realidad de la quiebra o deterioro de las condiciones de vida de las clases medias, además de la económica, tiene una dimensión cultural, social y también política. Este grupo poblacional se considera clave en la estabilidad de los procesos democráticos, por su aspiración a la modernización y a un proyecto social equitativo, entendiendo la democracia como un sistema político capaz de garantizar a los ciudadanos un corpus de derechos

de carácter político, social, económico y cultural a partir de la mediación de las instituciones públicas. La pertenencia, la afiliación, aparece como parte del contrato social en el que el ejercicio de los derechos se convierte en parte de la finalidad de cualquier forma de gobierno. El riesgo de fractura social aumenta cuando la vulnerabilidad y la escasez toman cuerpo en grandes sectores sociales y lleva a la crisis y a la pérdida de legitimidad de las instituciones.

Este capítulo pretende explorar estas cuestiones y analizar el conjunto de los datos existentes y las distintas aportaciones de otros estudios e informes realizados para poder comprender los procesos en los que estamos inmersos. Para ello, se analizará la vigencia y el significado de la clase social en el contexto en el que vivimos. A continuación se examinarán los datos existentes en relación con los ingresos, la desigualdad y los efectos de la crisis en la vida cotidiana de los ciudadanos españoles.

## **2. Las clases medias. Concepto y realidad**

El interés que despierta el estudio de las clases medias en este momento es consecuencia del impacto que ha supuesto la crisis en nuestra sociedad. Interesa la evolución de la desigualdad, el empobrecimiento y la precariedad de las condiciones de vida, pero, sobre todo, la posibilidad de crear o acelerar el conflicto social.

Dicho de otra forma, ¿cómo ha influido en la esperanza de la estabilidad y la seguridad? ¿Cuál es el futuro? Nuestra realidad, ¿va a mejorar de modo automático cuando haya crecimiento económico? ¿Qué impacto puede tener la reestructuración de la estratificación social en la crisis institucional y de legitimidad que estamos viviendo? Pero, además, ¿existen las clases sociales o es un rescaldo del pasado? Y, si existen, ¿qué es la clase media más allá de una especie de cajón de sastre donde todo el mundo piensa que está incluido?

La clase social es una forma de estratificación social en la que se dividen las sociedades modernas. Un sistema de clasificación que no es natural, sino el producto de una serie de factores y de elementos históricos y contextuales. Usualmente se describen cinco tipos de sistemas de estratificación social que se han dado a lo largo de la historia: comunal primitivo, esclavitud, castas, estamentales o feudales y clases sociales. Este último corresponde al de nuestras sociedades industrializadas modernas.

Con clase social nos referimos a la existencia de grupos e individuos que comparten determinadas características sociales o económicas y el acceso a los recursos materiales, pero también a un sistema de relaciones sociales, económicas y culturales entre grupos y personas de distintas clases.

Así, el estudio de las clases sociales ha implicado el análisis de las desigualdades entre ellas y de las formas de reproducción social, de movilidad, de subordinación, dependencia o dominación, integrando las dimensiones económica, social, cultural, política e ideológica.

La clase social como concepto analítico de las ciencias sociales no es sólo un principio de clasificación de los grupos sociales, también es un intento de explicación de sus conductas, comportamientos y relaciones, así como de gran parte de la vida social en la que estamos inmersos. Además de la clase, existen otras categorías explicativas, como la perspectiva de género, la edad o la etnia, que desempeñan un papel importante en las formas de pertenencia a la estructura social. Sin embargo, hay un consenso generalizado en la importancia de la clase social, en interacción con el resto de las categorías mencionadas, para conocer y explicar muchas de las prácticas de los individuos: el barrio de residencia, el tipo de vivienda, la escolarización de los hijos, su valoración y su percepción de las políticas públicas, la estética personal y de su entorno, sus hábitos de ocio, la forma de vestir, las preferencias políticas y electorales o la manera de expresarse. Las clases se distinguen unas de otras no sólo por la posición socioeconómica o el ingreso per cápita, sino también por el llamado “estilo de vida”, que implica amplias áreas de pensamiento y conducta pautadas.

La visión clásica ha dividido el sistema de clases en tres grandes grupos: la clase alta (que vive de las rentas de su riqueza), la clase media (situada en un escalón inferior de ingresos) y la clase baja u obrera (que residiría en hogares pobres y con acceso a empleos de baja o nula cualificación).

Esta división es poco operativa y muy simplista. De hecho, en la práctica, de clase media sería todo aquel que esté entre la riqueza y el límite de la pobreza: desde un director de un periódico o una directiva de una empresa mediana hasta un camarero, una operaria no cualificada o cualquier mileurista. Esta idea tampoco resiste el contraste con las modificaciones de nuestro sistema productivo. Podemos preguntarnos si permite diferenciar la situación económica derivada de los patrimonios o las propiedades frente a los altos ingresos derivados de una actividad profesional, si sirve para analizar el efecto de la cualificación y la formación en la posición social que ocupa una persona o, como último ejemplo, si con esta conceptualización se puede analizar el impacto de la transformación de los sectores económicos en la estructura social, como ha sido el caso de la terciarización de nuestra economía o la “burbuja inmobiliaria” que comienza a finales de los años noventa y estalla en 2007. De hecho, sus límites han llevado a los científicos sociales a intentar crear subdivisiones (media-alta, media-baja...) para compensar la simplicidad de este esquema.

Por tanto, este planteamiento no es muy útil para entender o explicar las dinámicas en las que estamos inmersos. Esto lleva a plantearse interrogantes sobre la propia idea de clase social, cuestiones como cuáles son los

criterios más importantes para distinguir a unas clases sociales de otras; qué y cuántas clases podemos identificar; si éstas siguen existiendo en nuestras sociedades industriales o es una idea del pasado; y, por último, hasta qué punto las personas han de reconocerlas o han de sentirse pertenecientes subjetivamente a su clase social, para ser significativas.

Existen diferentes intentos de abordar la forma de medir y de identificar a las clases sociales. Se pueden establecer criterios monetarios frente a los sociológicos o antropológicos. La perspectiva monetaria intenta definir las clases sociales a partir de rangos de ingresos, privilegiando los aspectos economicistas. De este modo, el salario sería la forma objetiva de identificar a las clases sociales, que no serían más que agrupaciones de niveles de renta. Desde las ciencias sociales, esta visión es insatisfactoria. No se puede dejar de hacer hincapié en diversos factores que configuran las clases sociales: determinadas pautas en las normas y comportamientos sociales, valores, significados sobre las formas de vida y de relación, consumo, creencias, prestigio social de la ocupación, etc. Sin olvidar la propia identidad, ya que existe una construcción cultural de las clases sociales.

Más allá del poder adquisitivo, la clase social es también una muestra de oportunidades vitales que no se agota en el ingreso. Tiene que ver con la formación y la cualificación y con las trayectorias personales y laborales. La relación de los padres con el mercado laboral orienta las expectativas familiares sobre la formación, el nivel y el tipo de educación buscada: universitaria, profesional, etc. Sus ingresos permitirán acceder a determinada formación, matricularse en lugares concretos o realizar estudios en otros países. Las relaciones familiares y las redes en que están inmersas favorecerán poder conseguir determinados empleos, recomendaciones, conocidos que influirán en su trayectoria laboral. Dicho de otro modo, un abogado, que ha estudiado en la universidad, podrá tener el mismo ingreso que un pequeño empresario que ha conseguido montar un negocio como, por ejemplo, un taller mecánico, que abandonó sus estudios (sin titular) en Educación Secundaria para después trabajar desde los 16 años como aprendiz y mecánico. Desde luego ni sus formas de vida, ni sus gustos y elecciones, ni las expectativas sobre sus hijos, ni su forma de entender y resolver los fenómenos que le rodean serán similares. Tampoco lo serán las oportunidades de mejora social en un futuro lejano de un mecánico o un graduado en derecho, aunque ambos comiencen con empleos basura, uno con un contrato de formación y otro con una pasantía en un despacho profesional de alta reputación, ambos precarios y mal pagados. No significa que exista un determinismo, sino unas condiciones de posibilidad diferentes que dificultan y generan barreras o facilitan la promoción, la estabilidad, un buen nivel de renta o la movilidad entre clases.

Además, la diferencia de clase genera tensiones, rivalidades, competencias y conflictos entre aquellos que ocupan distintas posiciones sociales

y tienen estilos de vida diferentes, que no pueden reducirse a disimilitudes en la capacidad de compra. En este sentido, en nuestro *Informe España 2011*<sup>1</sup> se señalaba que las clases sociales se definen como agregados de ocupaciones y la estructura de clases de un país depende de la composición sectorial de su economía y de su estructura ocupacional. Se introducía una dimensión relacional entre clases, donde lo importante no eran las características objetivas, sino la práctica relacional que se establecía entre los grupos que pertenecían a la estructura de una sociedad.

A la hora de encontrar un criterio para diferenciar las clases sociales, habitualmente se hace referencia a tres tradiciones. En primer lugar, las propuestas marxistas, que parten de la idea de una sociedad determinada por las relaciones de producción, que dividen las clases en función de la propiedad de los medios de producción y señalan la existencia de un conflicto entre los propietarios y el proletariado, iniciada con la propiedad privada de los medios de producción. El análisis de los aspectos que configuran las clases, y el conflicto en las relaciones existentes entre ellas, lleva a los autores a señalar algunos elementos fundamentales: la división social del trabajo, en particular la que existe entre el trabajo intelectual y el trabajo físico, y entre las labores de dirección y las de ejecución; la propiedad privada sobre los medios de producción; la aparición de excedentes (trabajo y productos) y su apropiación por determinados grupos, así como el modo en que se produce esta apropiación<sup>2</sup>.

En segundo lugar, las propuestas de origen weberiano, que, de un modo más complejo, hacen un análisis basado en tres dimensiones: clase, estatus y poder. La clase hace referencia al poder económico, la renta o los ingresos. El estatus atañe al prestigio social y a los privilegios que se derivan de dicho estatus. Y el poder alude al poder político. La posición socioeconómica de una persona en la sociedad dependerá de su posición en cada una de estas tres dimensiones. De este modo, las personas que pertenecen a las distintas clases sociales disponen de cotas de poder (o carencia de poder) similares con respecto a la distribución de la riqueza, privilegios, acceso a los recursos y tecnología. En el esquema de Weber también existe la conflictividad. Propone que es necesario incorporar al análisis de clases el estudio de la dominación y el conflicto político y organizativo. Más que de clase social se habla de una situación de clase definida por la capacidad de negociación de los sujetos en el mercado y por la relación que cada persona establece con el mismo, que genera personas positivamente y negativamente privile-

---

<sup>1</sup> Fundación Encuentro (2011): "Estratificación y clases sociales", *Informe España 2011*, p. 299-366.

<sup>2</sup> Carabaña J. y Francisco, A. de (eds.) (1993): *Teorías contemporáneas de clases sociales*. Madrid: Fundación Pablo Iglesias; Pérez Díaz, O. (2008): "Las ideas de Marx sobre las clases sociales desde la actualidad", Ponencia presentada en *IV Conferencia Internacional La obra de Carlos Marx y los desafíos del Siglo XXI*. La Habana.

giadas en el mercado. Esta posición de privilegio determina diferentes oportunidades vitales y de ingresos.

Por último, suele resaltarse la tradición funcionalista, que parte de la importancia funcional de las ocupaciones y el prestigio asociado a ellas. Este prestigio está motivado por el tiempo necesario para formarse y por las responsabilidades asociadas al puesto de trabajo, que se expresa en el nivel de estudios requerido y los ingresos medios asociados a la ocupación. Un educador social podrá necesitar para formarse el mismo tiempo que un economista, pero los ingresos medios, muy superiores en el segundo caso, indicarán un mayor prestigio social y la atribución de una mayor importancia social.

Aunque todas estas propuestas de división de la estructura social teóricamente tienen puntos de partida claramente diferentes, sin embargo, no difieren sustantivamente, y generan agrupaciones similares a grandes rasgos, según un conjunto de variables ocupacionales que incluyen la cualificación, el esfuerzo manual, el tipo de sector y la categoría profesional.

Sin pretender ser exhaustivos en el análisis de los teóricos de las clases sociales, hay que resaltar el interés que despierta la propuesta de Pierre Bourdieu<sup>3</sup>. Para este autor, las clases sociales se construyen a partir de las posiciones que ocupan los agentes en el campo social, que es un espacio social de acción y de influencia en el que confluyen relaciones sociales determinadas (por ejemplo, el sistema educativo, el arte, los medios de comunicación...), en el que existen unas relaciones de poder y en el que hay unas reglas específicas que conocen y movilizan diferenciadamente las personas que se insertan en ese campo. También propone la existencia de distintas formas de capital como recursos que tienen las personas para poner en juego en esas relaciones: el capital económico, el cultural (conocimientos, habilidades, educación), social (relaciones, pertenencias a grupos y redes) y el simbólico.

Las clases se definen por la posición ocupada en el espacio social, según los capitales que se poseen en el presente y los heredados en la trayectoria familiar. Esta posición relativa constituye las condiciones sociales de existencia, que están ligadas a las trayectorias familiares que marcan oportunidades, estilos de vida, conocimientos o relaciones y a la posibilidad de la persona de ser un actor reflexivo y consciente y poner así en marcha estrategias de movilización y cambio de las posiciones sociales que ocupa. Es decir, la persona tiene capacidad para poder organizar su propia acción y transformar las relaciones existentes, aunque esté condicionada por las fuerzas de la estructura social que tiende a reproducirse. La aportación de

---

<sup>3</sup> Bourdieu, P. (1986): *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus; ídem (2000): "¿Cómo se hace una clase social? Sobre la existencia teórica y práctica de los grupos", *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Desclée, p. 101-129.

Bourdieu da importancia a las experiencias vividas y a los procesos de socialización en los que se adquieren los recursos a los que hacen referencia los capitales. Esto lleva a la idea de unas formas de vida y prácticas aprendidas relacionadas con la clase social a la que se pertenece y también a la existencia de oportunidades, prestigio y poder inherentes también a ella.

A partir de todas estas ideas, hoy en día la definición de las clases sociales se ha diversificado más allá de las tres señaladas anteriormente (alta, media y baja). Para su estudio se toman en cuenta elementos más complejos que los puramente monetarios: las ocupaciones de los individuos, las responsabilidades, el grado de autoridad, las habilidades, las posibilidades de ascenso y los conocimientos. Este análisis multidimensional se adapta a las distintas sociedades y momentos históricos. Las propuestas interpretativas actuales añaden o modifican elementos significativos en los nuevos contextos: la cualificación profesional, el nivel educativo, la diferenciación entre trabajo manual-intelectual, la variable tecnológica o los efectos en la familia de la incorporación de la mujer al mercado laboral. Este último proceso ha difuminado la importancia de la posición del cabeza de familia frente a la del núcleo familiar al completo, que lleva a usar la referencia del hogar más que la de la persona individual en determinados análisis. Además, otra consecuencia que se debe tener en cuenta a la hora de analizar la estructura social es la diversidad interna de las clases y las agrupaciones que se pueden hacer. Normalmente, las clasificaciones llevan a pensar los grupos de un modo que tiende a ser homogéneo y uniforme. Las clases están configuradas, a su vez, por perfiles y grupos de personas muy heterogéneos. Las clasificaciones sociales se aplican a categorías de personas que no tienen por qué interactuar o identificarse unos con otros, aunque compartan algunas características comunes.

Esto remite, finalmente, a concretar las posibles tipologías de clases sociales y a qué se puede considerar clase media. De hecho, como se ha indicado, suele ser un cajón de sastre donde se inscribe a todo aquel que no es rico ni pobre, además de ser el grupo en el que la inmensa mayoría de la población se considera incluida (lo esté o no). Es decir, la clase media suele ser la de mayor autoadscripción, aunque objetivamente no sea real. Existen muchas personas que se consideran situadas en este estrato social y que realmente pertenecen a las clases obreras o bajas. Por tanto, hay que buscar criterios más complejos y exactos para entender esta realidad.

