

GRADO: ECONOMÍA

Curso 2020/2021

ANÁLISIS Y SITUACIÓN DE LA CLASE MEDIA A CONSECUENCIA DE LA CRISIS DE 2008

Autor/a: Aitor Joseba Idoyaga Uribarrena

Director/a: Xabier Gainza Barrencua

Bilbao, a 21 de Junio de 2021



ÍNDICE:

RESUMEN:	1
1. INTRODUCCIÓN:	1
2. CONTEXTO INICIAL	2
2.1 LA CLASE MEDIA Y SU ORIGEN	2
2.2 KEYNESIANISMO Y CLASE MEDIA	3
2.3 DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE ESPAÑA	5
2.4 LA CRISIS DE 2008.....	7
3. DEFINIENDO LA CLASE MEDIA.....	8
3.1 AUTORECHAZO Y COMPARACIÓN.....	10
3.2 DISTINCIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CLASES	11
4. RELEVANCIA DE LA CLASE MEDIA PARA EL SISTEMA	11
4.1 LA DEMANDA INTERNA Y LA CLASE MEDIA	12
4.2 DISECCIONANDO LA CLASE MEDIA	14
5. IMPACTO Y CONSECUENCIAS EN EL MERCADO LABORAL	17
5.1 POBLACIÓN JOVEN, EL FUTURO DE LA CLASE MEDIA.....	17
5.2 FORMACIÓN LABORAL INTERGENERACIONAL.....	19
5.3 TEMPORALIDAD Y PRECARIEDAD LABORAL.....	20
5.4 DIFERENCIAS ENTRE GÉNEROS.....	23
6. DEBILITACIÓN DE CLASES Y AUMENTO DE LA DESIGUALDAD.....	28
6.1 EVOLUCIÓN DE LOS RECURSOS DE LOS HOGARES.....	28
6.2 LA EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD	33
6.3 EVOLUCIÓN DE LAS DIFICULTADES ECONÓMICAS DE LOS HOGARES.....	36
6.4 RIESGO DE EXCLUSIÓN SOCIAL Y POBREZA.....	38
7. CONCLUSIONES:	40
BIBLIOGRAFÍA:.....	42

ÍNDICE DE IMÁGENES:

Imagen 1: Modelo de equilibrio Keynesiano	4
Imagen 2: Evolución del PIB a precios de mercado, variación anual.....	6
Imagen 3: Tipo de interés de la Reserva Federal y Regla de Taylor.....	7
Imagen 4: Flujo circular de la renta.....	13
Imagen 5: Gasto medio por hogar, quintil 3.....	13
Imagen 6: Indicadores de actividad del sector servicios.....	14
Imagen 7: Distribución de los asalariados por grupo de edad y tramo de salario mensual. Año 2018.....	14
Imagen 8: Comparativa de la evolución anual entre el salario medio y mediano.....	15
Imagen 9: Distribución del salario bruto anual por sexos. 2018.....	16
Imagen 10: Distribución del salario bruto anual. 2018.....	16
Imagen 11: Tasa de desempleo en menores de 25 años.....	17
Imagen 12: Tasa de desempleo por distintos grupos de edad.....	18
Imagen 13: Edad media estimada de emancipación por países europeos.....	19
Imagen 14: Evolución de la población por nivel de estudios.....	20
Imagen 15: Evolución de la duración esperada de los contratos temporales, según el nivel educativo.....	21
Imagen 16: Tasa de temporalidad en España y la UE-27.....	22
Imagen 17: Tasa de desempleo por género.....	23
Imagen 18: Distribución del salario bruto anual a tiempo parcial.....	24
Imagen 19: Distribución del salario bruto anual a tiempo completo.....	24
Imagen 20: Desempleo juvenil por sexo y países europeos.....	25
Imagen 21: Tasa de desempleo por sexo en menores de 25 años.....	25
Imagen 22: Porcentaje del empleo temporal por sexo respecto del total de asalariados.....	26
Imagen 23: Distribución de los asalariados por sexo y tramo de salario mensual. Año 2018.....	27
Imagen 24: Renta anual media por hogar.....	30
Imagen 25: Índice de Gini.....	34
Imagen 26: Evolución salarial por nivel de empleo.....	36
Imagen 27: Evolución de las dificultades económicas de los hogares (Porcentaje). Años 2005-2010.....	37
Imagen 28: Evolución de las dificultades económicas de los hogares (Porcentaje). Años 2013-2017.....	38
Imagen 29: Tasa de riesgo de pobreza por nivel de educación.....	39

ÍNDICE DE TABLAS:

Tabla 1: Brecha salarial de género, variación anual.....	29
Tabla 2: Distribución según nivel de ingresos mensuales netos regulares del hogar.....	31
Tabla 3: Evolución de la renta media por hogar en función del tamaño por hogar.....	33
Tabla 4: Gasto medio por hogar (Vivienda, agua , electricidad y otros combustibles) por quintiles de gasto.....	33
Tabla 5: Renta media, distribución por deciles.....	35
Tabla 6: Coeficiente de Gini de la renta disponible equitativa - Encuesta UE-SILC.....	37
Tabla 7: Tasa de riesgo de pobreza después de transferencias sociales.....	41

RESUMEN:

En el siguiente trabajo académico, se analizan el impacto y consecuencias de la recesión económica de 2008 en el seno de la clase media española. La realidad ha mostrado la crudeza de la recuperación, lenta y débil en aquellos con menos recursos, demostrando que las diferencias en el nivel de formación y conocimiento influyen significativamente en las respuestas de los hogares, acrecentando la desigualdad. Mención aparte requiere la población joven, principal relevo generacional y futuro de la clase media, quien adolece a partes iguales de la temporalidad, la precariedad y el desempleo. Hemos encontrado una relevante brecha estructural que certifica las importantes diferencias entre hombres y mujeres, siendo estas últimas las más afectas por la llegada de la recesión y quienes ostentan, en mayor medida, la precariedad y la temporalidad. Conviene destacar el efecto igualador de la crisis en la brecha de género estructural del desempleo. La creciente representatividad de los estratos de la clase media en los indicadores de pobreza y exclusión muestra las consecuencias de una crisis, aparentemente superada, que ha mermado instituciones y sociedad por igual.

Palabras clave: Clase media | Temporalidad | Recesión | Precariedad | Desigualdad | Desempleo

ABSTRACT:

The following paper, analyzes the impact and consequences of the 2008 economic recession within the Spanish middle class. The reality has shown the harshness of the recovery, slow and weak in those with fewer resources, testing how differences in the education and knowledge levels have significantly influence in the responses of households, increasing inequality. Special mention requires the young population, the main generational change and future of the middle class, who suffers in equal parts from the temporality precariousness and unemployment. We have found a significant structural gap that certifies the important differences between men and women, the latter being the most affected by the arrival of the recession and those who have the greatest precariousness and temporality. It is worth noting the equalizer effect of the crisis on the unemployment gender gap. The growing representativeness of the middle class in the indicators of poverty and exclusion shows the consequences of a crisis, apparently overcome, that has diminished institutions and society alike.

Keywords: Middle class | Temporality | Recession | Precariousness | Inequality | Unemployment

1. INTRODUCCIÓN:

La crisis económica que golpeó al mundo en la primera década del siglo XXI supuso un antes y un después para la sociedad generando profundas pérdidas y originando daños que aún no han sido reparados. La concepción de la economía y el conjunto de medidas para afrontar las distintas recesiones han transformado por completo a la disciplina llegando a crear profundos y destacados debates internos como nunca hasta la fecha se habían dado. La reputación de los propios economistas quedó de hecho en entredicho, llegando a desacreditar juicios y análisis de reputados profesionales que, unido a la falta de consenso respecto a la política económica, terminaría por debilitar a la propia ciencia. Respecto al tema principal del trabajo académico, durante la elaboración del mismo trataremos de analizar la magnitud del impacto de la recesión económica sobre el estrato central de la sociedad moderna: la clase media. Dedicaremos amplios esfuerzos para definirla y ubicarla, pero también a estudiar el conjunto de consecuencias sociales y económicas de la crisis en el seno de la sociedad. La evolución de la riqueza, la destrucción de empleo o las consecuencias sociales de la recesión serán objeto de estudio para el siguiente trabajo. En definitiva, el contexto de la clase media resultante tras la crisis y los agentes externos responsables ocuparán gran parte de nuestros esfuerzos. En lo referido a la motivación personal, cabe destacar que el contexto económico en el que mi generación ha crecido y se ha desarrollado es relevante para la explicación del mismo. La ferocidad del impacto de la crisis y la abyección de determinadas instituciones propiciaron un escenario de degradación social e incertidumbre que despertaron en mi interior la inquietud por conocer las causas y entender el origen.

Mi principal ambición y el propósito de la elaboración de este trabajo, viene determinada por la realización de un análisis del conjunto de las consecuencias e implicaciones sociales que tuvo la recesión en la clase media de nuestro país. Pese a que el impacto de la crisis fue generalizado y distintos continentes experimentaron las graves consecuencias de la recesión en el seno de sus economías, es cierto que hubo determinados países que adolecieron en mayor medida dicho impacto. Fruto de ello y dado que España, junto con distintos países del sur de Europa, fue uno de los más afectados, trataré de entender por qué y analizaré las consecuencias del golpe económico, haciendo especial hincapié en la base de toda economía moderna, la clase media. Su origen y relevancia dentro del sistema económico, su evolución y estado tras la recesión, serán analizados y expuestos. La división y estructuración del trabajo tratará de evolucionar a lo largo del mismo, con el propósito de profundizar de manera escalonada y ordenada en los distintos factores y aspectos que se analizarán más tarde.

A continuación se presentan el conjunto de preguntas de investigación sobre las cuales se cimienta el trabajo académico y a las que trataremos de dar respuesta:

¿Qué entendemos por clase media? Profundización y contextualización del concepto.

¿Cuál ha sido la evolución de la renta y el gasto de la clase media durante la crisis y de que manera ha afectado esta a dicho estrato?

¿De qué manera se ha debilitado la clase media y qué implicaciones ha tenido en los niveles de desigualdad?

¿Cuáles han sido las principales consecuencias de la recesión en el empleo y las condiciones de vida de la clase media?

¿Cómo se antoja el futuro de la clase media española?

Respecto a la metodología empleada para la elaboración del estudio y el análisis del conjunto de datos, hemos optado por combinar una revisión completa y profunda de la bibliografía disponible en base a distintos trabajos académicos enfocados en los diversos aspectos a analizar en el trabajo de fin de grado. Diferentes lecturas de libros divulgativos de los más prestigiosos economistas, los cuales han analizado el impacto de la recesión desde diferentes ángulos; materiales de básicos de micro-macroeconomía; y por último, la revisión y elaboración de tablas y gráficos tomando como base estadística los principales institutos nacionales y europeos (INE Y EUROSTAT).

El análisis comenzará con una contextualización histórica de la clase media y su origen, desarrollando los distintos tipos de la misma y su evolución con el paso del tiempo. Conocedores de la relevancia del keynesianismo para el desarrollo de la figura de la clase media, trataremos de describir las bases de este sistema económico y su encaje en el apartado histórico. Además de ello, introduciremos el keynesianismo en España y trataremos de contextualizar el origen de la crisis de 2008 y el contagio del sistema financiero español. En el siguiente apartado trataremos de enfrentar el mayor desafío del estudio, la compleja tarea de definir la clase media. Además, desarrollaremos sus características principales y estructuraremos el sistema de distinción de clases en base al marco teórico actual.

El estudio de la relevancia de la clase media para nuestro sistema pasará por el análisis de la demanda interna y el peso de esta sobre el sistema económico en su conjunto, pieza angular de todo modelo keynesiano. El impacto de la crisis en el seno de la sociedad supondrá un reto mayúsculo y nos exigirá un análisis exhaustivo de la situación del mercado laboral, las diferencias entre distintos géneros y el contexto socioeconómico del futuro de la sociedad, la población joven. La precariedad, la desigualdad y las dificultades económicas de los hogares completarán nuestro estudio con la intención de descubrir en qué condiciones ha quedado la clase media.

2. CONTEXTO INICIAL

2.1 LA CLASE MEDIA Y SU ORIGEN

Previo a la definición y contextualización de la clase media y su origen, debiéramos de realizar una breve distinción entre clase media y clase media moderna, con objeto de dejar claro a cerca de cuál de ellas versará el trabajo académico en cuestión y con motivo de analizar sus diferencias y la evolución acontecida entre ambas. El origen, definición e identificación acerca de la clase media suponen un verdadero quebradero de cabeza, bien por la holgada imprecisión de su definición, por la ambigüedad de los límites establecidos por algunos economistas para su cerco o también por el más que acalorado debate y discusión que genera su documentación. Dejando claro desde el principio de su obra que el término en cuestión es muy ambiguo y que requiere de precisión y aclaración, Louis Chavuel (2000) destaca la fragmentación social del estrato que estamos intentando analizar y la completa falta de consenso entre tecnócratas que no hace sino entorpecer el estudio¹. En cuanto al contexto primigenio de la clase media, ya en la antigua Roma se nos menciona un estrato en particular, los *gremios*², sin privilegios y hechos a sí mismos, ubicados en el centro, sometidos por adinerados y poderosos aunque con estatus superior a las castas más bajas. Más tarde los gremios evolucionarían hacia un nuevo concepto, el *burguense*³, siervo de la nobleza pero extendido y afianzado en la sociedad gracias a las figuras del comercio y el crédito. Continuando con la contextualización de Chavuel y con el consenso de muchos otros historiadores, el término clase media hace referencia al estrato social propio del siglo XVIII, un nuevo grupo socioeconómico que surge como resultado de las distintas fragmentaciones de la

¹ Chavuel enfatiza en su obra "*La desestabilización de las clases medias*" acerca de la falta de consenso respecto a la definición del concepto a consecuencia de las distintas degradaciones que dicho estrato viene experimentando.

² En su obra *Los enemigos del comercio*, Antonio Escotado destaca el dinamismo de dicho estrato como principal ventaja sobre el resto de estamentos, inamovibles. El autor limita el ascenso de los gremios a su coexistencia con clero y nobleza.