En lo que sí hay unanimidad es en que el conjunto de segmentos de población que componen las clases medias es el más extenso. También se atribuye a estos grupos una enorme importancia como motor económico, por dos cuestiones fundamentales: sobre ellos descansa la mayor proporción de la recaudación de impuestos y constituyen el grueso del consumo del país. Pero, además, tienen una gran significación sociopolítica pues, en el caso de nuestro país, el crecimiento de las clases medias y la mejora de



las condiciones de vida se consideran claves a la hora de acompañar y ser portadoras de un proyecto de sociedad cuyos fundamentos son la democratización y el progreso social, con una demanda de modernidad y de aspiraciones que generan nuevas demandas al Estado en relación con los sistemas públicos de enseñanza, sanidad o empleo; en lo político, para poder dotarse de formas de representación y de gestión de los recursos públicos; o en otros aspectos, para poder consolidar un estatus de mejora de las condiciones de vida, que permiten la creación de una serie de condiciones sociales para la democracia.

El análisis de Lipset<sup>4</sup> propone que el desarrollo económico de un país genera una amplia clase media que modera las tensiones y conflictos entre la clase alta y la baja y suele ser centrista políticamente. En nuestro contexto, históricamente, el florecimiento de la democracia y el inicio de la construcción de nuestro modesto Estado de bienestar se produjo en el marco del fuerte crecimiento de la tasa de urbanización del país y el acceso a la vivienda, la contracción de la agricultura y la terciarización de la economía y la expansión del sector servicios, la salarización de la fuerza de trabajo a pesar del declive industrial, los procesos del desarrollismo económico y la universalización de la sanidad y la educación, con la escolarización de grandes sectores que no tenían acceso a la educación. Las transformaciones que comienzan en el franquismo dan lugar a que en los años setenta exista un importante sector de clase media que favorece la instauración de un régimen democrático y el proceso de transición política. A pesar de ello, esta condición de progreso y democracia no hay que entenderla de modo esencialista ni automática, pues se han identificado casos en los que, en las situaciones de crisis o conflicto, las clases medias han apoyado fuerzas autoritarias y modelos no democráticos.

## 2.1 Aportaciones a la tipologización de las clases sociales

### La clasificación de Goldthorpe

El esquema de clases de Goldthorpe procede de los estudios de este autor realizados en Reino Unido sobre la movilidad social. Continúa la tradición weberiana, fundamentando su clasificación de acuerdo con la situación de mercado. Goldthorpe combina categorías ocupacionales relacionadas con las condiciones económicas del empleo, como los niveles y fuente de la renta, junto a la seguridad y posibilidades de mejora económica. También incorpora la localización de la ocupación en los sistemas de autoridad y control que rigen en los procesos de producción. Por último, añade la situación de empleo como parte de la definición de una ocupación.

---

<sup>4</sup> Lipset, S. M. (1987): *El hombre político*. Madrid: Tecnos.



**Cuadro 1 – Clasificación Socioeconómica Europea (ESeC)**

1	Grandes empleadores, directivos y profesionales de nivel alto
2	Directivos y profesionales de nivel bajo
3	Empleados de cuello blanco de nivel alto
4	Pequeños empleadores y trabajadores autónomos no agrícolas
5	Trabajadores autónomos agrícolas
6	Supervisores y técnicos de rango inferior
7	Trabajadores de los servicios y comercio de rango inferior
8	Trabajadores manuales cualificados
9	Trabajadores no cualificados
10	Excluidos del mercado de trabajo y parados de larga duración

Una de las clasificaciones más interesantes –que ya se utilizó en el capítulo “Estratificación y clases sociales” del *Informe España 2011*– es la Clasificación Socioeconómica Europea (ESeC, por sus siglas en inglés), que se basa en las clases sociales como categorías surgidas de las relaciones de empleo (cuadro 1). Las clases sociales han de entenderse como conjuntos de posiciones en la estructura ocupacional o, más simplemente, como agrupaciones de ocupaciones.

### **Estratificación social y desigualdad**

La propuesta de Harold Kerbo<sup>5</sup> en relación con las divisiones de clase se basa en tres criterios principales que tienden a entrelazarse: la posición de la persona en la estructura ocupacional (el carácter del empleo que desempeña), en las estructuras de autoridad (de cuántas personas recibe y a cuántas da órdenes) y en la estructura de la propiedad (las propiedades que posee). Propone la siguiente estructura:

**1. Clase alta.** Familias que poseen grandes propiedades y autoridad derivada de sus propiedades, casi siempre consecuencia del origen o del nacimiento. Está formada por los grandes propietarios, familias que poseen un enorme patrimonio, normalmente heredado.

**2. Clase corporativa.** Personas con una gran autoridad y poder en las grandes corporaciones o en el Estado. Son los grandes empresarios, los altos ejecutivos de las empresas o los grandes financieros. La principal característica que les diferencia de la clase alta es que dependen de sus ingresos y no de un patrimonio heredado. Los artistas y deportistas famosos con elevados ingresos también se incluyen en esta clase social.

---

<sup>5</sup> Kerbo, H. (1998): *El conflicto de clases en perspectiva histórica comparada*. Madrid: McGraw Hill.

**3. Clase media.** Grupos sociales intermedios entre los ricos y los pobres, personas que se ocupan del comercio, la industria manufacturera y las profesiones liberales. Son aquellos con pocas propiedades, pero posiciones medias y altas en lo que se refiere a ocupación. Se subdivide en:

— **Clase media-alta.** Con ingresos notablemente superiores a la media de la población. El conjunto de sus propiedades es alto (una o varias residencias y automóviles y cartera de inversiones). La forman los profesionales liberales, cuadros directivos y predirectivos de la Administración Pública y las empresas, normalmente con buena formación universitaria, que procuran que reciban sus hijos como forma de reproducción social, dado que los puestos no se heredan.

— **Clase media.** Compuesta por profesionales que tienen amplia autonomía en su trabajo, seguridad en sus puestos y que ejercen y detentan cierta autoridad. Suelen tener formación universitaria. Se inscriben como cuadros intermedios de la Administración Pública y las empresas, pequeños comerciantes y pequeños propietarios.

— **Clase media-baja.** Son empleados o trabajadores de cuello blanco (trabajos relacionados con los servicios y la Administración) o trabajadores cualificados de cuello azul (trabajos manuales). Sus rentas suelen estar en torno a la media nacional, lo que les proporciona una calidad de vida relativamente modesta. La formación educativa en la mayoría de los casos suele ser el Bachillerato o la Formación Profesional.

**4. Clase trabajadora.** Formada por los empleados de cuello blanco y cuello azul no cualificados en diversos sectores económicos, que empiezan a formar parte de la clase baja. Generan unas rentas familiares que normalmente son inferiores a la media nacional. Los trabajos suelen ser rutinarios y sometidos a una fuerte supervisión por parte de la empresa. Su formación es básica y suelen tener los estudios obligatorios

**5. Clase baja o subclase.** Individuos sin patrimonio, a menudo en paro y sin autoridad en la escala social; en términos generales, los que viven fuera del mercado laboral, que normalmente conocemos como pobres. Son aquellas personas que sobreviven entre el desempleo y el empleo precario. En su caso, la economía familiar precisa de los subsidios o las ayudas sociales que reciben. También se incluyen los que perciben pensiones bajas, viudas con poca pensión y con hijos o desempleados de larga duración.

Las aportaciones que de este modelo se pueden considerar más relevantes, y tener en cuenta en nuestro trabajo, se orientan a la incorporación de dimensiones que aparecen más difuminadas en las propuestas de Goldthorpe: la visibilización de los mecanismos de propiedad que se refleja en los grupos asociados a las clases altas, la propuesta de la existencia de una clase corporativa con gran poder y estatus social y la caracterización de

determinados estilos de vida y de relaciones entre las clases identificadas más allá de la ocupación en el mercado laboral.

### **Nuevas clases sociales en una nueva realidad global**

Marina Subirats<sup>6</sup> estudia las nuevas clases sociales en un contexto de globalización, pobreza y desigualdad. La globalización está creando nuevas clases sociales en un nuevo escenario de acción, el escenario global, que no suponen ni la eliminación de las clases sociales de ámbito nacional ni el desarrollo de un sistema de clases completo. Afirma que se trata de un sistema de clases fragmentario, no totalmente desarrollado. Hace referencia a una nueva clase dominante, que llama clase corporativa, a una nueva clase profesional global y a un nuevo proletariado.

La **clase corporativa** se caracteriza por su relación con la economía especulativa, por su desterritorialización (de modo que actúa en el marco internacional en forma transnacional) y porque la acumulación de riqueza no se basa en la propiedad de los medios de producción, sino en la ocupación de cargos gerenciales en las grandes corporaciones. Lo importante ya no es el vínculo de propiedad, sino el acceso a determinados círculos que permiten alcanzar tales puestos.

La clase corporativa que examina Subirats está desempeñando un papel central en la gestión de esta crisis. Tiene un papel relevante a la hora de determinar las decisiones que están afectando a las clases medias en Europa, y más concretamente en España. Las decisiones sobre el destino de los recursos financieros, los techos de gasto, las formas de gestión de la deuda pública y privada, las prioridades financieras, etc., tienen su origen en esta clase. En el esquema de interpretación relacional planteado no se pueden desvincular las lógicas y las prácticas presentes en la clase corporativa de los acontecimientos que sufre la clase media española y, sobre todo, las relaciones de poder existentes entre ellas.

La **clase profesional global**, cosmopolita, de profesionales y técnicos de alto nivel profesional y educativo, presentes en los medios de comunicación, las universidades, los servicios técnicos diversos, sostiene y legitima los aspectos técnicos e ideológicos necesarios para la acción de la clase corporativa.

Otro fenómeno global es un nuevo tipo de **clase trabajadora global**, que fundamentalmente está formado por personas migrantes, no siempre de escaso nivel educativo. Su característica principal es la falta de derechos, por su condición de extranjeros y de negación o restricción de la ciudada-

---

<sup>6</sup> Subirats, M. (2013). "Pobreza y globalización. Nuevas clases sociales, nuevos actores", en Román, B. y Castro, G. de (eds.): *Cambio social y cooperación en el siglo XXI*, vol. 2. Barcelona: Icaria.

nía. Hace referencia a la creación de una masa marginal excluida de los sistemas productivos.

## 2.2 Una mirada reflexiva a nuestro contexto

Actualmente, la línea divisoria que separa los agrupamientos de clases sociales proviene de determinadas condiciones materiales y del estilo de vida o de los hábitos de consumo: ser propietario o vivir de alquiler, ser trabajador o estar en paro, el interés o la apatía cultural, el acceso a la cualificación, etc.

Klaus Eder<sup>7</sup>, por ejemplo, señala que las clases sociales se han disuelto en el tejido social, en donde ya no existe un conflicto bipolar entre trabajadores y empresarios, sino multipolares. Otros estudios intentan identificar determinados grupos sociales. Por ejemplo, el grupo de los trabajadores de servicios emergentes, que se describe como un nuevo colectivo joven y urbano poco dotado de recursos económicos, pero que cuenta con unos capitales sociales y culturales altos, en contraposición con los técnicos de clase media, a los que se considera un grupo pequeño y distintivo de una nueva clase próspera con menor capital social y cultural.

La diversidad de propuestas teóricas da idea de la complejidad que ha ido tomando la estratificación social y de la heterogeneidad que se percibe a la hora de analizar nuestro contexto y de poder entender a qué nos referimos al hablar de clases medias, desde una mirada:

- Multipolar y multifactorial, que vaya más allá de lo económico y monetario: relaciones y redes; conocimientos y habilidades; cualificación; privilegio y prestigio; manualidad o intelectualidad; jerarquías en la división del trabajo...
- Relacional, que refleje las relaciones con otros grupos y clases y que permita entender que estas relaciones son complejas y contradictorias e incluyen el poder, la alianza, la cooperación, la dominación y el conflicto social.
- Global, vinculada a los procesos de globalización iniciados en las dos últimas décadas del siglo XX, que están creando nuevos actores sociales y generando nuevas formas de desigualdad y gestión del poder.

Las diversas propuestas presentadas permiten organizar una parte de la reflexión y análisis en torno a la quiebra de las clases medias, como fenómeno de movilidad social descendente de una parte de la clase media hacia la franja de vulnerabilidad social. Tienen el riesgo de instalarse en las cla-

---

<sup>7</sup> Eder, K. (1993): *The New Politics of Class. Social Movements and Cultural Dynamics in Advanced Societies*. Londres: Sage.

ses bajas, dependientes de subsidios y prestaciones económicas, pudiendo entrar en situaciones de exclusión social. Este fenómeno de movilidad descendente se vería acompañado de una depauperación de las clases medias-bajas y de la clase trabajadora, en una tendencia hacia el deterioro, tanto de la calidad de vida como de la seguridad económica, de modo generalizado en las clases medias y bajas de las sociedades industriales en general, y de nuestra sociedad en particular. Este aumento de la precariedad estaría motivado por la disminución drástica de las rentas por el desempleo, el empleo inestable o mal remunerado y el intento de mejora de la competitividad a través de la devaluación del salario, junto a un proceso de reducción y recorte de los mecanismos de protección de rentas y de los sistemas de protección social, educación y salud.

La crisis no se puede entender como una pérdida generalizada y lineal de recursos en todos los grupos sociales, sino como una caída de los recursos económicos acompañada de una nueva redistribución de los existentes entre las distintas clases y grupos sociales, vinculada al reconocimiento y ejercicio de derechos. La expresión de esta realidad es un distanciamiento entre las élites y las clases media y baja. Las élites, que se han identificado como clase alta, corporativa, empresarios o empleadores, disponen de la capacidad para actuar globalmente de acuerdo con sus intereses. Los profesionales globales (periodistas, técnicos de organismos transnacionales, ejecutivos de grandes corporaciones, etc.), directivos y gerentes, que les nutren de cobertura técnica e ideológica, están desarrollando estrategias y mecanismos para continuar disfrutando de los mismos niveles de recursos, renta y riqueza –o incluso mayores– que antes del comienzo de la crisis. Como consecuencia, se está produciendo un aumento de la desigualdad y una precarización y empobrecimiento del resto de clases subordinadas.

### **3. La creciente desigualdad socioeconómica**

Una de las caras fundamentales de nuestra sociedad es la desigualdad. Las tendencias que durante los años ochenta se fueron articulando hacia la equidad, sobre todo la reducción de la pobreza severa y de protección de las capas inferiores de la sociedad, se han roto o se han debilitado. Aunque en los primeros años de la transición se inició un proceso de leve igualación de rentas, nuestro modelo económico se caracteriza por el comportamiento contracíclico de la desigualdad en la renta: cuando se registra expansión económica no se reducen las diferencias, pero en épocas de recesión y crisis aumentan significativamente. Actualmente, la brecha socioeconómica se está incrementando y crece la desigualdad, aumenta la pobreza severa y empeoran las condiciones de vida de las capas medias y bajas, mientras que se produce una concentración de renta y riqueza en las capas de mayores ingresos. La mejora económica y el aumento de la producción y el empleo,

si nuestro modelo sigue comportándose de acuerdo a sus pautas tradicionales, no conllevarán automáticamente una reducción de la desigualdad y una recuperación de las condiciones de vida de las clases media y trabajadora. Lo hace aún menos previsible la llamada a la mejora de la competitividad mediante la reducción salarial, la disminución generalizada de la calidad del empleo, los recortes y el aumento del coste en sistemas como la sanidad o la educación, que hasta ahora permitían el acceso a determinados servicios y la dedicación de la renta a otros conceptos, o la reducción de los mecanismos de protección de rentas.

Para superar esta tendencia contracíclica se deberán implementar estrategias, políticas y medidas específicas para la reducción de la desigualdad y la mejora de la calidad del empleo que acompañen a la creación de puestos de trabajo. La existencia de las clases medias precisa de un reparto y redistribución de la riqueza producto de la actividad económica a través de la renta, pero también de la orientación de las políticas públicas que habiliten mecanismos de redistribución, equidad, reducción de la desigualdad y garantía o protección de rentas. Nuestro contexto se caracteriza por las inseguridades económicas, que afectan no sólo a las personas que ocupan los tramos de renta más bajos, sino al conjunto de una sociedad a la que Ulrich Beck denominó del riesgo, constatando el retorno de la incertidumbre y el reconocimiento de lo impredecible y las amenazas de la sociedad industrial.

Esta inseguridad y riesgo plantea la necesidad de contar con mecanismos de protección social. El Estado social y los distintos modelos de Estado de bienestar articulan vías como la prestación universal de servicios asociados a los derechos sociales, los sistemas de protección social, las pensiones, las prestaciones no contributivas, etc. Los derechos que, como ciudadanos, son reconocidos en educación, sanidad, dependencia o servicios sociales, se corresponden con los sistemas que aseguran su ejercicio, los cuales cumplen una función social de redistribución de la riqueza por su carácter universal y, en la mayor parte de los casos, gratuito. La extensión a toda la ciudadanía, independientemente de su situación, asegura que no exista una fragmentación en el acceso o en la calidad de la atención basada en el poder adquisitivo del sujeto. Los recortes progresivos de derechos, la focalización del gasto en determinados colectivos y la consideración de que los servicios dependan de la renta, al contrario, provocan una atención desigual si se ajustan al reconocimiento de una diferencia como inferioridad que de ese modo se ve legalizada y legitimada.