³ El desarrollo económico, unido al complejo y aspiraciones de dicho estrato terminarían por influir en la futura presencia y representatividad dentro de la sociedad.

sociedad a causa de la decadencia de los resquicios propios del sistema feudal y el conjunto de transformaciones fruto de la primera revolución industrial. Dicha clase media vendría conformada principalmente por dos grupos. En primer lugar la incipiente burguesía, con orígenes dispares, desde el enriquecimiento propio por la industria, pasando por los grandes terratenientes agrícolas, hasta los grandes prestamistas y comerciantes. Por otro lado, la baja nobleza conformaría también este grupo, en ocasiones tendiendo a mezclarse con los burgueses anteriormente mencionados, en aras de preservar un cierto estatus económico. En contraposición, la clase media moderna (principal objeto de estudio de nuestro trabajo) surge posteriormente como evolución de la clase media original y como respuesta a la cimentación de un nuevo sistema que trataría de aglutinar y alinear a los diferentes agentes económicos, tales como el Estado, las empresas y los individuos en un ciclo conjunto donde la figura del consumo actuase como adhesivo. No está clara la fecha exacta del surgimiento de la clase media, pues los historiadores difieren entre mediados de siglo XIX⁴ y principios del siglo XX. Esta evolución de la clase media original pasaría a concentrar a todos aquellos individuos que estuviesen ubicados por influencia y por recursos económicos, entre los estratos más populares y los más poderosos.

La influencia de la economía política y de sus clásicos (Bentham, Smith) terminaría por influir de manera notable en la acuñación del término "*homo oeconomicus*", definiéndolo como aquel ser individualista, utilitarista, racional y competitivo, desarrollando con profundidad la evolución hacia el individuo moderno sobre cuyos hombros descansaría el nuevo sistema. En el origen de los principios, dicho estrato estaría compuesto en su mayoría por los artesanos de la urbe, dando pie y cediendo la entrada al grupo social a burócratas y tecnócratas del estado que con el paso del tiempo adquirirán el nombre de altos funcionarios. El desarrollo de la urbe y del país irá indiscutiblemente de la mano del desarrollo del estado, generando entre otros magnificación de las dimensiones del ente público y por consiguiente de sus empleados, entrelazando el interés nacional con las políticas públicas (Pinto, 1971). La segunda revolución industrial terminaría por moldear y asentar la clase media moderna, propinándole un puesto crucial en el sistema socio-económico contemporáneo. De hecho, se tiende a subestimar de manera notable el efecto de la revolución industrial sobre la población, permitiendo aumentos notables en la productividad los cuales a su vez lograrían que los individuos medios aspirasen a algo más que una vida de subsistencia, empleando dichos excedentes en un aspecto en concreto, el consumo (Stiglitz, 2012).

La progresiva universalización y acceso a la educación y la necesidad del sistema adoptado a mediados del siglo XX, contribuirían de manera notable al desarrollo de la clase media sobre el total de las clases funcionando en muchos casos como ascensor social, al permitir mediante el acceso a oposiciones públicas y titulaciones superiores el salto a un estrato superior y llegando a aglutinar para sí las comúnmente denominadas profesiones liberales que hasta entonces habrían pertenecido a los estratos más pudientes. Lo mismo se extrae del estrato inferior, pues el desarrollo económico en multitud de profesiones y la evolución del poder adquisitivo habrían influenciado en el ascenso social de profesiones y labores históricamente conocidas como clases desfavorecidas hasta ubicarse en la clase media baja. Como podemos ver se trata de un proceso largo y complejo que aproximadamente duraría medio siglo y que ensanchó aún más las diferencias y fronteras entre los extremos de la clase media.

2.2 KEYNESIANISMO Y CLASE MEDIA

Los conjuntos de medidas adoptadas fruto de distintos sucesos históricos, tales como *el crack del 29*, la segunda guerra mundial o los acuerdos de Bretton Woods, fueron cimentando paso a paso la construcción de keynesianismo y sus distintas bases. Entendiendo el Keynesianismo como un sistema productivo capitalista con determinadas porciones de equidad, uno de sus principales elementos fue el "fordismo". Él fue de hecho su principal elemento transmisor al funcionar como el modelo de acumulación productivo. La reciente integración de los postulados macroeconómicos junto con la microeconomía neoclásica, dejarían entrever los efectos de

⁴ Referencia a la Alemania Guillermina marcada por las profundas transformaciones sociales fruto de la evolución del sistema feudal a consecuencia de la revolución industrial.

esta última sobre el individuo medio, desarrollando el nuevo sistema en torno a dos roles principales: consumidor y unidad de producción. Dichos roles limitarían la participación e influencia del hombre, empujándolo a respuestas mecánicas ante estímulos económicos tal y como desarrolla Ernesto O'Connor (2009)⁵. De ahí se extrae la limitada pero esencial figura de la clase media, un estrato básico en el sistema Keynesiano sobre el cual se cimientan entre otros, el mantenimiento de las distintas instituciones o el ciclo circular de la demanda interna alimentado por el consumo de masas.

Imagen 1: Modelo de equilibrio Keynesiano



Fuente: Elaboración propia en base a modelos de Keith Siilats (2014):

El modelo de equilibrio general trata de simplificar y resumir de manera loable el funcionamiento del modelo keynesiano y los distintos papeles que ejercen el conjunto de los agentes en la economía. Hablando de Keynesianismo, debiéramos comentar previamente diversas características y factores que entran a colación. En primer lugar, el sistema keynesiano en contraposición a otros modelos, acepta e interioriza el papel interventor del estado en la economía como medio para contener y corregir los distintos desequilibrios y desajustes cíclicos. Para ello se vale principalmente de dos herramientas: la herramienta fiscal y la herramienta monetaria⁶. La primera (y quizás la más recurrida por los propios estados) asume dos principales vías: el gasto público en sus distintas vertientes como incentivador de la economía y la fijación de diferentes niveles de impuestos. Por otro lado, la herramienta monetaria utiliza dos vías completamente diferentes. En primer lugar la regulación de los tipos de interés por parte del banco central o instituciones similares en aras de influir en el coste de endeudamiento y por ende y en la inversión, en segundo lugar la regulación de la masa monetaria y el dinero en circulación procurando inyecciones circunstanciales o retirando en función del ciclo y las necesidades del sistema.

Como podemos observar el sistema keynesiano acepta y requiere de la intervención del estado. De hecho éste funciona como un agente más de la economía junto a empresas, bancos y trabajadores, formando una indisoluble parte del sistema. Por tanto, dentro del propio sistema capitalista, el modelo keynesiano trata de conducir y mantener a la economía hacia el equilibrio mediante el binomio mercado-estado. Uno de los principales instrumentos del modelo keynesiano y sobre el cual se cimientan modelos cruciales como el “flujo circular de la renta” es la demanda agregada. Se trata de la suma total de los distintos servicios y bienes que Estado, empresas y consumidores están dispuestos a adquirir a un determinado nivel de precios. Los 2 principales factores que alteran y modelan la DA son los instrumentos fiscales y monetarios comentados previamente.

⁵ O'Connor enfatiza que con el tiempo se convertiría en aquella organización económica de producción y consumo de masas, con generalmente pleno empleo, de manera estable y permanente.

Por tanto, la demanda agregada donde para cada nivel de precio se desarrollaría un nivel determinado de producción, estaría compuesta por el consumo interno de los agentes económicos, los distintos niveles de inversión, el gasto público realizado por el estado y el saldo neto entre importaciones y exportaciones. La introducción y representación de la demanda interna supone una pieza clave del trabajo académico pues se trata del punto neurálgico que enlaza la teoría keynesiana con la clase media, sobre la cual descansa la principal responsabilidad de mantener los distintos niveles de consumo sobre los cuales se han desarrollado los modelos contemporáneos de incentivación de la economía vía consumismo. Todo ello iría de la mano de un componente fundamental, el “efecto Pigou”. Dicho efecto, comúnmente denominado como efecto riqueza, desarrolla el supuesto bajo el cual un individuo, a igualdad de precios, ante un incremento de la renta, aumenta consecuentemente la cantidad de bienes/servicios demandados desplazando la DA en su totalidad hacia la derecha. La traducción de dicho efecto a ejemplos prácticos y reales infundiría al sistema keynesiano distintos incentivos a impulsar la demanda interna con objeto de hacer crecer la economía, la producción y los niveles de empleo. Todo ello estrechamente relacionado con el flujo circular de la renta. Como venimos advirtiendo, la demanda agregada es de suma importancia y se erige como una de las principales herramientas del modelo keynesiano, figura, la cual ha tratado de alimentar, cuidar y desarrollar durante gran parte del siglo XX. Sin embargo, mención aparte merece el aporte de Thomas Piketty al tema en cuestión. El economista francés en su obra *“El capital en el siglo XXI”*, introduce un concepto muy relevante al que denomina como clase media patrimonial. Dicho estrato ganaría especial influencia a lo largo del siglo XX figurando como la gran innovación económica del keynesianismo⁶. Esta nueva clase patrimonial formaría la antesala de los que actualmente conocemos como clase media estándar y objeto de nuestro estudio.

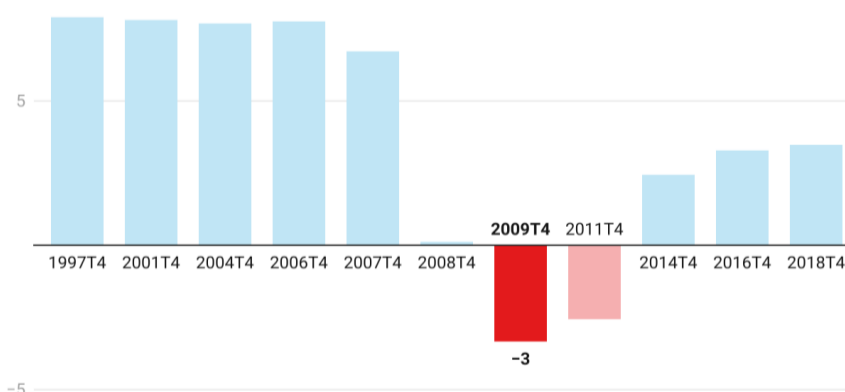
A raíz de la crisis del 2008 dicho estrato social, básico y fundamental para el sistema, ha experimentado graves y permanentes golpes que ponen en peligro su continuidad dentro del modelo. Por ello, en el siguiente trabajo trataremos de analizar su situación y las distintas consecuencias de la recesión económica en este grupo social tan popular y relevante. Es necesaria una correcta contextualización de los antecedentes en cuanto a la clase media se refiere, concretamente y de forma adicional respecto al caso de España, principal objeto de estudio en el análisis que realizaremos a continuación:

2.3 DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE ESPAÑA

El cambio real en España llega con la entrada en Europa. Durante gran parte del siglo XX, nuestro país se había caracterizado por el atraso y en cierto modo precariedad, fruto del aislamiento y la dictadura del régimen que imperaba entonces. Con la entrada en la Unión Europea se producen numerosos cambios en la estructura económica y social del país, propiciando que, a la larga, el país pase a ser uno de los 20 con mayor renta per cápita del mundo o a multiplicar por 5,6 el PIB en 22 años (1985-2007). La progresiva y nada desdeñable evolución del sistema productivo transformó la economía incrementando la productividad, actualizando la industria y cómo no, atrayendo inversión. Todo ello repercutiría indudablemente en la sociedad, otorgando incrementos en la renta per cápita, el poder adquisitivo y, en definitiva, mejorando el nivel de vida de los ciudadanos. En ese cambio la clase media jugó un papel fundamental actuando como pilar en el que sustentar toda política y mercado, funcionando como el empujón necesario para catapultar la economía nacional hacia la excelencia. El crecimiento económico fue catalogado como el milagro español.

⁶ Piketty denuncia el grado de desigualdad donde solo el 1% más rico ostentaba más del 50% del patrimonio total. Destacando así el mérito de la nueva clase media patrimonial en la reducción de las desigualdades. A principios del siglo XXI la proporción del decil superior en Europa alcanzaría 60%, mientras que en EE.UU superaría el 70%.

Imagen 2: Evolución del PIB a precios de mercado, variación anual.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

El gráfico muestra perfectamente el contexto experimentado por la economía española. El ingreso en Europa y el efecto en el conjunto de la economía española de los beneficios del Mercado Común Europeo impulsaron al país a convertirse en una de las principales 20 economías del mundo. El elevado flujo de inversión inyectado en el país sirvió en gran parte para reformar y construir una nueva y dinamizada estructura productiva que apostaba por la tercerización en detrimento de los sectores secundarios y primarios. El crecimiento de la economía fue soberbio manteniendo números que jamás se volverían a ver. Sin embargo, tan fuerte fue el crecimiento como la caída. En la evolución presentada del gráfico superior se puede ver la magnitud de la pérdida en la economía española y el impacto directo de la crisis económica. Tal impacto tuvo consecuencias graves en el seno de la sociedad, pero en particular en la base de la economía española, la clase media. En muchos casos, parte del crecimiento del que venimos advirtiendo estuvo sustentado en grandes flujos de inversión, la cual no fue dirigida a la cimentación de sectores plenamente productivos y de futuro sino más bien todo lo contrario, alimentando al monstruo de la construcción y su consecuente burbuja inmobiliaria. Existen un conjunto de factores que contribuyeron a la redirección de las inversiones a destinos generalmente especulativos:

-Ley de 6/1998, del régimen del suelo del 16 de abril abrió de par en par las puertas de la burbuja inmobiliaria al aumentar de forma insostenible e irresponsable la oferta potencial a las empresas constructoras, brindando la oportunidad de construir en todo aquel suelo que no dispusiese de protección medioambiental. Esta ley estableció como superficie urbanizable prácticamente la totalidad del país.

-Facilidad en la concesión del crédito: fruto del incremento artificial de los precios de tasación se produjo una espiral inflacionista de difícil contención. La creciente expectativa de revalorización del precio de la vivienda influiría significativamente en la concesión indiscriminada de créditos.