Después de observar el contexto general, si se focaliza el interés en intentar explicar lo que ha ocurrido en España desde 2007, no se puede identificar de modo simplista a los sectores castigados por la crisis con la pobreza. Aunque han aumentado, los rostros de la crisis son muchos y se pueden analizar varias tendencias:

- Aumento de la pobreza y, sobre todo, de los niveles de pobreza severa.
- Mayor precariedad en las condiciones de vida de las familias de tramos de renta medios y bajos.
- Aumento de la desigualdad y de la diferencia entre ricos y pobres.
- Acumulación de la riqueza disponible en las capas sociales altas, que no han sufrido significativamente los efectos de la crisis.
- Reestructuración del gasto de los hogares orientado hacia suministros y necesidades básicas relacionadas con el hogar, porque su coste ha aumentado.
- Menor nivel de protección social y fragmentación e insuficiencia de los mecanismos de garantía y protección de rentas.
- Deterioro de los niveles educativos y de salud.
- Menores expectativas de movilidad, promoción o bienestar social.

Para poder definir esta situación nos centraremos en la pobreza y su evolución, en el problema del trabajo y el desempleo y en el desarrollo de los sistemas del bienestar.

### *3.1 La estructura de ingresos de los hogares españoles*

A la hora de analizar las desigualdades, hay que diferenciar entre renta y riqueza. En economía, la primera se refiere al dinero, los salarios y los pagos que se reciben periódicamente a cambio de una ocupación, o como rendimiento de una inversión (intereses, dividendos). Al hablar de riqueza se hace referencia al valor monetario del conjunto de activos reales y financieros de los que se es propietario: tierras, edificios, cualquier otro tipo de bienes inmuebles, acciones, bonos o reservas. Esta diferencia es importante por el distinto tratamiento que reciben fiscalmente (las rentas del trabajo están más gravadas que los rendimientos de la riqueza y su fiscalidad es progresiva, por ejemplo); la diferencia entre las formas de medirlas; el distinto origen de los ingresos de los hogares y de la aportación del PIB de las rentas del trabajo y del capital; el estatus y poder de las personas que obtienen su ingreso de una forma u otra; o la incidencia en la estructura social.

El análisis de la desigualdad implica el estudio de la renta y de la pobreza. Se debe vincular a la estructura social, de modo que permita relacionarlas con los procesos sociales que explican la posición de las familias y los hogares en los niveles correspondientes de la escala económica. Se examinará el problema del desarrollo social desde una perspectiva centrada no sólo en la distribución de la renta y la riqueza, sino también en las relaciones que se establecen entre los distintos niveles de la estructura social.



El desempleo ha provocado que los ingresos de muchos hogares disminuyan. La menor renta marca la capacidad de consumo y las condiciones materiales de vida. Se suele correlacionar la reducción de la renta con la bajada del consumo y el impacto negativo en el crecimiento de la economía. Se genera, así, un círculo vicioso que profundiza la debilidad económica. La extensión de esta idea, real, pero sólo en parte, tiene el efecto perverso de transferir el debate social y político al mundo del consumo, dividiendo a la población en función de sus ingresos y de su consumo. De ese modo, se obvia el debate de la distribución de bienes y servicios y de las relaciones existentes en el mundo económico y en la producción. En relación con el acceso a los servicios vitales, es importante observar que los recortes en la financiación han motivado su reducción y los procesos de privatización de la gestión tienen como consecuencia que son desplegados bajo los criterios del mercado. Es decir, su objetivo es que sean rentables, no que cubran las necesidades y prestaciones mínimas para alcanzar niveles dignos de calidad de vida.

Para analizar la estructura de los ingresos, se pueden observar los datos y valores relativos a la renta y al peso del salario en el PIB, así como los indicadores de desigualdad en su distribución, relativos al resto de la población. Los dos indicadores más usados son el índice de Gini y la ratio S80/S20.

Con objeto de acotar los espacios temporales, hay que señalar dos fechas importantes para el análisis de la evolución de la situación económica de los hogares españoles. Por un lado, 2007, comienzo de la crisis, año a partir del cual se inicia una dura caída de las rentas y del bienestar de los hogares. Por otro, 2010, primer año en el que se acometen medidas drásticas de recortes con un fuerte impacto en los mecanismos no monetarios de protección, bienestar, redistribución e igualdad.

Los hogares han visto como se reducía su renta media año a año desde 2009, provocando un empobrecimiento de las familias españolas. Entre 2008 y 2012, la renta media por hogar ha disminuido en 3.270 euros (tabla 1), un 10,9% (la diferencia, según la *Encuesta de condiciones de vida* (ECV) ante-

**Tabla 1 – Evolución de la renta anual media por hogar. En euros. 2008-2012**

	Renta media por hogar	Variación absoluta	Variación porcentual
2008	30.045		
2009	29.634	-411	-1,4
2010	28.206	-1.428	-4,8
2011	27.747	-459	-1,6
2012	26.775	-972	-3,5
Variación		-3.270	-10,9

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de condiciones de vida*, varios años.



rior al 2013 sería algo menor, sobre un  $-8,7\%$ ). El año 2012 no ha supuesto una ruptura de la tendencia de disminución del nivel medio de renta: los datos de la ECV de 2013 indican que ha continuado cayendo<sup>8</sup> un  $-3,5\%$  más.

El impacto de la crisis en términos nominales de ingresos de las familias ha sido muy importante, pero si se analiza el impacto en términos reales, es decir, considerando la inflación, aún es mayor la caída. El salario nominal es la cuantía que percibe el trabajador por un período determinado de tiempo en la moneda en circulación. El salario real tiene en cuenta el “coste de la vida”, al considerar el impacto de la inflación en ese salario. Es decir, si existe una subida de precios equivalente a la subida salarial, el salario nominal subirá, pero el salario real será el mismo. Para calcularlo, se utiliza normalmente el Índice de Precios de Consumo (IPC). Por lo tanto, es el mejor indicador del poder adquisitivo o poder de compra de la población. Si los salarios suben más que el precio de las cosas, entonces el poder adquisitivo sube y también la percepción de que somos más ricos. Si, por el contrario, el salario real cae, podemos comprar menos con los mismos ingresos y nuestra percepción es que nos empobrecemos.

Si se considera toda la etapa desde la restauración de la democracia, se comprueba que desde 1978 hasta principios de los años noventa los españoles vieron como aumentó el salario real y crecía su capacidad adquisitiva. Desde entonces, el resto de la década de los años noventa y hasta que comienza la crisis, el salario real se estanca o incluso disminuye. Al principio de la crisis, se produjo la paradoja de que subió puntualmente el salario real, pero se debió a un efecto meramente estadístico: los primeros despidos se produjeron en las franjas salariales más bajas, lo que hizo que las medias aumentasen artificialmente al conservarse en mayor medida los salarios más altos. Cuando el desempleo y las reducciones salariales se generalizaron, se produjo una importante disminución del salario real.

Para analizar los datos más detalladamente hay que acudir a la ECV según la base 2004, es decir, excluyendo las cifras de 2013 a causa del cambio metodológico, lo que implica algunas variaciones en los valores absolutos de los datos, pero no en las tendencias. En la tabla 2 se observa que los hogares con mayor número de miembros son los que porcentualmente más han visto reducirse su renta. Para el período 2008-2011, sólo aumenta (casi testimonialmente) la renta media de los hogares unipersonales, aunque hay

---

<sup>8</sup> En la *Encuesta de condiciones de vida* (ECV) de 2013 se ha adoptado una nueva metodología en la producción de datos relativos a los ingresos del hogar, combinando la información proporcionada por el informante con los ficheros administrativos. Asimismo, se han realizado unas estimaciones retrospectivas de los principales indicadores desde la encuesta de 2009 comparables con los datos de 2013. Para poder comparar la ECV de 2013 con las anteriores se utilizan estas estimaciones retrospectivas. El impacto de estas modificaciones en el nivel de la renta es de un aumento significativo en los niveles de renta, pero poca diferencia en los indicadores de distribución (tasa de pobreza, índice de Gini, etc.).

**Tabla 2 – Evolución de la renta media por hogar según el tamaño del hogar. En euros. 2008-2011**

	2008	2009	2010	2011	Diferencia	% de variación
1 miembro	13.371	13.327	13.323	13.464	93	0,7
2 miembros	24.043	23.414	22.471	22.986	-1.057	-4,4
3 miembros	29.788	30.039	29.244	28.666	-1.122	-3,8
4 miembros	33.185	32.619	30.979	30.473	-2.712	-8,2
5 miembros o más	35.160	34.470	33.078	31.961	-3.199	-9,1
<b>Total</b>	<b>25.556</b>	<b>25.140</b>	<b>24.176</b>	<b>23.972</b>	<b>-1.584</b>	<b>-6,2</b>

**Nota:** La renta media por hogar está calculada según la Base 2004 e incluye el alquiler imputado de la vivienda.

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de condiciones de vida*, varios años.

que tener en cuenta que no se incluyen los hogares destruidos. Los hogares formados por cuatro o cinco miembros son los más afectados, lo que también puede indicar que hay una estrategia de reagrupación familiar en el hogar con la vuelta de hijos o ascendientes como resistencia a los efectos de la crisis, con el objetivo de optimizar los ingresos y los gastos. También puede deberse a que en un hogar con un mayor número de personas es más probable que al menos una haya perdido su empleo y, por lo tanto, la renta disminuya; es decir, las personas que han vuelto a compartir la vivienda con su familia por cuestiones económicas al quedarse en situación de desempleo, sin ingresos o con pequeñas prestaciones.

Profundizando en la composición del hogar, los que ven disminuida su renta en mayor medida son los hogares con niños dependientes, entre 542 y 3.738 euros (tabla 3). Se puede asociar el dato de los hogares con niños dependientes con las noticias que aparecen sobre el aumento de la pobreza infantil (vinculada directamente con la situación laboral y socioeconómica de los adultos de referencia familiar) y los problemas de malnutrición y desnutrición.

Los que menos han sufrido la bajada de la renta en el período analizado son los unipersonales, donde ha aumentado en 93 euros. En el caso de "Otros hogares sin niños dependientes" también hay una reducción sustantiva de la renta (una media de 1.860 euros en el período). Se refiere a hogares con varios miembros adultos, en los que está incluida la familia extensa, hijos que han superado la edad infantil o personas mayores.

En general, los hogares cuya persona de referencia son hombres o mujeres de 45 a 64 años se han visto más afectados por la reducción de ingresos (tabla 4). El impacto de la crisis en los sectores de la construcción y las actividades económicas relacionadas con ella pueden explicar este hecho, ya que es un sector muy masculinizado. En el caso de los hogares encabezados por hombres, la reducción de la renta se da en todas las edades, aunque porcentualmente la mayor ha sido en los hogares cuya referencia

Tabla 3 – Evolución de la renta media por hogar por tipo de hogar. En euros. 2008-2011

	2008	2009	2010	2011	Diferencia	% de variación
Hogares de una persona	13.371	13.327	13.323	13.464	93	0,7
2 adultos sin niños dependientes	24.397	23.766	22.882	23.418	-979	-4,0
Otros hogares sin niños dependientes	35.059	34.222	33.212	33.199	-1.860	-5,3
1 adulto con 1 o más niños dependientes	16.752	16.220	15.715	16.210	-542	-3,2
2 adultos con 1 o más niños dependientes	29.259	30.290	28.976	28.029	-1.230	-4,2
Otros hogares con niños dependientes	35.475	33.450	32.283	31.737	-3.738	-10,5
No consta		36.475	37.199	46.180		
<b>Total</b>	<b>25.556</b>	<b>25.140</b>	<b>24.176</b>	<b>23.972</b>	<b>-1.584</b>	<b>-6,2</b>

**Nota:** La renta media por hogar está calculada según la Base 2004 e incluye el alquiler imputado de la vivienda. Se entiende por niño dependiente a todos los menores de 18 años y a las personas de 18 a 24 años económicamente inactivas para las que al menos uno de sus padres es miembro del hogar.

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de condiciones de vida*, varios años.

son los menores de 29 años, lo que indica una tendencia importante: la juventud es una de las mayores afectadas por la crisis. La fácil incorporación al mercado de trabajo en puestos de baja cualificación, fundamentalmente en el sector de la construcción, puede estar detrás de este fenómeno.

En los hogares en los que la persona de referencia es una mujer menor de 29 años, la renta media ha subido en 361 euros. Es cierto que, cuantitativamente, estos hogares no son los más numerosos, pero supone un

Tabla 4 – Evolución de la renta media por hogar según el sexo y la edad de la persona de referencia. En euros. 2009-2011

	2009	2010	2011	Diferencia	% de variación
<b>Mujeres</b>	<b>22.722</b>	<b>21.835</b>	<b>22.154</b>	<b>-568</b>	<b>-2,5</b>
De 16 a 29 años	20.388	19.992	20.749	361	1,8
De 30 a 44 años	25.732	24.320	24.819	-913	-3,5
De 45 a 64 años	26.703	25.861	25.221	-1.482	-5,5
De 65 y más años	16.174	15.820	16.955	781	4,8
<b>Hombres</b>	<b>26.801</b>	<b>25.780</b>	<b>25.239</b>	<b>-1.562</b>	<b>-5,8</b>
De 16 a 29 años	22.378	19.178	18.235	-4.143	-18,5
De 30 a 44 años	26.643	25.716	24.878	-1.765	-6,6
De 45 a 64 años	30.297	29.022	28.249	-2.048	-6,8
De 65 y más años	22.238	21.721	22.127	-111	-0,5

**Nota:** Se han utilizado los datos de las encuestas anteriores a 2012 por carecer de las estimaciones retrospectivas, por lo que no son comparables directamente con los de la tabla 3.

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de condiciones de vida*, varios años.

**Tabla 5 – Evolución de los hogares según los ingresos mensuales netos regulares. En porcentaje. 2007-2013**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Hasta 499 euros	5,4	3,1	3,1	3,4	4,2	4,8	5,5
De 500 a 999 euros	17,9	17,7	18,8	19,3	19,0	19,8	20,2
De 1.000 a 1.499 euros	19,4	20,3	19,7	21,1	21,1	21,1	22,2
De 1.500 a 1.999 euros	17,3	15,9	16,7	18,9	16,7	16,8	16,5
De 2.000 a 2.499 euros	15,2	15,3	15,2	12,9	12,7	12,9	12,3
De 2.500 a 2.999 euros	9,8	10,8	10,0	9,3	11,0	10,6	10,1
De 3.000 a 4.999 euros	12,2	13,5	13,1	12,2	12,6	11,7	10,8
5.000 euros o más	2,8	3,3	3,4	3,0	2,9	2,3	2,5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Nota:** Sólo se tienen en cuenta los hogares con ingresos.

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de presupuestos familiares*, varios años.

fenómeno y una tendencia que los datos muestran constantemente y que tiene una importancia significativa en la inclusión de los jóvenes en la sociedad y en las consecuencias para el futuro de las trayectorias laborales y personales.

Las familias cuya persona de referencia tiene más de 65 años han resistido mejor y se han visto relativamente menos castigadas, debido a que las pensiones, básicamente, se han mantenido.

Aunque el período analizado es corto, hay que destacar la importancia que tiene, en el caso de las mujeres, la sustitución de pensiones de viudedad por pensiones de jubilación. En este lapso, la pensión media de las mujeres pasó de 577 euros mensuales a 635. De hecho, los pensionistas han sido uno de los paraguas familiares que han mantenido a los miembros desempleados y a los que han visto reducidos sus ingresos. Esto demuestra que las pensiones y los mecanismos de protección de renta dirigidos a la población de personas mayores han funcionado como un elemento preventivo ante la dureza de la crisis, y cómo puede afectar en el futuro el debilitamiento del sistema de pensiones.

En la tabla 5 se observa el desplazamiento de los ingresos a las franjas inferiores y el aumento del porcentaje de hogares con ingresos reducidos. En 2013, los ingresos en casi el 26% de los hogares españoles tenían una cuantía inferior a los 1.000 euros netos mensuales, y en casi la mitad, una cifra inferior a los 1.500 euros. En 2008, año en el que hay un cambio de tendencia, el porcentaje de hogares con ingresos inferiores a los 1.000 euros no llegaba al 21%. Los hogares que ingresaban menos de 500 euros mensuales han pasado del 3,1% en 2008 al 5,5% en 2013. Hay que tener en cuenta que esta estadística sólo incluye a los hogares con ingresos, por lo que se deberían sumar los hogares sin ningún ingreso. Según la EPA, en el

cuarto trimestre de 2013, había 773.200 hogares sin ingresos, cuando en 2008 eran 470.600. A la inversa, en 2008, un 43% de los hogares ingresaba más de 2.000 euros netos mensuales, mientras que en 2013 había descendido al 36%.

Estos datos dan idea del nivel de pauperización de la sociedad española, ya que la crisis la sufren especialmente los sectores más vulnerables y las capas medias afrontan un proceso de reducción de ingresos. Si se sigue un puro criterio monetario de consideración de quién es clase media a partir de los ingresos, se observa que la caída de éstos tiene dos impactos: la reducción de hogares y familias que pueden considerarse como clase media y la precarización de su situación. Es muy difícil cuantificar quién pertenece o no a esta clase. Además de los criterios sociológicos y antropológicos ya indicados, simplemente considerando los criterios puramente monetarios, las propuestas oscilan entre cifras muy dispares ya que entran en este grupo desde los que ingresan del 75% al 150% del ingreso medio (cálculo de la Universidad de Bremen, que en España supondría un ingreso bruto entre 20.081 y 40.162 euros por hogar) hasta los que elevan la franja al 300%. En España, se ha afirmado que es clase media el que ingresa entre 20.000 y 60.000 euros anuales.

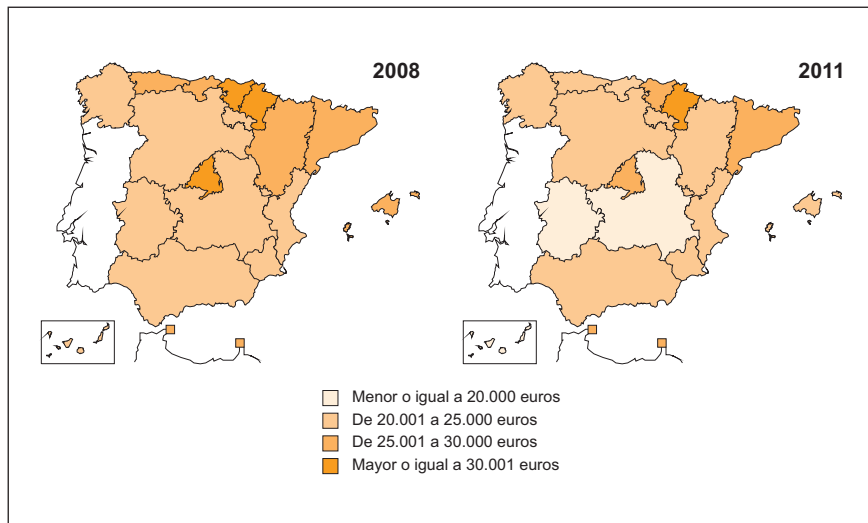
Se siga el criterio que se siga, los datos indican un adelgazamiento del grupo que tiene ingresos medios, dado el desplazamiento a las franjas inferiores. Si se considera el grupo de hogares que ha ingresado entre 1.500 y 5.000 euros mensuales netos (18.000 y 60.000 anuales), ha pasado de un 55,5% a un 49,6%. Éste es sólo un cálculo orientativo, pero en sintonía con otras propuestas de análisis que hablan de un descenso en torno a estos parámetros.

### **Evolución de la renta media por comunidad autónoma**

Un análisis territorial permite observar la distribución de la renta por hogar en España. En nuestro país existen grandes desequilibrios económicos derivados de razones históricas, de los recursos disponibles, de la importancia de los distintos sectores económicos, de la propiedad de la tierra, etc., que se reflejan en diferentes indicadores, entre ellos, la renta disponible. Además, las políticas llevadas a cabo por los distintos gobiernos autonómicos han influido en la dimensión de la crisis y los niveles de protección social existentes en cada comunidad autónoma (gráfico 1).

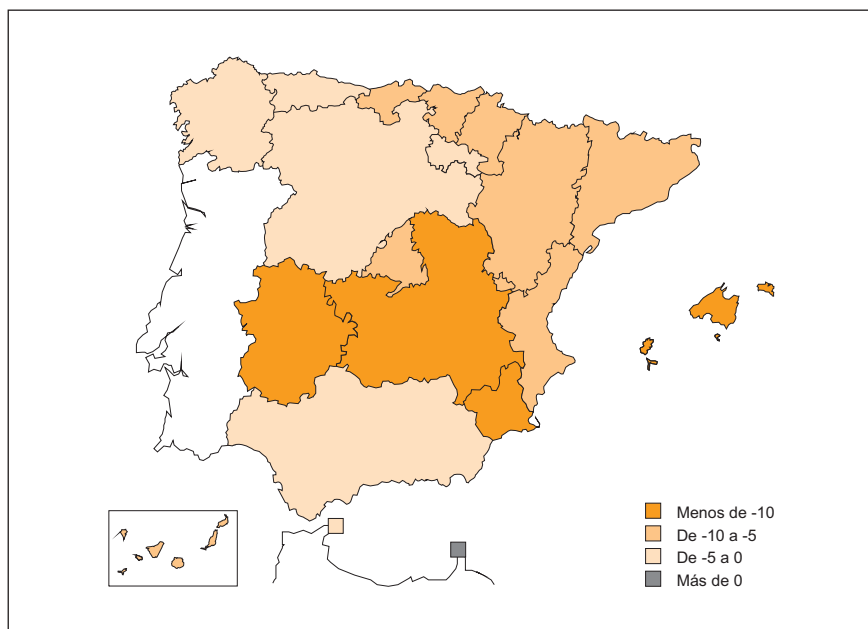
Se constata que la disminución o crecimiento de la renta media por hogar no ha sido homogénea, más bien ha habido grandes diferencias entre comunidades autónomas. En el período considerado, la renta media por hogar disminuyó un 6,2% en términos estatales (gráfico 2). Extremadura, Castilla-La Mancha, Murcia y Baleares sufrieron una reducción que duplicaba la media nacional.

Gráfico 1 – Evolución de la renta media por hogar por comunidades autónomas. En euros. 2008-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de condiciones de vida*, varios años.

Gráfico 2 – Evolución de la renta media por hogar por comunidades autónomas. En porcentaje de variación. 2008-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de condiciones de vida*, varios años.

Este diferente descenso lleva a interrogarse por los factores que lo explican. La estructura de la actividad económica y del empleo de los territorios y el mantenimiento de los sistemas de protección social pueden ser los dos factores que estén detrás de aquellas comunidades autónomas que mejores datos aportan. La expansión de la construcción en el período anterior a la crisis, en algunos casos desplazando a otros sectores tradicionales, y la evolución del sector industrial constituyen elementos fundamentales para comprender el crecimiento del desempleo como uno de los factores clave en la disminución de la renta. La sustitución del empleo destruido por empleos del sector servicios poco remunerados, como los de la hostelería, es otro elemento que puede explicar la evolución de la renta en autonomías como Murcia, Canarias o Comunidad Valenciana. Sin embargo, la fortaleza del sector industrial o de otros sectores de alto valor añadido, la productividad, la apuesta por la innovación y el I+D han mantenido los niveles de renta de determinados territorios.

La combinación de diversos aspectos en conjunto (no aisladamente) es lo que puede explicar la evolución de la renta en cada territorio:

— La dimensión de la deuda acumulada, que ha incidido en el coste de su devolución e intereses, en la existencia de los recortes en servicios básicos y en los mecanismos de protección de renta, y la disminución de la inversión pública.

— La expansión del sector de la construcción en el PIB del territorio desde principios de siglo. Así, la construcción aumentó su peso en el PIB autonómico por encima del 12% en Castilla-La Mancha o Murcia, llegando a superar el 15% en Extremadura. Es relevante el dato de la expansión del sector en la Comunidad Valenciana por encima del 10%, paralelamente a un proceso de contracción del sector industrial. Castilla y León experimentó un importante crecimiento también, pero está capeando el temporal de modo más efectivo.

— La presencia de un tejido industrial tradicional en las autonomías que mejor han resistido esta disminución de renta media. El peso de la industria en el PIB autonómico es de más de un 20% en Aragón, Asturias, País Vasco y Navarra, donde alcanza un 28%. Castilla y León supera el 17% con un nivel de productividad alto, acompañado además de un potente sector primario. Un porcentaje similar al que existe en Galicia, con una apreciable presencia del sector industrial, por encima de la media nacional. En general, representa uno de los elementos más significativos y compartidos entre las comunidades autónomas donde la renta ha aumentado o disminuido en porcentajes poco significativos.

— Una mayor presencia de empleados públicos, lo que aporta una mayor estabilidad en el empleo. La Administración Pública extremeña representa un 25,7% de su PIB, siendo mayor del 20% en Castilla-La Mancha y Andalucía.

— La productividad, que es muy baja en autonomías como Castilla-La Mancha o la Comunidad Valenciana (un 19% inferior a la media española en el caso de la industria) o en Murcia (un 15% menor). Sin embargo, Castilla y León registra una productividad mayor en la industria, la agricultura y la ganadería.

— El gasto en investigación y desarrollo es superior en los territorios con menor impacto de la crisis en la renta. Valga como dato que el mayor gasto en innovación de las empresas se da en País Vasco, Castilla y León, Navarra y Aragón.

— Otros factores territoriales coyunturales como, por ejemplo, el impacto de la evolución demográfica han sido determinantes. El aumento de población en Castilla-La Mancha ha supuesto un incremento del desempleo ante la incapacidad de incluirla en el mercado laboral.

— Las comunidades autónomas con un fuerte peso del sector de la construcción en su estructura productiva han sufrido en mayor medida el aumento del paro. La progresiva sustitución de salario por subsidio de desempleo tras el largo período de crisis de este sector tiene un gran impacto en la renta de los hogares.

— Aquellas comunidades autónomas que están más envejecidas o en las que el porcentaje de hogares que reciben pensiones es mayor han sufrido menores recortes en las rentas.

Se puede concluir que las disimilitudes territoriales se producen por una diferenciación clara de los modelos productivos a los que se han dirigido y la apuesta por la innovación, la productividad, el I+D y los sectores de alto valor añadido relacionados con la agricultura, la industria o la tecnología. Revisando la actuación política y empresarial de este tiempo, las orientaciones y estrategias desarrolladas por los territorios en su inversión se han mostrado determinantes a la hora de aportar a sus ciudadanos oportunidades de formación y empleo. La posibilidad de determinadas clases sociales de incidir en estas decisiones y la dirección que tomaron las élites y su connivencia con el estamento político conforman el escenario que ha llevado a un colapso como el que motivó la crisis y la incapacidad de la estructura de la actividad económica territorial a la hora de enfrentarse a una situación de deterioro económico, siendo incapaces de surtir de empleo, y menos aún de empleo de calidad, a la población.

Tampoco se debe obviar la parte de responsabilidad de sectores significativos de la ciudadanía, cegados por los efectos de una “burbuja inmobiliaria” que aparentaba ser generadora de riqueza y de trabajo. El deterioro de las clases medias y el empobrecimiento de las clases trabajadoras han sido el efecto del apoyo a élites que han dirigido su estrategia a un enriquecimiento rápido y que han expoliado los frutos económicos de la explotación de los recursos de los territorios.



## **Análisis por grupos sociales**

Ya se han examinado los datos de renta mediante criterios no monetarios introduciendo las consideraciones de ocupación y otros factores de la posición social siguiendo una estructura similar a la planteada por Goldthorpe. En ellos se puede analizar en qué medida la crisis ha afectado diferencialmente a las clases sociales. La renta disponible ha disminuido sobre todo en los grupos sociales correspondientes a obreros y en los trabajos no manuales no cualificados. Los menos afectados por el descenso de renta son los hogares con miembros empresarios y las clases más altas. Además, se ha de tener en cuenta la subida de la carga fiscal, principalmente a través del IRPF y del IVA y el aumento de los costes relacionados con la educación, la sanidad y otro tipo de servicios sociales que también han traído renta al tener que dedicarse a gastos no contemplados anteriormente.

Los datos de estudios e informes específicos realizados por otras instituciones permiten completar el panorama que ofrecen las cifras agregadas y confirmar esta tendencia (tabla 6).

El grupo de obreros no cualificados es el que ha sufrido una mayor pérdida de renta (-18,1%). Los trabajadores no manuales no cualificados y los obreros cualificados han sufrido una merma en torno al 15%. El grupo social más afectado por la crisis es el de la clase trabajadora tradicional, que había conseguido unas condiciones materiales de vida dignas mediante un salario suficiente y las aportaciones de los sistemas de educación, salud y dependencia. Además, podía tener la expectativa de que sus hijos, aun con diferentes oportunidades reales, pudiesen tener un ascenso social a través de mecanismos como la formación superior, con un coste asequible, que les permitiese una cualificación de la que sus ascendientes no disfrutaban. La realidad es que la renta ha disminuido significativamente y que los mecanismos correctores e igualatorios se han recortado. Las clases medias se han visto menguadas, debilitadas y empobrecidas, pero no son la única víctima, ni siquiera la que ha sufrido un mayor impacto en sus condiciones de vida. Esta crisis ha pauperizado a la clase obrera y debilitado sensiblemente a las clases medias.

Se puede hacer un acercamiento a los efectos de la crisis desde la perspectiva del ingreso y un enfoque sociológico basado en la ocupación. El primero muestra que existe un empobrecimiento de las capas medias y bajas y un aumento de la pobreza, sobre todo de la severa. En cuanto a la ocupación, y a partir de un análisis sociológico de clase social, los datos muestran que la peor parte de la crisis la están padeciendo los trabajadores no cualificados, los obreros y los profesionales de nivel medio y bajo. Los profesionales cualificados y los directivos resisten mejor sus envites. La clase social influye en el comportamiento de las personas ante la crisis, sus condiciones de vida y su capacidad para afrontarla. Existen condiciones distintas en función de variables que tienen que ver con la posición de la per-

**Tabla 6 – Evolución de la renta neta disponible del hogar corregida según la clase social de la persona que más recursos económicos aporta. En euros constantes de 2013. 2007-2011**

	2007	2011	Variación absoluta	Variación relativa
Ia. Clase de servicio	23.769	23.084	-685	-2,9
Ib. Empresarios con asalariados	13.071	12.012	-1.059	-8,1
II. Clase de servicio bajo	20.736	17.681	-3.055	-14,7
IIIa. No manual semicualificado	19.055	17.311	-1.744	-9,2
IIIb. No manual no cualificado	15.341	12.952	-2.389	-15,6
IVab. Autónomos	12.722	12.113	-609	-4,8
V. Supervisores	19.665	17.551	-2.114	-10,8
VI. Obreros cualificados	14.517	12.356	-2.161	-14,9
VIIa. Obreros no cualificados	12.844	10.522	-2.322	-18,1
IVc/VIIb. Agricultores y jornaleros	9.984	9.373	-611	-6,1
Sin información	11.542	11.223	-319	-2,8
<b>Total</b>	<b>16.250</b>	<b>14.729</b>	<b>-1.521</b>	<b>-9,4</b>

**Nota:** Para la corrección del número de miembros del hogar se ha rectificado por la escala modificada de la OCDE, que asigna el valor 1 al primer adulto, 0,7 al resto de mayores de 13 y 0,3 a los menores.

**Fuente:** Martínez García, J. S. (2014): "¿Cómo afecta la crisis a las clases sociales?", *Zoom político*, n. 20.

sona: su cualificación, la propiedad de medios de producción, la actividad que desempeña o la posición jerárquica. La posición socioeconómica que ocupa la persona ha posibilitado mejorar ese tipo de condiciones como, por ejemplo, los niveles de cualificación o el desempeño de un trabajo manual. En este sentido, los mecanismos que favorecen la equidad en la educación y la formación son claves. Se puede suponer que los recortes en materia educativa, el encarecimiento de las tasas universitarias y de los estudios superiores dificultarán el acceso a la formación superior de las personas de menor renta y, como consecuencia, a mayores niveles de cualificación y a la posibilidad de acceder a trabajos de cuello blanco.