-Incentivos perversos para las agencias de tasación: el interés de las agencias de calificación residía en el establecimiento de ratings a productos estructurados dado que dichas comisiones a cobrar eran sustancialmente superiores debido la complejidad del producto financiero que aquellas cobradas por bonos simples.

-Crecimiento económico irreal cimentado en sectores sobredimensionados, en el endeudamiento y la especulación inmobiliaria.

-Incapacidad de las instituciones para frenar la burbuja: Lejos de poner freno al grave problema que se avecinaba, las instituciones públicas, en especial las encargadas de la legislación y supervisión del mercado financiero, fomentaron la liberalización y la desregulación sentando las bases del posterior estallido económico.

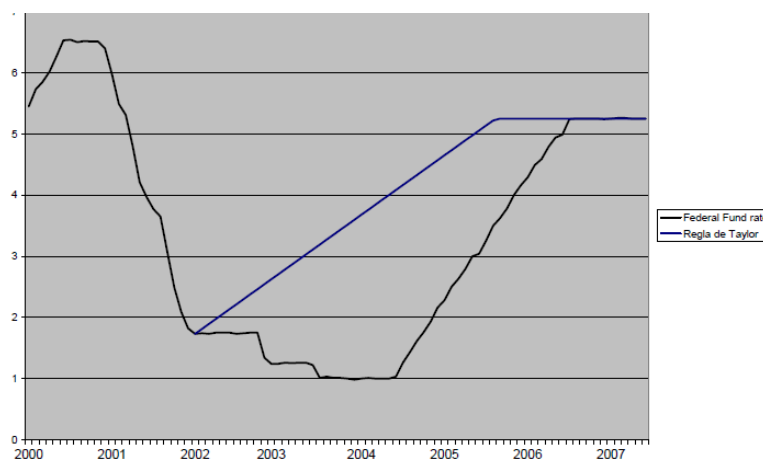
Sin embargo y con el estallido de la crisis financiera de 2008, aquel crecimiento meteórico se vio interrumpido, afectando seriamente al mercado laboral español, a su tejido productivo y, cómo no, a su clase media, la cual vio deteriorada su condición y estatus afectando severamente a su estabilidad. Caídas drásticas en las inversiones y en el ahorro, destrucción masiva de empleo y términos completamente nuevos y extraños, tales como precariedad y temporalidad empezaban a copar los titulares y las crónicas.

2.4 LA CRISIS DE 2008

El endeudamiento de particulares e instituciones con carácter especulativo alimentó entre otros a una burbuja inmobiliaria que explotaría afectando de lleno a numerosos individuos ante la inexistente demanda y profundizando aún más en la sangría. Ciertamente es que la crisis de 2008 tuvo un carácter internacional fruto, según muchos expertos, de la progresiva liberalización financiera. Ello, combinado con el establecimiento artificial de bajos tipos de interés, propició entre otros la distribución y concesión de hipotecas sin ningún tipo de control. Se omitió cualquier tipo de valoración de riesgo o análisis por parte del prestamista, concediendo créditos a aquellos agentes que no estaban en condiciones de soportarlos y mucho menos devolverlos. Los principales antagonistas de esta historia tienen nombre y apellidos, los llamados “*Hedge funds*”⁷.

Con el propósito de profundizar más en el origen de la crisis acontecida en este país y con la intención de contextualizar la recesión sobre la que se cimienta el próximo trabajo académico, hemos facilitado el siguiente gráfico que muestra a la perfección lo sucedido:

Imagen 3: Tipo de interés de la Reserva Federal y Regla de Taylor



Fuente: Taylor (2009)

Tal y como hemos explicado con anterioridad, gran parte de la responsabilidad del conflicto económico residió en la irresponsable e incompetente fijación de los tipos de interés de la Reserva Federal y un conjunto de sucesos inesperados acaecidos fruto del error monetario. A raíz de la debacle fruto de la burbuja tecnológica, la reserva federal prolongó en exceso la fijación de tipos de interés reducidos con el firme propósito de reactivar los diferentes sectores afectados y estimular la economía (García Montalvo, 2003). Tal y como se observa en la comparativa superior, la regla de Taylor, que supone la guía principal para el establecimiento de tipos de interés por parte de los bancos centrales, instaba desde principios del año 2002 a la subida de estos, llegando incluso a cuadruplicar la diferencia entre los tipos efectivamente fijados y los indicados por la regla. Sin ir más lejos a mediados de 2004 se encontraban en mínimos históricos, sobre el 1% mientras que la regla aconsejaba una fijación entorno al 4%. De todas formas, dicha subida de los tipos de interés debió de haber sido paulatina

⁷ Estos fondos de inversión libre se harían cargo de multitud de activos con un objetivo puramente especulativo. El principal potencial de dichos fondos residía en la desregulación, permitiéndoles actuar sin la supervisión de ninguna autoridad monetaria.

y progresiva y no fue hasta finales de 2004, el problema ya había estallado, cuando las instituciones los subieron drásticamente⁸.

A la incompetencia en la fijación de los tipos por parte de la reserva federal se unió un suceso completamente inesperado. El crecimiento y desarrollo de distintas economías asiáticas (concretamente la de China) propició un aumento masivo de la inversión en activos estadounidenses, propiciando un movimiento del ahorro y la inversión de países en vías de desarrollo hacia aquellos plenamente desarrollados (García Montalvo, 2003). A consecuencia de ello, unido a la gran masa de liquidez con bajos tipos de interés y una excesiva confianza de mercados e inversores, acabarían por cimentar las bases de la burbuja de la crisis. Stiglitz denuncia claramente en *“Lessons from the Global Financial Crisis of 2008”*, cómo la total falta de regulación por parte de las instituciones monetarias propició en gran parte la crisis sufrida la década pasada.

En España, el hundimiento de la economía nacional estuvo ligado a un sector en concreto, la construcción. Dicho sector alimentó desde finales de los años 80 la expansión y construcción de viviendas e infraestructuras aupadas en el crédito y la deuda. Solo entre 2008 y 2012 se destruyeron en ese sector un total de 1,4 millones de empleos. La elevada temporalidad, la demanda completamente estacional, los empleos de baja cualificación, la excesiva economía sumergida y un peso en la estructura económica muy superior a la media europea, generaron entre otros que tras la destrucción del empleo fruto de la crisis, el sector al completo se hundiera y con él la economía en su conjunto. En definitiva, este sector adolecía de todas las características necesarias para creación y posterior implosión de una burbuja especulativa (Rocha y Aragón, 2012). Se habla por tanto de que la crisis financiera internacional forzó la explosión de la burbuja inmobiliaria española, la cual antes o después acabaría por estallar.

3. DEFINIENDO LA CLASE MEDIA

Previo a la realización del trabajo debemos responder a esta importante cuestión sobre la cual se ha teorizado en numerosas ocasiones y ha supuesto el inicio de numerosos debates. Bien es cierto que cuestionarnos el término clase media conlleva inevitablemente preguntarnos el significado de clase. A medida que uno trata de profundizar sobre el tema, se percata ya no sólo del amplio conflicto que genera el concepto, sino también de la total ausencia de consenso en el espectro económico a la hora de definir la de clase media.

Fruto de las drásticas transformaciones que la estructura productiva y la distribución social viene sufriendo en las últimas 3 décadas, se antoja una quimera elaborar una descripción para un término que parece variar constantemente. Sin ir más lejos, los criterios que pudieran servir para definir y ubicar a la clase media hace 6 años, parecen no ser válidos hoy en día. La ambigüedad del término unida al frenético desarrollo del contexto socioeconómico dificulta el acto de distinguir a la clase media. Dicho esto, el término “clase media” hace referencia a un conjunto de implicaciones socio-económicas pero también históricas, suponiendo un eje fundamental del sistema económico imperante en la actualidad donde sus integrantes vendrían a situarse en el estrato central, ubicados entre los dos extremos, constituyendo un espacio social propio.

Dicho espacio social además de ser amplio, gozaría de diversidad entre sus integrantes, pudiendo distinguir capas internas dentro del grupo. En palabras de Vicente Espinoza (2008) vendría a representar un limbo social entre clases populares y dominantes, entre explotadores y explotados, entre ricos y pobres. En este caso y citando a Carlos Peláez Paz (2014, diciembre, p.54) “Aquellos 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”, aludiendo a la diversidad de factores que pueden intervenir en la clasificación de clases. Los continuos vaivenes a los que ha sido sometida la sociedad en su conjunto a consecuencia de las distintas recesiones económicas y la constante transformación del mercado laboral y la

⁸ Entre los años 2004 y 2007, la Fed la aumentaría el tipo del 1% a 5.25% con el objetivo de abandonar la falta de rigidez monetaria aplicada para combatir la recesión de 2001.

estructura productiva, han entorpecido ya no solo la correcta identificación de la clase media dentro del conjunto social sino también su relevancia dentro del sistema económico, la cual se ha debilitado profundamente a lo largo de la última década. Tal y como Espinoza y Barozet (2008) explican, los criterios para definir la clase media han desaparecido fruto de los drásticos cambios de los últimos años.⁹

Los enfoques utilizados para identificar a este segmento poblacional son diversos. El más común y asequible se centra en la diferenciación por medio de los ingresos individuales. La renta puede servirnos de gran ayuda para la correcta identificación de las distintas clases o niveles. El problema del nivel de ingresos implica la necesidad de tener que analizar cada caso en su contexto, es decir, no supone lo mismo un salario mensual de 1.500\$ en Lima que en Ámsterdam. El coste de vida, el nivel impositivo, la ausencia o no de sistemas públicos sanitarios y lo más importante, la presencia de programas de protección y ayuda social que amparen al individuo en condiciones de precariedad. Suponen claramente un factor a tener en cuenta a la hora de calificar a determinado individuo como clase media. Este primer enfoque simplemente entendería a las clases como simples agrupaciones de individuos en función de diferentes niveles de renta obviando diferentes e importantes atributos necesarios para el estudio en cuestión.

Hay quienes van más allá y no solo cuantifican y diferencian en función del salario en cuestión sino que, además, imponen un umbral mínimo. Es el caso de Birdsall (2010) quien asegura que el mínimo por encima del cual se puede considerar a un individuo miembro de la clase media se sitúa en torno a los 10\$/día. El límite superior no excedería del percentil 95. Sin embargo, esta categorización a mi juicio es errónea y de ser aplicada a cualquier país europeo sería claramente insuficiente. Otra de las posibles alternativas para la identificación del grupo socioeconómico en cuestión se basa en el análisis y estudio de las distintas capacidades de consumo de los individuos. Los economistas Barnejee y Duflo (2008) establecen un umbral de gasto entre los 2\$-10\$/día por medio del cual sitúan a todos aquellos individuos en la clase media⁴. La intención del estudio y análisis realizado por estos dos economistas era la de brindar un umbral global que pudiera ser aplicado a cualquier individuo indistintamente de su nacionalidad o contexto. Otra de las importantes conclusiones que extraen Barnejee y Duflo (2008) de su estudio es la necesidad de diferenciar las condiciones laborales y la precariedad de la continuidad en los contratos. Mientras que aquellos que son capaces de mantener niveles de gasto diarios superiores a los 2\$/día cuentan con seguridad y continuidad laborales, los llamados “pobres” alternan diferentes contratos y empleos sin continuidad ni seguridad alguna, afectando claramente a sus niveles de consumo. Aseguran por tanto que la regularidad salarial y contractual supone de hecho un factor determinante para la consecución de diferentes niveles de consumo diarios.

Tal y como hemos reiterado en multitud de ocasiones, la correcta identificación de la clase media requiere del análisis de diversos factores. Otro de ellos se basa en la clasificación en función de los ahorros. Directamente relacionado con el nivel y estilo de vida del individuo, la propensión marginal al consumo delimitará claramente el nivel de ahorro que ejerza el hogar en cuestión (destacando como factor diferenciador el salario). La disponibilidad de un colchón monetario ante imprevistos o recesiones cíclicas propias del sistema en el que residimos determinará, en gran medida, la capacidad de reacción del hogar y la maniobrabilidad en tiempos de depresión económica. Otro gran factor a tener en cuenta en el análisis reside en la necesidad de diferenciar el número de individuos que conforma un hogar. Cada boca adicional que alimentar supone una exigencia mayúscula adicional, un esfuerzo más para aquellos progenitores o tutores encargados de gestionar la entrada de recursos y la cobertura de las necesidades.

Las limitaciones que entraña el tratar de dar una respuesta global implican la necesidad de analizar varios indicadores al mismo tiempo dado que, como venimos advirtiendo, existen contextos económicos completamente diferentes. Es ahí donde entra el papel de los sociólogos y demás expertos (más allá de

⁹ Espinoza y Barozet (2008) destacan el hecho de que las evoluciones en las distintas estructuras de organización social y de producción habrían difuminado nuestra capacidad para identificar la clase media, habiéndose generalizado la precariedad en las condiciones laborales en muchos de los trabajadores que a día de hoy conforman dicho estrato.

economistas), quienes tienen la responsabilidad de profundizar en el tema en cuestión valiéndose de argumentos y herramientas adicionales al ingreso y la renta per cápita. La principal crítica hacia aquellos estudios y clasificaciones de clases en función únicamente del ingreso de los hogares, reside en destacar todos y cada uno de las variables socio-culturales de enorme relevancia que se pierden durante la elaboración del estudio. Aspectos clave como la formación del individuo, principal herramienta para poder acceder a mejores empleos, supondrán un factor clave para la clasificación que no se ha de obviar. Sin embargo y aludiendo a definiciones más generalistas, las cuales han sido extraídas fruto de la revisión de literatura adicional, proponemos las siguientes contribuciones al desarrollo del término de Clase media. Giddens (1982), muy acertadamente, definía como un grupo social que posee recursos asociados a un determinado capital cultural, mientras que la elite controlaría el capital financiero y la clase obrera se vería obligada a vender su fuerza de trabajo. Para finalizar y con la intención de reforzar mi argumentario en pos de ratificar que la definición e identificación de la clase media no es tarea fácil, incluyo las palabras de Wright (1985)¹⁰, quien aseguraba que la gran dificultad para constituir conceptualmente la clase media ha llevado a muchos a declarar imposible dicha tarea. De todas formas, el tejido laboral y social se encuentra difuso y disuelto. Y no existe la segmentación que había en el pasado, característica principal del proceso de estratificación de la sociedad por el cual las líneas que separaban el ingreso y los niveles de vida entre trabajadores y empresarios se encontraban perfectamente establecidas. Sí es cierto que los distintos institutos o bancos de datos estadísticos nos proporcionan una herramienta diferenciadora muy práctica la cual divide al conjunto de datos e individuos en quintiles. Al dividir las muestras en 5 grupos, el análisis se presenta más accesible al proporcionar dos extremos perfectamente definidos (los quintiles 1 y 5) caracterizados por disponer de los menores y mayores recursos o ingresos. Una vez aislados los extremos, dispondríamos de una muestra muy interesante comprendida entre los quintiles 2, 3 y 4, acercándonos de la manera más práctica posible a la clase media-baja, media y media-alta respectivamente.