Se prevé un escenario en el que se acrecentarán estas dos tendencias: el empobrecimiento de las clases medias y bajas y las difíciles relaciones entre clases con la caída del poder adquisitivo y las condiciones de vida de las capas que no puedan acceder a una cualificación profesional y académica.

Es cierto que a lo largo de la transición se adoptaron políticas y medidas que permitían una situación de mayor equidad y mejoraron las condiciones de vida de grandes capas sociales, tanto de las clases trabajadoras de cuello azul como de las clases medias heredadas del franquismo que crecieron, con todas las posibles críticas que se puedan hacer al proceso. Se puede discutir que los motivos fuesen una mayor presencia de los valores de justicia social en el Gobierno del país o que simplemente la existencia

de las clases medias y un mayor poder adquisitivo de la clase obrera eran necesarios en ese momento de expansión económica y de necesidad de estabilidad política y social. La realidad social y económica de grandes capas sociales mejoró y cambió. Se consolidó una expectativa de justicia social, de condiciones de vida acordes con la dignidad humana y de participación en el sujeto político colectivo, independientemente de la clase social a la que se perteneciera. El ideal de la ciudadanía social en el que se basan nuestras sociedades es que todos podamos ser titulares de todos los derechos y podamos ejercerlos en igualdad.

En esta crisis aparece un nuevo modelo en el que ese bienestar colectivo y la idea de protección social están en cuestión. Además, la relación de la clase media y de la trabajadora con las élites y las nuevas clases aparecidas en el proceso de globalización (corporativa, profesional global, etc.) está reconfigurándose y modificando los objetivos del consenso social en una nueva etapa del conflicto existente entre clases, de modo que exista una transferencia de renta y riqueza hacia las élites, la clase corporativa y los grupos que le dan servicio técnico e ideológico en aras de dar respuesta a las necesidades del sistema global en que vivimos. No es un proceso único en España. En Europa se tiende a una precarización de las condiciones laborales, con sus consecuencias sociales y económicas, ante la demanda de sectores ideológicos concretos de mayor flexibilidad y recorte de derechos aparentemente necesarios para la flexibilidad, la competitividad, la productividad y la creación de empleo.

Se ha de tener en cuenta la situación de partida de una histórica construcción del Estado de bienestar y la existencia de amplios sectores consolidados y tradicionales de clase media. Por ejemplo, el Instituto Alemán de Investigación Económica (DIW) y la Universidad de Bremen han publicado un estudio que señala que el 58% de la población alemana tenía un nivel socioeconómico medio en 2012, frente al 65% de 1997, debido a las políticas derivadas de la Agenda 2010, que, con el objetivo de aumentar la competitividad, produjo fuertes descensos en los salarios. En otras partes del mundo se dan procesos contrarios, como en Latinoamérica, que está viviendo la extensión de una clase media que ya alcanza al 30% de la población, cuando hace una década era la mitad. Durante estos años, los gobiernos latinoamericanos han alertado de las consecuencias negativas que tuvo para ellos la implementación de las políticas de los organismos transnacionales como el FMI y el Banco Mundial ante la deuda y la crisis, similares al austericidio que se nos ha impuesto. El éxito económico que viven ahora determinados países emergentes está relacionado en parte con la ruptura con las viejas recetas contra la crisis.

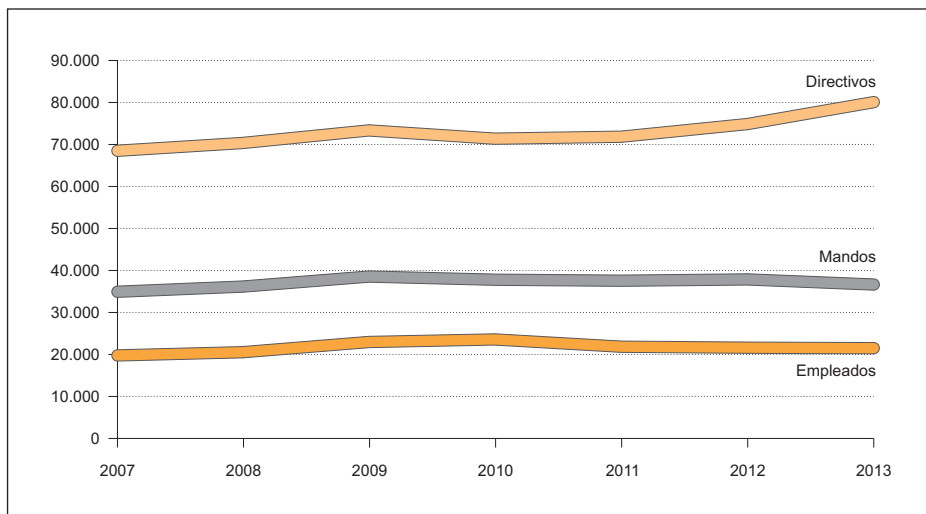
Además, hay que preguntarse si el empobrecimiento producido por la crisis es pasajero y con la mejora de las condiciones económicas se volverá a los niveles salariales anteriores. La Escuela de Negocios EADA y la

Consultora ICSA han publicado un estudio basado en 80.000 encuestas a empleados por cuenta ajena (gráfico 3). Este informe revela que el salario medio de los directivos no ha parado de subir: en 2007 era de 68.705 euros brutos anuales, ascendiendo hasta los 80.330 en 2013. Sin embargo, el de los empleados y mandos experimentaron una subida en 2008 y 2009 para bajar a partir de entonces. En el período 2007-2013, las retribuciones de los directivos aumentaron un 9,2%, las de los mandos intermedios cayeron un -4,8% y las del grueso de los empleados un -6,3%. La prensa calificó estos datos como una constatación más de la disolución de la clase media.

La evolución de la remuneración del estudio de EADA-ICSA muestra que el mayor aumento se produce en 2013, justo el año en que disminuye más el salario de los mandos intermedios y en el que empieza a tocar suelo la caída del PIB. El deterioro económico lo sufren más las clases medias y las trabajadoras, mientras que la mejora de la economía no repercute en ellas, sino en un incremento salarial de los directivos.

Es interesante ver el desglose por sectores de estos datos, sobre todo teniendo en cuenta que uno de los que mejor se está comportando es el del turismo. Sin embargo, llama la atención que, en el grupo de los empleados, los que más caída salarial han sufrido y los peor pagados sean los del comercio y los del turismo. Los datos apuntan a que se está consolidando un modelo de retribución que favorece más a determinados grupos y que disminuye la remuneración que ofrece a ciertas posiciones jerárquicas en la empresa que ocupan las categorías media y baja, aumentando la brecha salarial, lo que polariza la distribución de la renta. Mientras el deterioro

**Gráfico 3 – Evolución de los salarios brutos por categorías. En euros anuales. 2007-2013**



Fuente: EADA-Grupo ICSA, *Evolución salarial 2007-2013, 7ª ed. Informe de remuneraciones.*

económico ha afectado a trabajadores no cualificados, manuales y obreros, la mejora está beneficiando a directivos y clases medias-altas.

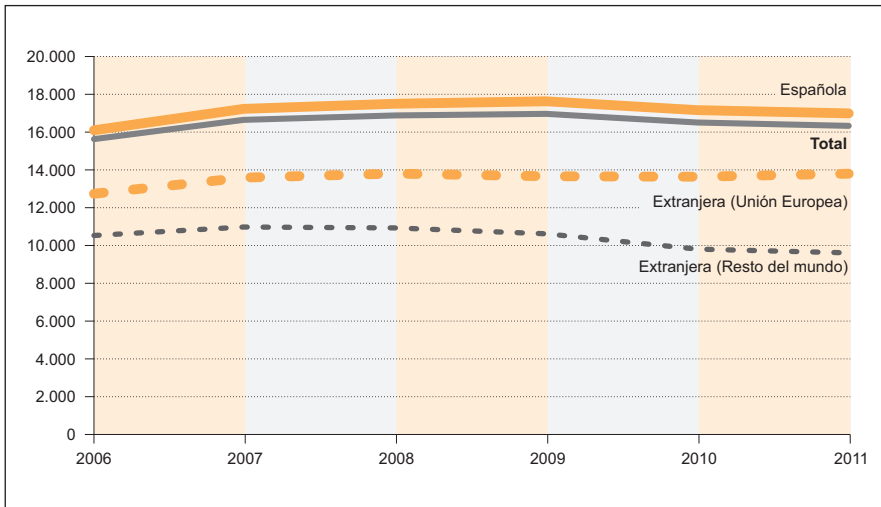
Continuando el análisis de los datos desde una perspectiva de grupos sociales, se ha de tener en cuenta que las transformaciones de clase en el marco de la globalización han producido la aparición de una clase subalterna de inmigrantes con estatus de ciudadanía diferencial. En España se ha producido un reconocimiento desigual de los derechos y libertades de los extranjeros en función del momento político y de la situación legal, bien sea de irregularidad o con diferentes autorizaciones. Existe una masa marginal creciente, cuyo reto es integrarse en los sistemas productivos, pero también en los sistemas sociales. La población extranjera, en líneas generales, presenta unas condiciones de vida mucho más vulnerables y deterioradas. El estudio de las rentas por nacionalidad muestra una realidad de desigualdad, subalternidad y pobreza realmente sistémica. La etnia se convierte en un factor determinante para la posición socioeconómica con un ínfimo prestigio y capital simbólico y con enormes dificultades para poder desarrollar un proyecto propio en el espacio social. Un amplio sector de la población extranjera tiene serios problemas para la adquisición de un mínimo capital económico y, por ende, del resto de capitales sociales y culturales.

Especialmente significativo es el dato de la renta media por unidad de consumo (posteriormente se comprobará que la pobreza infantil se extiende de modo especial entre la población extranjera). En el gráfico 4 se puede observar la enorme diferencia entre la renta disponible por unidad de consumo con el alquiler imputado.

La población extranjera no comunitaria dispone actualmente del 56,3% de la renta que un español por unidad de consumo, cuando en 2006 era del 65,1%. Los extranjeros de la UE alcanzan el 81% (aun así, es probable que Rumania y Bulgaria distorsionen estos datos y que en el resto de países la renta sea mucho mayor). A lo largo de la crisis, ha habido una disminución de la proporción de la renta media, lo que señala claramente que la población extranjera ha sido una de las más afectadas (gráfico 5). Nuevamente, detrás de este fenómeno aparece la destrucción de empleo en el sector de la construcción, al que muchos inmigrantes se incorporaron a su llegada a nuestro país. La falta de una red familiar en la que apoyarse en los momentos de crisis también ha provocado que muchos inmigrantes acepten reducciones de salario o trabajos con niveles salariales menores a los que tenían con anterioridad. Si los obreros no cualificados han sufrido un mayor recorte en sus ingresos y hay una presencia superior de inmigrantes en estas ocupaciones, parece lógico que éstos hayan sufrido un mayor recorte en su renta.

La integración de la inmigración constituye uno de los retos de nuestra sociedad. No tanto desde el punto de vista de la adaptación o del reco-

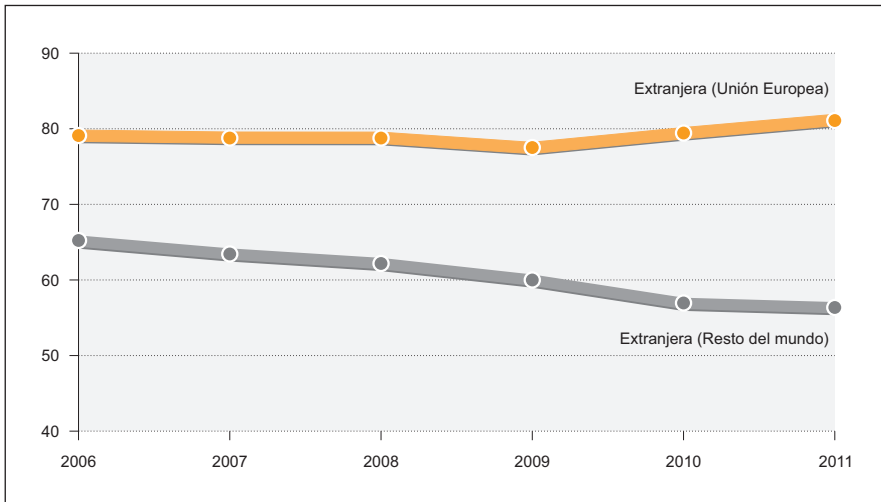
**Gráfico 4 – Evolución de la renta media por unidad de consumo según la nacionalidad. En euros anuales. 2006-2011**



**Nota:** Renta media por unidad de consumo con alquiler imputado. Los ingresos por unidad de consumo se obtienen, para cada hogar, dividiendo los ingresos totales del hogar entre el número de unidades de consumo.

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de condiciones de vida*, varios años.

**Gráfico 5 – Evolución de la renta media por unidad de consumo según la nacionalidad. En porcentaje de la renta media por unidad de consumo si la nacionalidad es española. 2006-2011**



**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de condiciones de vida*, varios años.

nocimiento de la diferencia, sino desde la perspectiva de la equidad y de la lucha contra la marginalidad y la pobreza. La variable étnica no debería constituir una razón para la discriminación y la segregación de clase. La incorporación de la población extranjera a las clases medias y a unas mejores y equitativas condiciones de vida es una de las necesidades de reconstrucción y regeneración de nuestra sociedad en este contexto histórico. Las mismas razones éticas y políticas de la justicia social y del ejercicio de los derechos y de la ciudadanía junto a las razones instrumentales del consumo, la estabilidad y la regulación del conflicto social entre clases y grupos sociales deberían tenerse en cuenta a la hora de afrontar la realidad migratoria.

### 3.2 Desigualdad

Ya se ha señalado que la reducción de la renta se ha producido de una forma diferencial. Entre 2007 y 2010, el 10% de los hogares españoles con menores ingresos perdió prácticamente un tercio de éstos, con una caída anual del 14%. Por el contrario, los ingresos del 10% más rico disminuyeron en aproximadamente un 1% al año. Esto supone un fuerte aumento en la desigualdad de los ingresos que acompaña al proceso de empobrecimiento. Si se compara con el resto de los países de la UE o de la OCDE, nuestros niveles de desigualdad son muy superiores, acrecentándose sobremanera. En el período reseñado, la media de pérdida de ingresos en la OCDE fue del 2% entre los hogares más desfavorecidos.

Si se analiza la estructura de los ingresos por quintiles (tabla 7), se puede observar qué porcentaje de éstos acumula cada grupo de población. El 20% de la población con mayores ingresos dispone del 40% de los ingresos, mientras que el 20% con menores ingresos solamente tiene el 6,4%. Existe una tendencia sostenida en nuestro país hacia una mayor acumulación de los ingresos por parte de unos pocos. Si nos fijásemos en los deciles, el 10% con menores ingresos acumulaba el 1,9% de los ingresos del país mientras que el 10% con más ingresos alcanzaba el 24,5%.

**Tabla 7 – Evolución de la distribución de los ingresos por quintiles. En porcentaje. 2004-2013**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Primer quintil	7,3	7,1	7,0	7,1	6,8	6,1	5,6	5,7	5,7	6,4
Segundo quintil	13,0	12,7	12,8	12,8	12,9	13,0	12,7	12,3	12,3	12,5
Tercer quintil	17,8	17,4	17,7	17,6	17,7	17,8	17,6	17,5	17,2	17,4
Cuarto quintil	23,5	23,5	23,6	23,6	23,8	23,9	23,8	24,1	24,0	23,6
Quinto quintil	38,3	39,2	38,9	38,9	38,7	39,2	40,2	40,3	40,8	40,1

**Nota:** En 2004 y 2013 se producen rupturas de la serie.

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

Tabla 8 – Evolución del índice de Gini en la UE-28. 2005-2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Variación
Alemania	26,1	26,8	30,4	30,2	29,1	29,3	29,0	28,3	2,2
Austria	26,2	25,3	26,2	26,2	25,7	26,1	26,3	27,6	1,4
Bélgica	28,0	27,8	26,3	27,5	26,4	26,6	26,3	26,6	-1,4
Bulgaria	25,0	31,2	35,3	35,9	33,4	33,2	35,0	33,6	8,6
Chipre	28,7	28,8	29,8	29,0	29,5	30,1	29,2	31,0	2,3
Croacia	30,0	28,0	29,0	28,0	27,0	31,4	31,0	30,5	0,5
Dinamarca	23,9	23,7	25,2	25,1	26,9	26,9	27,8	28,1	4,2
Eslovaquia	26,2	28,1	24,5	23,7	24,8	25,9	25,7	25,3	-0,9
Eslovenia	23,8	23,7	23,2	23,4	22,7	23,8	23,8	23,7	-0,1
<b>España</b>	<b>32,2</b>	<b>31,9</b>	<b>31,9</b>	<b>31,9</b>	<b>33,0</b>	<b>34,4</b>	<b>34,5</b>	<b>35,0</b>	<b>2,8</b>
Estonia	34,1	33,1	33,4	30,9	31,4	31,3	31,9	32,5	-1,6
Finlandia	26,0	25,9	26,2	26,3	25,9	25,4	25,8	25,9	-0,1
Francia	27,7	27,3	26,6	29,8	29,9	29,8	30,8	30,5	2,8
Grecia	33,2	34,3	34,3	33,4	33,1	32,9	33,5	34,3	1,1
Holanda	26,9	26,4	27,6	27,6	27,2	25,5	25,8	25,4	-1,5
Hungría	27,6	33,3	25,6	25,2	24,7	24,1	26,8	26,9	-0,7
Irlanda	31,9	31,9	31,3	29,9	28,8	30,7	29,8	29,9	-2,0
Italia	32,8	32,1	32,2	31,0	31,5	31,2	31,9	31,9	-0,9
Letonia	36,2	38,9	35,4	37,5	37,5	35,9	35,1	35,7	-0,5
Lituania	36,3	35,0	33,8	34,0	35,9	37,0	33,0	32,0	-4,3
Luxemburgo	26,5	27,8	27,4	27,7	29,2	27,9	27,2	28,0	1,5
Malta	27,0	27,1	26,3	28,1	27,4	28,6	27,2	27,1	0,1
Polonia	35,6	33,3	32,2	32,0	31,4	31,1	31,1	30,9	-4,7
Portugal	38,1	37,7	36,8	35,8	35,4	33,7	34,2	34,5	-3,6
Reino Unido	34,6	32,5	32,6	33,9	32,4	32,9	33,0	32,8	-1,8
República Checa	26,0	25,3	25,3	24,7	25,1	24,9	25,2	24,9	-1,1
Rumania	31,0	33,0	37,8	36,0	34,9	33,3	33,2	33,2	2,2
Suecia	23,4	24,0	23,4	24,0	24,8	24,1	24,4	24,8	1,4
<b>UE-27</b>	<b>30,6</b>	<b>30,3</b>	<b>30,6</b>	<b>30,9</b>	<b>30,5</b>	<b>30,5</b>	<b>30,8</b>	<b>30,6</b>	<b>0,0</b>
<b>UE-28</b>						<b>30,5</b>	<b>30,8</b>	<b>30,6</b>	

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

Para medir la desigualdad disponemos de diversos indicadores. El índice de Gini mide hasta qué punto la distribución del ingreso entre individuos u hogares se aleja de una distribución perfectamente equitativa. El valor 0 señalaría una sociedad equitativa perfecta y 100, la mayor de las desigualdades.

En la tabla 8 se puede ver la evolución del coeficiente en la Unión Europea desde 2005. En el período previo a la crisis, entre 2005 y 2008, el



índice de Gini desciende ligeramente en España, mientras que la media de la UE sigue el proceso contrario. Sin embargo, en el período de crisis pasa de 31,9 en 2008 a 35 en 2012, situándose entre los más altos de la UE-28. Los indicadores señalan que al empobrecimiento y a la caída de renta y poder adquisitivo le acompaña un fuerte aumento de la desigualdad.

El indicador S80/S20<sup>9</sup> mide la desigualdad en la distribución a través de ratios entre percentiles. Este indicador es la proporción de renta que se obtiene para el quintil superior, es decir, el 20% de la población con el nivel económico más alto, en relación con la población del quintil inferior. Los valores más altos indican desigualdad.

El S80/S20 también muestra que la desigualdad ha crecido: el 20% más rico tiene 7,2 veces el nivel de renta del 20% más pobre. España es el país de la UE donde más ha aumentado esta diferencia en el período analizado (tabla 9). La disminución de la renta de los hogares pertenecientes a las clases medias y bajas se acompaña de una mayor acumulación de la renta total por parte de aquellos que ya tienen los niveles económicos más altos.

Los datos disponibles sobre la renta indican que aumenta según lo hace la edad hasta llegar al máximo situado en los hogares cuya persona de referencia tiene entre 55 y 64 años. Los profesionales liberales, los directivos y los empresarios con asalariados son los menos perjudicados por la crisis, tanto en relación con el paro como respecto a la pérdida de ingresos. La desigualdad aumenta debido a que quien más se ha empobrecido es la clase obrera, y en especial los trabajadores no cualificados.

La *Encuesta de presupuestos familiares* recoge el incremento significativo de las personas y los hogares que dependen de pensiones y subsidios, en paralelo a la disminución de los hogares dependientes del trabajo, tanto por cuenta propia como ajena. En 2013, un 42,1% de los hogares españoles dependía de algún tipo de prestación contemplado en los mecanismos de protección de renta del Estado, mientras que en 2007 alcanzaba el 33% (tabla 10). Si se tuviese en cuenta a las personas, este dato habría sufrido un incremento mayor, pasando del 25% al 35,8%. La economía

---

<sup>9</sup> Este indicador recoge con exhaustividad los ingresos corrientes (considerando los monetarios y los no monetarios) por parte de los hogares en un año natural. Con el fin de comparar las rentas de los hogares se utilizan las llamadas escalas de equivalencia, convirtiendo las rentas totales de los hogares en rentas equivalentes. Las escalas de equivalencia son una medida de ajuste que convierte el número de miembros residentes en el hogar en unidades de consumo. A pesar de que hay numerosas formas de realizar este ajuste, la escala de equivalencia utilizada es la de la OCDE modificada. Esta escala da valor 1 al primer adulto, 0,5 al resto de adultos y 0,3 a los menores de 14 años. La renta total de un hogar se divide por el número de unidades de consumo del hogar y se obtiene la renta equivalente o renta por unidad de consumo. A efectos de los análisis de distribución personal de la renta y del riesgo de pobreza, a cada miembro de un hogar se le atribuye la renta equivalente de su hogar.

Tabla 9 – Evolución del indicador S80/S20 en la UE-28. 2005-2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Variación
Alemania	3,8	4,1	4,9	4,8	4,5	4,5	4,5	4,3	0,5
Austria	3,8	3,7	3,8	3,7	3,7	3,7	3,8	4,2	0,4
Bélgica	4,0	4,2	3,9	4,1	3,9	3,9	3,9	3,9	-0,1
Bulgaria	3,7	5,1	7,0	6,5	5,9	5,9	6,5	6,1	2,4
Chipre	4,3	4,3	4,4	4,3	4,4	4,5	4,3	4,7	0,4
Croacia	4,7	4,4	4,5	4,5	4,3	5,5	5,4	5,4	0,7
Dinamarca	3,5	3,4	3,7	3,6	4,6	4,4	4,4	4,5	1,0
Eslovaquia	3,9	4,1	3,5	3,4	3,6	3,8	3,8	3,7	-0,2
Eslovenia	3,4	3,4	3,3	3,4	3,2	3,4	3,5	3,4	0,0
<b>España</b>	<b>5,5</b>	<b>5,5</b>	<b>5,5</b>	<b>5,7</b>	<b>6,4</b>	<b>7,2</b>	<b>7,1</b>	<b>7,2</b>	<b>1,7</b>
Estonia	5,9	5,5	5,5	5,0	5,0	5,0	5,3	5,4	-0,5
Finlandia	3,6	3,6	3,7	3,8	3,7	3,6	3,7	3,7	0,1
Francia	4,0	4,0	3,9	4,4	4,4	4,4	4,6	4,5	0,5
Grecia	5,8	6,1	6,0	5,9	5,8	5,6	6,0	6,6	0,8
Holanda	4,0	3,8	4,0	4,0	4,0	3,7	3,8	3,6	-0,4
Hungría	4,0	5,5	3,7	3,6	3,5	3,4	3,9	4,0	0,0
Irlanda	5,0	4,9	4,8	4,4	4,2	4,7	4,6	4,7	-0,3
Italia	5,6	5,5	5,5	5,1	5,2	5,2	5,6	5,5	-0,1
Letonia	6,7	7,8	6,4	7,3	7,4	6,8	6,5	6,5	-0,2
Lituania	6,9	6,3	5,9	5,9	6,4	7,3	5,8	5,3	-1,6
Luxemburgo	3,9	4,2	4,0	4,1	4,3	4,1	4,0	4,1	0,2
Malta	3,9	4,0	3,9	4,3	4,0	4,3	4,0	3,9	0,0
Polonia	6,6	5,6	5,3	5,1	5,0	5,0	5,0	4,9	-1,7
Portugal	7,0	6,7	6,5	6,1	6,0	5,6	5,7	5,8	-1,2
Reino Unido	5,9	5,4	5,3	5,6	5,3	5,4	5,3	5,4	-0,5
República Checa	3,7	3,5	3,5	3,4	3,5	3,5	3,5	3,5	-0,2
Rumania	4,9	5,3	7,8	7,0	6,7	6,0	6,2	6,3	1,4
Suecia	3,3	3,6	3,3	3,5	3,7	3,5	3,6	3,7	0,4
<b>UE-27</b>	<b>5,0</b>	<b>5,0</b>	<b>5,0</b>	<b>5,0</b>	<b>5,0</b>	<b>5,0</b>	<b>5,1</b>	<b>5,1</b>	<b>0,1</b>
<b>UE-28</b>						<b>5,0</b>	<b>5,1</b>	<b>5,1</b>	

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

familiar da soporte a muchas personas que se han quedado en paro, a la vez que las pensiones, los subsidios y las prestaciones por desempleo han pasado a ser la única fuente de ingresos de la que se vive, en coherencia con la imagen que se ha instalado popularmente de que las personas mayores sostienen económicamente a los familiares que se han quedado sin trabajo. Este aumento se ha visto acompañado de la reducción de los

**Tabla 10 – Evolución de los hogares según la principal fuente de ingresos del hogar. En porcentaje. 2007-2013**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Trabajo por cuenta propia	12,9	12,5	12,3	11,6	11,2	10,7	10,0
Trabajo por cuenta ajena	52,0	51,2	49,2	48,3	47,6	46,4	45,7
Pensiones contributivas y no contributivas (jubilación, invalidez, viudedad, etc.)	30,7	30,7	30,8	31,6	31,9	32,7	33,8
Subsidios y prestaciones por desempleo y otros subsidios y prestaciones sociales regulares	2,3	3,6	5,5	6,5	7,1	7,9	8,3
Rentas de la propiedad y del capital y otros ingresos regulares	1,4	1,4	1,5	1,5	1,7	1,9	1,9
No consta	0,7	0,6	0,7	0,6	0,4	0,4	0,3
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Nota:** Sólo se tienen en cuenta los hogares con ingresos.

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de presupuestos familiares*, varios años.

hogares cuya principal fuente de ingresos es la renta del trabajo, que han pasado de un 64,9% a un 55,7%, descenso más acusado en el caso de los trabajadores por cuenta ajena. Poco más de la mitad de los hogares españoles puede vivir de su trabajo. El trabajo por cuenta propia –el llamado emprendimiento– no está sustituyendo esta dependencia de los mecanismos de protección de rentas.

Además, el porcentaje de hogares que viven de rentas de la propiedad y del capital ha aumentado. Una posible causa es la pérdida de otros ingresos, por lo que las rentas de capital o alquileres son la principal fuente de ingresos. No es que aumente su aportación al PIB, es que no les quedan otras fuentes de ingresos o estos ingresos superan los procedentes de otras fuentes.

El desempleo y la pérdida de renta por el trabajo están ocasionando una transformación en la forma de vida de los hogares españoles y en las estructuras de ingresos. Más allá de las medias estadísticas, otro parámetro clave es que el aumento del paro ha expulsado a muchas personas de la clase media, al reducirse drásticamente sus ingresos y pasar a percibir sólo la prestación por desempleo o subsidios especiales para parados de larga duración.

El contexto, sin embargo, impulsa el discurso de la necesidad de disminuir la cobertura, extensión y cuantía de los mecanismos de protección de rentas mientras se dirigen la mayoría de los esfuerzos económicos al sostenimiento de las estructuras financieras. El correlato del desempleo y los recortes es el aumento de la pobreza, la desigualdad y la diferencia entre clases.

La comparación con Europa no nos deja en un buen lugar. Los datos indican que sólo Rumania tiene mayores índices de pobreza. En líneas ge-

nerales, las cifras referidas a desigualdad y pobreza sitúan a España en la cola, detrás de Rumania y, en ocasiones, de Grecia.

### 3.3 Desempleo y población activa

La *Encuesta de Población Activa* recoge los datos de activos, ocupados y desempleados durante el período de referencia de la encuesta. Los activos son los mayores de 16 años que suministran mano de obra o están disponibles para incorporarse a la producción, los ocupados son los que han estado trabajando al menos una hora y los parados son las personas de 16 o más años que han estado sin trabajo, disponibles para trabajar y buscando activamente empleo.

En el tercer trimestre de 2012 se alcanzaron los niveles máximos de actividad, disminuyendo a partir de entonces, lo que se refleja, por un lado, en la salida al extranjero de inmigrantes retornados y de autóctonos que buscaron suerte en otros países y, por otro, en el desánimo de algunos sectores de la población ante la situación económica que les llevaba a ser inactivos. Las estrategias iniciales de los trabajadores extranjeros se orientaron a mantener su posición en el país, con un nivel bajo de retorno, que ha ido aumentando hasta llegar a más de 250.000 retornos o salidas a otros países en el último año.

La distancia entre ocupados y activos se ha incrementado desde 2007. Los datos del segundo trimestre de 2014 cuantifican el número de activos en 22.975.900 personas, mientras que la tasa de actividad es del 59,6%. Lo más preocupante es observar que la población ocupada ha disminuido a niveles de 2003. Es decir, más de diez años de retroceso, con alrededor de 3.300.000 personas activas más.

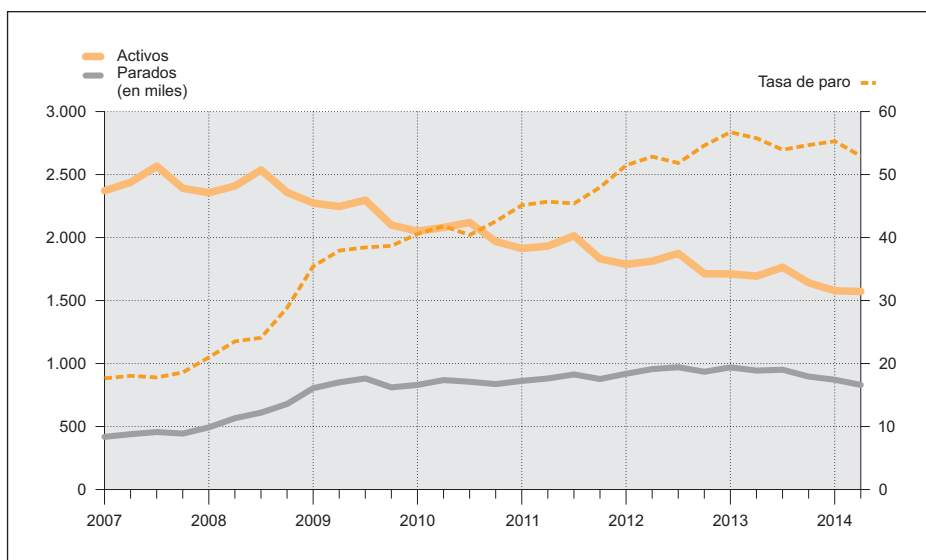
Desde que comenzó la crisis se ha triplicado la tasa de desempleo en nuestro país, pasando del 7,9% en el segundo trimestre de 2007 al 24,5% en el segundo trimestre de 2014. La destrucción de empleo ha asolado la renta de los trabajadores, inicialmente en los estratos más bajos, para posteriormente alcanzar a grupos de trabajadores más cualificados. Esto explica la bajada de las rentas de los hogares y las personas, pero no completamente, dado que la destrucción de empleo está acompañada de la reducción salarial de los trabajadores que siguen en activo y de una bajada drástica de los sueldos en los empleos de nueva creación.