3.1 AUTORECHAZO Y COMPARACIÓN

Si bien es cierto que la definición global de clase media ya es complicada y entraña dificultades, existen diferentes factores que obstaculizan aún más el estudio. Uno de estos factores que no deja de ser interesante se extrae a través de un estudio de "The economist" (2011) sobre la sociedad norteamericana, concretamente sobre aquellos hogares que ingresaban 250.000\$ (cuando el promedio estatal se encontraba entorno a los 68.000\$). Según el estudio, la gran mayoría de los hogares consultados no dudaban en negar rotundamente la afirmación de que eran clase alta, refugiándose en la comparativa con las grandes fortunas millonarias y argumentando que puesto que ellos se encontraban entre las personas con menos ingresos del país y entre las grandes fortunas millonarias, por ende pertenecían a la clase media. El contacto con los medios de comunicación y la cada vez más amplia exposición y conocimiento de las grandes fortunas ejercía un profundo efecto en los hogares de estudio, llevándoles a la afirmación de que pertenecían a la clase media estadounidense.

Otro de los motivos que empujaba al grupo de hogares norteamericanos a realizar tal afirmación tiene origen en la observación del nivel de gasto (otro de los posibles medios para la identificación/clasificación de las clases económicas), donde el increíble y en muchos casos estrafalario nivel de consumo de los llamados "súper ricos" (aupados en numerosos casos por los "reality shows"), les animaba a identificarse como "middle class". Existe una tendencia generalizada entre la sociedad de cualquier país a rechazar la situación de privilegio, tendiendo a reducir la magnitud y calidad de su estilo de vida. Además, merece una mención aparte la peculiaridad de la clase media, definida anteriormente como "un cajón de sastre" (Pelaéz, 2014), en la cual ni ricos ni pobres tienen cabida y en el que se constituye tradicionalmente como el grupo social mayoritario.

¹⁰ Wright, a través del concepto "*contradictory class locations*" iría más allá al afirmar que las clases medias no constituyen una clase propiamente dicha, sino que sus integrantes intercalarían simultáneamente varias clases sociales diferentes. La figura del gerente representa aquel trabajador que no es propietario del capital pero que sin embargo participa en la dirección y toma de decisiones de la empresa como autoridad por encima del resto de asalariados.

3.2 DISTINCIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CLASES

Existen diferentes modelos de estratificación. Desde el marxista, caracterizado por el análisis de la propiedad de los medios de producción y el capital, o el modelo de Weber¹¹ el cual identifica tres objetos de estudio adicionales: provisión de bienes, destino personal y posición externa. Sin embargo, quien realiza una identificación y clasificación más práctica y útil para nuestro trabajo en cuestión, es nada más y nada menos que Harold Kerbo (2003), quien identifica de manera precisa hasta 5 clases distintas⁸. La diferenciación y clasificación de Kerbo se fundamenta en diferentes pilares: en primer lugar la autoridad del individuo dentro del marco laboral; en segundo lugar la cuantificación de las propiedades en posesión; y en tercer lugar el tipo de empleo ocupado. Conforme a estos pilares, se desarrolla la siguiente clasificación social:

-Clase baja: Los individuos que se enmarcan dentro de este grupo carecen de autoridad ni de patrimonio propios. Es frecuente la ausencia de empleo y/o la precariedad laboral, en caso de tener trabajo. La subsistencia del clan familiar suele sustentarse en el acceso a programas de ayuda sociales.

-Clase trabajadora: Se caracteriza por empleos no cualificados o de muy baja cualificación. Generalmente disponen de formación obligatoria y de ingresos por debajo de la media. Muchos economistas la incorporan como una subclase dentro de la propia clase media.

-Clase media: Debido a lo amplia y heterogénea que es, Kerbo realiza una nueva distinción de 3 subgrupos: Clase media-alta, clase media y clase media-baja. Por norma general el autor identifica a la clase media como aquel grupo social, situado estratégicamente en una posición intermedia entre los ricos y los más pobres.

-Clase corporativa: Los individuos pertenecientes a este grupo se caracterizan por una autoridad fuerte derivada de su posición laboral, a menudo relacionada a altos directivos de grandes corporaciones, autoridades políticas, etc. La clase viene definida por los ingresos generados del empleo y no de un patrimonio heredado.

-Clase alta: Caracterizados por una fuerte autoridad dentro de la sociedad, derivada de la influencia de sus propiedades. Es frecuente heredar la pertenencia a esta clase así como sus posesiones. Tenencia de grandes patrimonios. Posibilidad de vivir de la extracción de rentas derivada de las propiedades.

4. RELEVANCIA DE LA CLASE MEDIA PARA EL SISTEMA

Durante décadas la famosa clase media ha nutrido a la sociedad dotándola de una firme base de demanda interna constante y una generosa contribución impositiva al estado. El sistema en el que nos encontramos inmersos apoyó su crecimiento y desarrollo en el grueso poblacional de la época. Y es que, tal y como venimos advirtiendo, el crecimiento económico favoreció la creación y desarrollo de esta clase tan importante, llegando a ser el segmento poblacional más extenso, en el que descansaba el PIB de las distintas naciones.

Existe un aspecto fundamental sobre el cual se ha logrado construir el contexto de hoy en día, las llamadas "condiciones sociales para la democracia" (Lipset, 1995)¹² Una de las principales descripciones de Lipset acerca de la clase media destaca el papel apaciguador entre las clases más humildes y las más adineradas. Partiendo de esta premisa el análisis se antoja claro: la clase media ha alimentado, entre otros, la tercerización, urbanización y modernización de la economía y la sociedad, permitiendo los grados de desarrollo y el estado de

¹¹ El modelo de clase de Weber se centra en las relaciones de intercambio económico y el nivel de cualificación del asalariado durante el proceso de producción. De manera complementaria también introduce el concepto de la propiedad en el análisis.