En el primer trimestre de 2013 se alcanzó el máximo histórico de tasa de paro, con un 26,9%, descendiendo levemente hasta alcanzar el ya mencionado 24,5%. Esta disminución se anuncia como efecto de una mejoría económica, aunque no hay que olvidar el elevado número de personas que ha emigrado de nuestro país y que, si engrosasen las listas de desempleo los que están en edad de trabajar, provocarían un aumento de

este porcentaje. Otro elemento a tener en cuenta es el tipo de empleo de nueva creación, con menores salarios y mayor temporalidad. La situación del mercado de trabajo continúa siendo muy negativa, con menos empleo, unas tasas de paro elevadísimas y una mayor precariedad del empleo creado en la duración y el salario, que cada vez es más desigual entre aquellos que permanecen en el mercado laboral y los que se incorporan de nuevo o por primera vez.

Los jóvenes son uno de los grupos más vulnerables ante el desempleo. La tasa de paro juvenil (de 16 a 24 años) ha crecido desde 2007, año en el que no alcanzaba el 20%, hasta llegar al 56,9% en el primer trimestre de 2013 (gráfico 6). Desde entonces ha descendido levemente hasta el 53,1%. Si se compara con la UE-28, la tasa de desempleo juvenil en 2007 era ligeramente inferior a la española (15,7% en la UE-28 y 18,1% en España) y ha pasado a ser menos de la mitad de la española en 2013 (23,4% y 55,5%, respectivamente). También es el grupo de edad en el que ha disminuido más el número de activos. Las razones son dos: la salida al exterior y lo que se denomina efecto-desánimo; es decir, personas que no siguen buscando hueco en el mercado laboral debido a la falta de expectativas de poder entrar en él. Este descenso de la actividad entre los jóvenes es consecuencia también de un aumento en la continuación de los estudios, sobre todo en los de 16-19 años, provocado por las malas expectativas del mercado laboral, lo que puede ayudar a normalizar nuestras tasas de escolarización en este segmento

**Gráfico 6 – Evolución de los activos y parados (en miles) y de la tasa de paro de la población de 16 a 24 años. 2007-2014**



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

respecto a las de países de nuestro entorno, bastante deterioradas durante el período de la denominada “burbuja inmobiliaria”<sup>10</sup>.

### 3.4 Pobreza

El análisis muestra el desplazamiento que se está produciendo entre los grandes grupos de renta en nuestro país. Y desvela una gran preocupación por las personas y familias que van acercándose al riesgo de exclusión social desde posiciones económicas desahogadas de modo más o menos generalizado, sumándose a los sectores tradicionalmente vulnerables.

Se han podido observar tres procesos que acentúan y caracterizan el empobrecimiento de nuestra sociedad: el descenso de las rentas de los hogares, especialmente las más bajas; el aumento de la desigualdad de renta y patrimonio entre las clases alta y media-alta con el resto; y la extensión de la dependencia de los hogares respecto a los subsidios y las prestaciones que sufren los recortes.

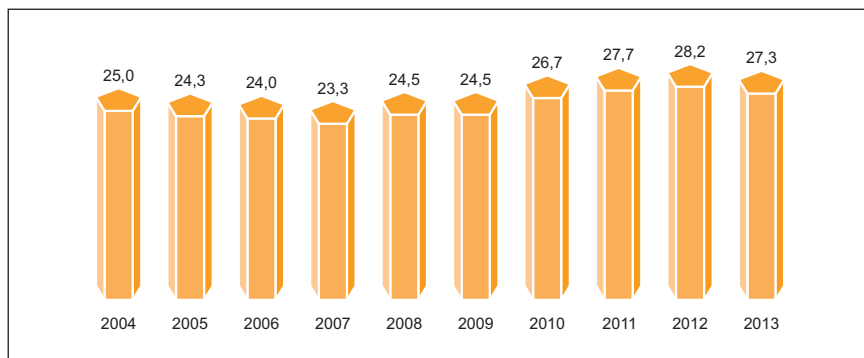
Muchos de los avances conseguidos en las últimas décadas de reducción de pobreza severa han sufrido un retroceso, haciendo insostenible la vida cotidiana de sectores importantes de la población. El peligro de este fenómeno es su consolidación, porque puede darse el caso de que lleguen épocas de bonanza económica y se mantenga la situación de estas grandes bolsas de pobreza, dado que la experiencia indica que en los tiempos de crecimiento, la pobreza y la exclusión no se reducen en la misma medida en la que crecen en los momentos de crisis. Esta preocupación se incrementa cuando se observa que el interés por la igualdad, la universalidad de derechos, la reducción de la pobreza, la protección social y la creación de mecanismos eficaces de protección de rentas está desapareciendo de las prioridades de la agenda pública.

El número de personas que estaba en situación de pobreza severa (renta media por persona de menos de 307 euros al mes) se ha duplicado en estos años de crisis, ascendiendo a tres millones de personas. La tasa de riesgo de pobreza o exclusión social usada en la Estrategia Europea 2020 muestra que ésta ha crecido casi cinco puntos desde 2007. En 2013 disminuyó casi un punto, pero parece que puede ser más un efecto estadístico por la disminución de las rentas de referencia que una reducción real de este riesgo (gráfico 7).

El problema no es sólo el aumento, sino el riesgo de consolidación o, más técnicamente, la cronificación de la exclusión. Los datos que señalan este riesgo son el incremento de los parados de larga duración (más de un

---

<sup>10</sup> Véase Fundación Encuentro (2013): “Los jóvenes hoy: aprender a tomar decisiones en un entorno enmarañado”, *Informe España 2013*, p. 111-175.

**Gráfico 7 – Evolución de la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social. En porcentaje. 2004-2013**

**Nota:** La población en riesgo de pobreza o exclusión social es aquella que está en alguna de estas situaciones: en riesgo de pobreza (menos del 60% de la renta mediana de los ingresos por unidad de consumo), en carencia material severa (en al menos cuatro conceptos de una lista de nueve) o en hogares sin empleo o con baja intensidad en el empleo (hogares en los que sus miembros en edad de trabajar lo hicieron menos del 20% del total de su potencial de trabajo durante el año de referencia).

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de condiciones de vida*, varios años.

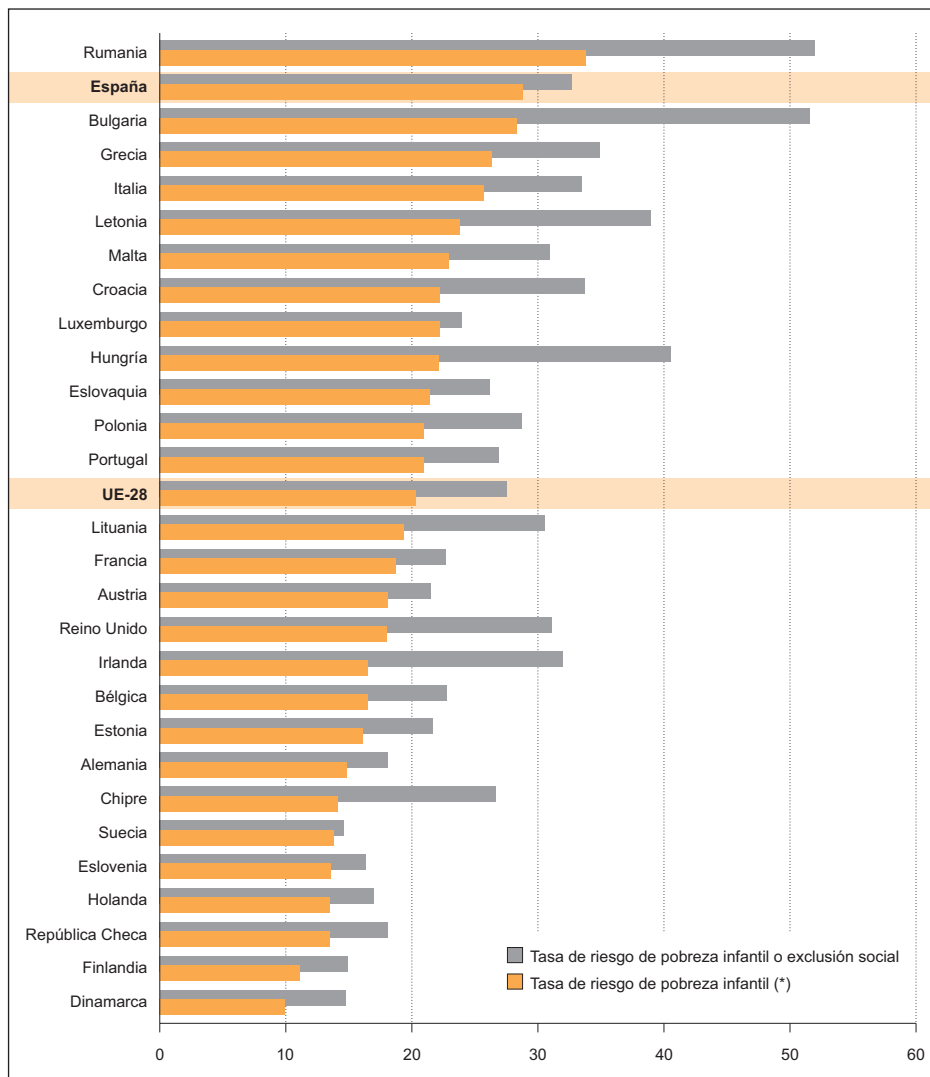
año), su incidencia en los grupos de edad de más de 50 años (de difícil reincorporación al mercado laboral) y la constatación en los informes de las entidades sociales que trabajan en el campo de la exclusión y de los datos de los servicios sociales de que un número cada vez mayor de las personas atendidas llevan varios años solicitando ayudas.

Más graves parecen aún las cifras de la pobreza infantil. Según Eurostat (gráfico 8), en 2012, España era el segundo país europeo (después de Rumania) con mayor grado de pobreza infantil relativa (menores de 16 años) y con niveles muy altos de riesgo de pobreza y exclusión, superando el 33%. Un análisis por origen muestra un aspecto todavía más preocupante: uno de cada dos niños de origen extranjero está en situación de riesgo de pobreza y exclusión.

Si se atiende al porcentaje de personas de más de 16 años por debajo del umbral de riesgo de pobreza que refleja la *Encuesta de condiciones de vida*, se observa que, siendo la media del país del 21%, hay una distribución muy desigual por origen: mientras que el 18,5% de los españoles está por debajo de ese umbral, aumenta hasta el 31,2% para los extranjeros de la UE (con clara influencia de Rumania y Bulgaria) y llega al 46% para las personas de nacionalidad extracomunitaria.

El empobrecimiento de grandes capas de la población aparece como uno de los síntomas, junto al desempleo y la desigualdad, de la gravedad de la crisis, no sólo por la pérdida de empleo e ingresos, sino por el desigual reparto de sus costes, ya que la sufren más cuanto más baja es la capa social. No se trata sólo de un problema monetario, la acumulación de renta y ri-

**Gráfico 8 – Tasa de riesgo de pobreza infantil y tasa de riesgo de pobreza infantil o de exclusión social en la UE-28. En porcentaje de la población menor de 16 años. 2012**



(\*) Calculada como el porcentaje de personas con ingresos inferiores al 60% de la renta mediana después de transferencias sociales.

**Fuente:** Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

queza está asociada con la de poder e influencia en los espacios de decisión y diseño de las políticas. El empobrecimiento de las capas medias y bajas se ve acompañado de un debilitamiento democrático, en el que la distancia entre las élites y las clases corporativas, por un lado, y las capas medias y bajas, por otro, se acentúa debido a una mayor capacidad de influencia en



las élites políticas y, por tanto, en la agenda pública. Esto contribuye a acentuar dos procesos sociopolíticos paralelos al socioeconómico: el aumento del conflicto social y la crisis institucional y de legitimidad.

## **4. La cara visible de la fractura de las clases medias**

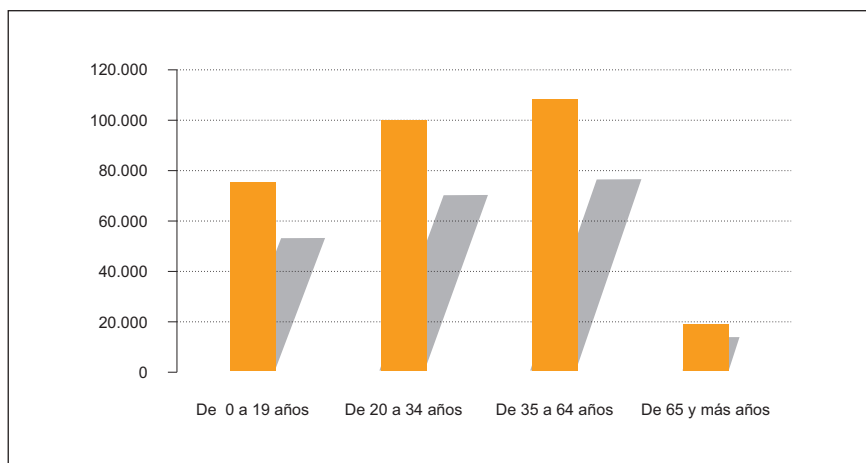
### *4.1 La emigración*

Uno de los fenómenos que más ha llamado la atención durante estos años ha sido la salida de España de trabajadores, especialmente jóvenes. La inexistencia de un mecanismo estadístico capaz de registrar con rapidez y precisión la partida de personas con nacionalidad española ha creado un debate en torno a su dimensión. En cualquier caso, después de asistir a una subida espectacular en la recepción de inmigrantes a lo largo de este siglo, es llamativa la inversión en los flujos. El debate sobre el número real de salidas no oculta la pérdida efectiva de población en España por la emigración –irrebatible a la luz de los números que señalan la caída de población en España– ni tampoco que se dan las condiciones necesarias para que se produzca: la significativa magnitud de la crisis, la subida del paro a tasas insoportables –especialmente el juvenil, que ronda el 60%–, así como la precarización y pauperización de las condiciones de vida de amplias capas de la población.

Aparentemente, el grueso de la población que se marcha son inmigrantes que vuelven a sus países de origen. Este hecho es minimizado como un mero reajuste migratorio de población no asentada. Sin embargo, la experiencia y los datos hacen ver que muchas de las personas que regresan a sus países son migrantes de larga duración que han tenido proyectos estables y un asentamiento e integración especialmente exitosos. No parece muy sensato pensar que el fenómeno de pérdida de población, en el caso de ser extranjera, no es problemática. En esas personas se ha invertido en formación, integración, adaptación al mercado laboral, en programas educativos, y, sobre todo, han aportado capital económico, cultural y social a nuestro país. La presencia de personas extranjeras supone una oportunidad aun en medio de la crisis.

El mantenimiento de los servicios del Estado de bienestar (ante las cifras de natalidad existentes) precisa del aumento de mano de obra, de trabajadores cotizantes y la llegada de nuevos migrantes en las próximas décadas. Del mismo modo, la superación de la crisis precisa del aumento de la demanda agregada y del consumo. La población que ha llegado en los últimos años ha permitido que esos dos fenómenos repunten.

Se puede producir un fenómeno especialmente contradictorio, que es la nueva llegada de flujos migratorios intensos, una vez superada la crisis,

**Gráfico 9 – Emigrantes de nacionalidad española por grupos de edad. 2008-2013**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Estadística de migraciones*, varios años.

que precisen del diseño de una nueva política de acogida, de integración, de aprendizaje del idioma y volver a situaciones ya superadas en nuestro pasado reciente. Entre 2008 y 2013, los dos países a los que más emigran las personas que salen de España son Rumania (309.648) y Marruecos (205.821), que son además las dos nacionalidades mayoritarias entre la población extranjera residente. También presentan cifras elevadas las salidas hacia Ecuador y Bolivia.

El imaginario creado por los medios de comunicación es el de la salida de jóvenes cualificados, en busca de un empleo que no pueden conseguir en España y de sueldos mucho mayores de los que se pagan en nuestro país a los perfiles ocupacionales especialmente cualificados: ingenieros, médicos, informáticos, etc. No se puede saber realmente si se ha ido una parte significativa de la población. Según los datos de la *Estadística de migraciones* del INE, un tercio de las personas con nacionalidad española que emigraron entre 2008 y 2013 tenía entre 20 y 34 años y un 25% tenían menos de 20 años (gráfico 9).

Los estudios son muy contradictorios, en función de la fuente que utilicen. Disponemos de tres análisis:

1. La *Estadística de migraciones* del INE, que indica que, entre 2008 y 2013, emigraron 301.697 españoles.

2. Los cálculos realizados por Amparo González, investigadora del IEGD-CSIC, en su estudio *La nueva emigración española. Lo que sabemos y lo que no (2008-2012)* para la Fundación Alternativas, que amplía esta cifra hasta los 700.000.

3. El análisis de Carmen González, del Real Instituto Elcano, en su informe *¿Emigran los españoles?*, que reduce el número a 268.578 en el período 2009-2013.

El INE reconoce que sus cifras no miden a todos los emigrantes. Muchos de los nacidos en España que se marchan no se dan de baja en el Padrón ni de alta en los consulados del país al que se mudan, por lo que sus cifras son claramente inferiores a la realidad. De hecho, por poner un ejemplo, las cifras de entrada de españoles de que dispone Reino Unido cuadruplican las salidas de españoles a este país registradas por el INE. La emigración española entre 2008 y 2013 (incluyendo a los nacionalizados) se dirige fundamentalmente hacia la Unión Europea. En contra de la impresión generalizada, no es Alemania (23.234) el destino preferido, sino Reino Unido, a donde han emigrado 35.013 españoles en este período (y hasta 112.980, según fuentes oficiales del país, aunque muchos pueden haber retornado). Francia es el país que han elegido 28.611 españoles, el segundo de la lista, seguido de Estados Unidos (25.323). Hacia Ecuador han emigrado 24.383 personas de nacionalidad española, aunque en este caso se puede suponer un peso importante de los nacidos en Ecuador que se habían nacionalizado españoles o de hijos de ecuatorianos nacidos en España y que tienen nacionalidad española.

Una cuestión fundamental es la movilidad circular; es decir, los flujos migratorios se van adaptando a las situaciones económicas reales y se mueven en nuevos lugares de emisión y recepción. Sin embargo, no parece que nuestra estructura legislativa permita realizar esta flexibilización, pues es muy rígida y no permite la movilidad, fundamentalmente por la pérdida de derechos y de condiciones que acarrea el retorno para una posible nueva entrada si las expectativas no se cumplen.

Las altas cifras de Amparo González se basan en las llegadas de españoles a los países a los que se dirigen. Por ejemplo, en 2012, las cifras de Reino Unido multiplican por siete las estimaciones oficiales españolas, y las de Alemania por seis.

En cualquier caso, los datos cualitativos, a falta de cifras cuantitativas, indican que es un fenómeno importante. El hecho de que países como Bélgica hayan intentado cerrar la entrada a los españoles habla de que es un fenómeno significativo. Si se analiza nuestro entorno, por ejemplo el universitario, se observa que muchos de los becarios y doctores buscan o se plantean la posibilidad de irse a otros países para desarrollar su carrera profesional e investigadora o que se contratan personas en Colombia, Ecuador o Chile. Las encuestas sin valor muestral hablan de que hay una sobrerrepresentación de titulados superiores en la migración exterior, a la vez que proliferan blogs, páginas web y redes informales de información acerca de la migración al exterior.

Existe una significativa emigración de retorno a su país de extranjeros que tenían proyectos estables en España, relacionada con el desempleo, la falta de expectativas y oportunidades y la reducción de salarios y de renta disponible, que puede ser temporal y que tiene una amplia representación de titulaciones demandadas en el exterior.

#### *4.2 Uso de los servicios sociales*

Los servicios sociales permiten afrontar las situaciones de vulnerabilidad social, acrecentadas por la crisis. En este tiempo, hemos asistido a tres fenómenos: el incremento de las demandas de prestaciones y de atención; el cambio de perfiles, con la aparición de personas que estaban integradas, pertenecientes a las clases medias y que se han quedado desempleadas, alejadas de los perfiles cronificados y habituales, relacionados con la exclusión y la subclase; y la modificación del marco legislativo e institucional con la progresiva disminución y práctica eliminación de la financiación y del Plan Concertado y con la modificación de las reglas del juego y las competencias de las diversas Administraciones e instituciones.

En el período 2007-2012, según los datos del Sistema de Información de Usuarios de Servicios Sociales (SiUSS) del Ministerio de Sanidad, ha crecido un 50% el número de personas atendidas (usuarios) en el sistema de servicios sociales en España. Porcentualmente, los usuarios que más han aumentado son los que se engloban en “Otros grupos en situación de necesidad” (el 331%, de 17.493 a 75.473). Su incremento indica que son solicitudes de personas que no pertenecen a los colectivos tradicionales a los que atienden los servicios sociales, sino que son nuevos perfiles surgidos a causa de la crisis que hasta ahora no tenían los servicios sociales como referencia, pues podían salir adelante sin problemas. Destaca también el incremento del grupo “Familia”, que asciende casi un 108%, 197.796 personas. Teniendo en cuenta que son usuarios únicos, se puede decir que, entre 2007 y 2012, casi 200.000 familias más han pasado a necesitar los servicios sociales.

En todas las crisis se detectan personas que se quedan en situación de desempleo y que precisan de este tipo de apoyos, cuando hasta ese momento han podido pagar su alquiler, sus gastos, los suministros (electricidad, agua...). En este sentido, la mayoría de las ayudas y prestaciones que se han incrementado son aquellas para la cobertura de necesidades básicas, económicas, etc., y no corresponden a los colectivos tradicionales.

#### *4.3 Los cambios en las condiciones de vida*

El descenso de la capacidad económica de las familias ha producido un cambio en las condiciones de vida en varios sentidos: un mayor esfuerzo

para cubrir las necesidades básicas, sobre todo las de vivienda; un menor acceso a servicios y actividades relacionados con el ocio y la cultura; inferior cobertura de derechos básicos por parte de los servicios públicos en educación, sanidad y vivienda, que se puede observar en el aumento de los gastos asociados a la enseñanza, los medicamentos y el piso o residencia. Ha crecido el porcentaje de renta que debe dedicarse a gastos relacionados con necesidades básicas, por el aumento de su coste y por el descenso de renta, que, en general, ha supuesto una disminución continuada en la capacidad de gasto de los hogares (un 3,7% en 2013, un 14,3% desde el comienzo de la crisis). Los únicos gastos que suben son los alquileres, otros servicios relacionados con la vivienda y los medicamentos y productos farmacéuticos (9,2%). El mayor porcentaje de gasto está dedicado a “Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles”, que se ha mantenido constante en este período y que supone más del 33% del presupuesto familiar, cuando en 2007 era del 25%.

El gasto medio por hogar, en valor absoluto y sin tener en cuenta el efecto de la inflación, ha descendido entre 2007 y 2013 en todos los grupos, excepto en “Vivienda” y “Enseñanza”. Los mayores descensos puntuales se han producido en “Mobiliario, equipamiento del hogar y gastos corrientes de conservación” y en “Artículos de vestir y calzado”. Junto a estos grupos, han sufrido descensos de más del 30% “Transportes”, “Hoteles, cafés y restaurantes” y “Ocio, espectáculos y cultura”. El descenso del gasto ha sido menor (-8%) en los productos alimenticios y bebidas no alcohólicas, pero hay que tener en cuenta que se ha producido un importante descenso en el consumo en unidades físicas de algunos productos básicos. El consumo de leche entera se ha reducido en casi 37 litros por hogar y año, el pan en casi 18 kilos por hogar y año y las patatas en 11. El descenso en el gasto ha estado acompañado por un descenso en el consumo, que puede señalar una peor alimentación o incluso, en algunos casos, carencias importantes, que afectarán a la salud de las personas que las sufren.

También se han producido importantes descensos en los consumos energéticos de las viviendas en unidades físicas. Ante la disminución de la renta y el aumento de los precios, los españoles han optado por reducir en la medida de lo posible el consumo energético de sus hogares.

La pobreza energética es uno de los fenómenos más importantes a los que se enfrentan los hogares. Un hogar está en situación de pobreza energética cuando es incapaz de pagar una cantidad de servicios de energía suficiente para la satisfacción de sus necesidades domésticas o cuando se ve obligado a destinar una parte excesiva de sus ingresos a pagar la factura energética de su vivienda. Las consecuencias de esta situación son variadas, incluyendo efectos sobre la salud física y mental, que pueden llegar a la mortalidad prematura de personas mayores. Además, habitualmente se observan temperaturas inadecuadas de la vivienda, degradación de los

edificios, emisiones incorrectas, etc. En España, se ha calculado que el 10% de los hogares era incapaz de mantener su vivienda con una temperatura adecuada durante los meses fríos o estaba dedicando un alto porcentaje de sus ingresos para satisfacer sus necesidades básicas (calefacción, refrigeración, cocina, iluminación o agua caliente sanitaria). Esto supone alrededor de cuatro millones de personas, con un sesgo importante hacia las personas desempleadas.

También se ha producido un aumento notable en el porcentaje de personas que no pueden afrontar gastos imprevistos, irse de vacaciones al menos una semana al año o que han incurrido en retrasos en los pagos relacionados con la vivienda.

Los recortes gubernamentales en sanidad y educación se ven acompañados de una mayor dependencia de los servicios públicos. La disminución de la renta ha provocado que los servicios médicos extrahospitalarios desciendan y que los gastos de enseñanza se incrementen. Las subidas de tasas universitarias dificultan el acceso a la educación superior de familias de clases medias y trabajadoras, cuando supone la forma de adquisición del capital cultural, las oportunidades vitales y la mejora de condiciones de vida.

## 5. Conclusiones

Estamos asistiendo a la disminución y el debilitamiento de la clase media en un proceso menguante en el que no se puede predecir aún su desaparición, pero sí su erosión. Este debilitamiento tiene que ver con una mayor situación de vulnerabilidad socioeconómica, un empeoramiento de las condiciones de vida de los hogares, un aumento de la desigualdad social acompañado de mayor pobreza y riesgo de exclusión, la exposición al desempleo y a la ruptura con el mundo del trabajo acompañado de un proceso de desaparición de los mecanismos correctores, de protección y de construcción de la equidad. La seguridad y protección están ligadas al trabajo y a la capitalización realizada a lo largo de la vida laboral (prestación por desempleo, pensiones, etc.), lo que, en una situación de riesgo e inseguridad ante el trabajo, significa que el futuro se tiñe de mayor precariedad y desamparo.

Alrededor del empleo sigue poniéndose en juego gran parte del destino social de la población. Actualmente, esta relación entre empleo y población está marcada por la incertidumbre del porvenir laboral: dificultades de acceso, bajos salarios, discontinuidades en las cotizaciones y situaciones de empleo, costosas y desiguales cotizaciones a la Seguridad Social según los regímenes a los que se acoge el trabajador, períodos en desempleo, movilidad geográfica... Hay que tener en cuenta que el fracaso de la integración en el mercado laboral va acompañado de diversas formas de protección

como las prestaciones, el derecho laboral u otras, que en su mayoría se relacionan con la generación de derechos en el período en que se trabaja y, por tanto, se encuentran en situación de incertidumbre.

La clase media no es la única víctima de esta crisis. Las condiciones de vida de la clase trabajadora manual, tanto cualificada como no cualificada, han sufrido un mayor ataque y deterioro. El impacto de la crisis como hecho coyuntural y pasajero, fruto de una mera situación económica contextual, no es suficiente explicación para la quiebra y desmoronamiento que están sufriendo amplios sectores de la población. La aparición de un nuevo modelo social, alejado de la equidad y la justicia social y dirigido a cubrir las nuevas necesidades de la economía global, está reconfigurando las relaciones de clase mediatizadas por la lucha por los recursos (en este momento escasos), la capacidad de influencia, de autonomía, de empoderamiento o el mero bienestar. Las estrategias de importantes sectores de las élites se han distanciado de las necesidades y objetivos de las clases medias y trabajadoras, considerando que sus condiciones de vida y materiales deben estar subordinadas al servicio de la competitividad a través de salarios bajos en su dimensión económica y laboral junto al correlato de la pérdida de calidad democrática en su vertiente política.

La quiebra de la clase media se sitúa en un contexto de defensa de modelos sociales enfrentados: uno, basado en las ideas de ciudadanía, equidad y calidad democrática; otro, cuyo objetivo es la maximización del desarrollo y la acumulación de recursos por parte de determinadas élites a costa de la desigualdad, dejando en situación de carencia material a amplios sectores de población con acceso precario a los sistemas de bienestar.

La relación entre el sector público estatal, la sociedad civil y el sector privado o empresarial se ha modificado a medida que el Estado parece haber ido defendiendo más los intereses del sector económico-financiero y de determinadas élites, correspondientes a las clases denominadas altas y a la clase corporativa global, de la que salen beneficiados, además, los grupos sociales en los que apoyan su gestión, situados en las franjas directivas y técnicas de alto nivel. De este modo, el problema y el fracaso al que podría verse abocada nuestra construcción democrática es que el aparato estatal no comparta el poder público con los ciudadanos, sino con grupos y élites privados, convirtiendo el interés privado de las clases dominantes en interés público y general de toda la ciudadanía.

La materialización de los derechos y el ejercicio de la ciudadanía requieren instrumentos: políticas públicas eficaces, recursos fiscales y mecanismos de deliberación y participación ciudadana. Es preciso redefinir modelos alternativos de gobernabilidad y de democracia. Así, se puede profundizar en el rol político de la sociedad civil y del Estado, dando poder a los más débiles para que les permita alzar su voz, influir en las tomas de decisiones del poder público y orientar su acción.

El reto al que nos enfrentamos no es sólo la mejora de las condiciones de vida de las clases media y trabajadora, sino el de la lucha contra la desigualdad y la construcción democrática del Estado, la política y la sociedad, dinamizando el papel de la sociedad civil, actualmente más bien controlada y subordinada, para que adquiriera una capacidad de acción real y efectiva y una mayor participación en la gestión del poder público. Una parte de la lucha democrática supone, por un lado, repensar la idea y la práctica de la democracia vinculada a la justicia, los derechos, la solidaridad y la paz y revisarlas en el contexto de la globalización; y, por otro, la lucha contra la pobreza y exclusión de las clases bajas, la mejora de las oportunidades, el empleo y la protección social frente a la desigualdad y la vulnerabilidad mejorando las condiciones de vida, el poder de acción y decisión y el prestigio y valor simbólico de las clases media y trabajadora.



Existen actitudes que utilizan la crisis únicamente para darle vueltas a su propio malestar o para hacer de su vida una manifestación constante de descontento. Esta reacción es comprensible y merece respeto, pero la crisis ha de convertirse en una oportunidad para mejorar la situación del país. No podemos seguir pensando que los culpables de los problemas que atravesamos son exclusivamente “los otros”. Se trata también especialmente de nuestra conducta personal. La situación histórica pide a voces una “regeneración” de la comunidad social, política y económica.

Asistimos a un claro desplazamiento del poder hacia unas esferas financieras que operan en un plano global y a la crisis de las instituciones representativas, atrapadas en un contexto todavía territorial o nacional. El resultado de ambos procesos es el creciente divorcio entre poder y política. La crisis ha puesto de relieve la necesidad de repensar las respuestas a preguntas que son nuevas y que plantean dilemas políticos, sociales, económicos y éticos de una envergadura excepcional.

Se observa hoy una paulatina disminución y debilitamiento de la clase media. El aumento de la vulnerabilidad socioeconómica y del riesgo de exclusión, el empeoramiento de las condiciones de vida de los hogares y el incremento de la desigualdad social coinciden con recortes en los mecanismos correctores, de protección y de construcción de la equidad. Lo que está en juego es la pervivencia de un modelo social basado en las ideas de ciudadanía, equidad y calidad democrática.

El periodismo necesita una regeneración. La independencia y la autonomía financiera son condiciones necesarias para sobrevivir y crecer. Pero también es urgente recomponer la credibilidad, restablecer el paradigma ético y el buen periodismo para recuperar a los ciudadanos. El periodismo no volverá a ser como antes de la crisis, pero tiene un papel que desempeñar en el futuro y éste pasa por mejorar sus estándares de calidad.

¿Por qué crece en Europa la sensación de que los ciudadanos han perdido la capacidad de determinar cuáles deban ser las políticas públicas? ¿Por qué hay cada vez más europeos que creen que quienes realmente mandan no son los gobiernos y los parlamentos, sino burocracias internacionales o difusos poderes “fácticos”? Precisamos de una Europa que vuelva a ser capaz de contribuir a recrear las condiciones en las que el poder público pueda ser ejercido de forma democrática y eficaz.

El sistema autonómico español afronta el desafío no sólo del soberanismo catalán sino también de una reducción muy apreciable de la valoración del modelo autonómico por parte de la población española. Por otro lado, la crisis ha reintroducido en el debate político y ciudadano el tema de las diferencias socioeconómicas entre territorios, uno de los principales factores de legitimación/deslegitimación del modelo, en relación directa y estrecha con la financiación y la solidaridad.