¹² Lipset, trabaja la relevancia de la clase media en numerosas ocasiones relacionando diferentes agentes como las propias instituciones de los países que como resultado construyen y dan pie al desarrollo económico y social de hoy en día.

bienestar del que gozamos hoy en día. Mención aparte merecen los constantes conflictos y herramientas publicitarias y propagandísticas sucedidas durante gran parte del siglo XX. Dos bloques muy distintos pero característicos enfrentaban entre sí proyectos socioeconómicos dispares. Es en esta etapa en la cual la potencia estadounidense comenzó a trabajar arduamente la herramienta propagandística con el claro objetivo de extender su modelo a distintas partes del mundo. El modelo americano confió plenamente en la construcción de un segmento poblacional, apodado como la “clase media” que soportara el crecimiento del país y la producción industrial de bienes manufacturados. Un modelo circular que alimentara a todos por igual y que permitiese no solo el desarrollo de la nación, sino también la exportación al máximo número de países posibles del mismo modelo económico. Bajo el previo conocimiento de la necesidad de incentivar el consumo de la clase media para la viabilidad del proyecto, se utilizaron diversos mecanismos de publicitación y propaganda que incidieran en la conducta y actitud de los ciudadanos. Existen autores que van más allá y califican este proceso consumista como una verdadera promesa de integración social (Moulian, 1997)¹³. Sin embargo y a modo de crítica, el Keynesianismo, principal responsable de este tipo de prácticas, no alimentaba el consumismo y la incentivación de la demanda interna por mero disfrute o goce, más bien por una mera cuestión de necesidad. Durante mucho tiempo dicho sistema económico ha tratado de ocultar o disimular sus debilidades con incentivaciones periódicas de la demanda interna, y la demanda internacional, poniendo parches temporales a problemas sistémicos o cíclicos propios del keynesianismo.¹⁴ (Rivas, D., Robert, V. , 2015)

4.1 LA DEMANDA INTERNA Y LA CLASE MEDIA

A consecuencia de la amplitud del grupo social y del gran peso que durante décadas ha tenido la clase media sobre el total de la sociedad, no es de extrañar que esta haya supuesto un soporte, un firme sostén en el que respaldar decisiones económicas, y políticas. No contentos con ello, la relevancia de la clase media ha llevado a doctrinas y teorías económicas a sustentar parte de su ideario o paradigmas en ella. Podríamos destacar sin tapujos el caso del modelo Keynesiano, principal adalid de la incentivación de la demanda interna como medio para alcanzar el desarrollo y el crecimiento económico. Dicho desarrollo alcanzaría parte de su plenitud con una propuesta más que ambiciosa: la incitación a los principales agentes de la economía a aumentar y potenciar el consumo de bienes y servicios. Es precisamente aquí donde toma partido la clase media. Durante décadas los estados han tratado de desarrollar y ampliar el rango de acción de esta nueva clase con la intención de que los integrantes de este nuevo grupo social sostuvieran el compromiso y la responsabilidad del consumo interno de un país, ayudando así al mantenimiento de las industrias estatales y, por ende, de los empleos de éstas, aumentando indirectamente las cuantías de las contribuciones impositivas. En definitiva, poniendo a funcionar lo que en economía se ha conocido como el flujo circular de la renta.

Los hogares juegan un papel fundamental en la perpetuación y estabilidad del sistema económico proporcionando un flujo económico estable y cuantioso, tanto en concepto de impuestos como de consumo. Además nutren a la economía y a los mercados de factores productivos y capital humano, indispensables para el devenir de industrias y empresas. Se trata pues de un complejo conjunto de relaciones e intercambios socio-económicos entre los principales agentes de la economía.

¹³ En su obra Moulian identifica el crédito como principal herramienta del capitalismo para integrar al conjunto de la sociedad en el proceso consumista.

¹⁴ Diego Rivas y Verónica Robert realizan un análisis exhaustivo específicamente en el caso argentino donde relacionan el bajo nivel de eficiencia de determinados sectores con la necesidad de incentivar su mercado específico en aras de solucionar el problema.

Imagen 4: Flujo circular de la renta

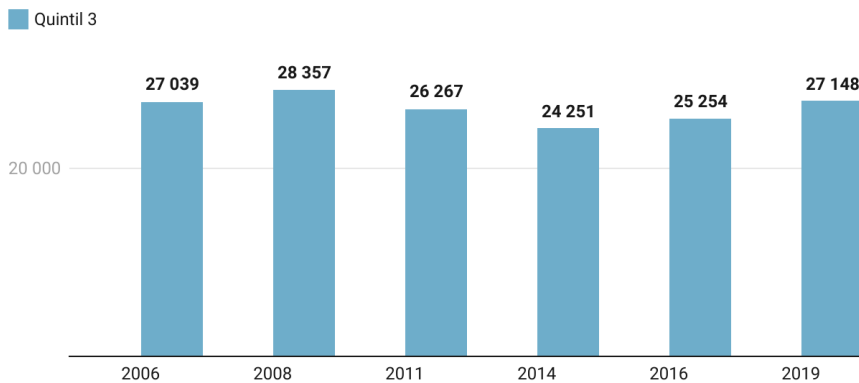


Fuente: Elaboración propia

La teoría original de Quesnay distinguía 2 tipos de flujos dentro del propio ciclo: por un lado se encuentra el flujo real, compuesto por los factores de producción y los bienes y servicios intercambiados. Por otro lado distinguía el flujo monetario, representado por dicha masa monetaria que fluía entre distintos agentes tras el intercambio de bienes/servicios por factores de producción. Afortunadamente, en el caso del Instituto Nacional de Estadística disponemos de facilidades para la elaboración de un correcto enfoque de nuestro objeto de estudio. Concretamente, el INE establece una distribución de 5 grupos o Quintiles que ayudan a la interpretación de los datos. Puesto que nos encontramos inmersos en el análisis de la clase media, hemos seleccionado el quintil 3, tratando así de excluir a aquellos con mayor gasto medio y aquellos con menor.

Imagen 5: Gasto medio por hogar, quintil 3.

Evolución del gasto medio por hogar por quintiles de gasto, periodo comprendido entre los años 2006-2019



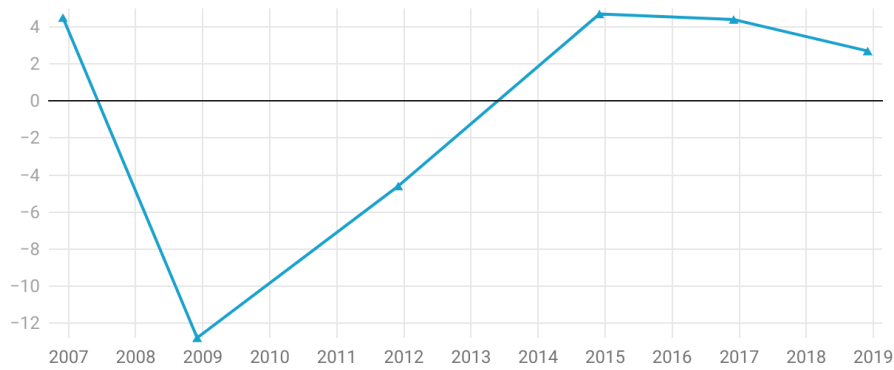
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares, INE.

El análisis de la situación socioeconómica por quintiles de gasto muestra una perspectiva muy cercana a la realidad y refleja las variaciones en el gasto destinado al consumo por hogar. De esta manera podemos observar las dificultades propias de una recesión y sus implicaciones en las decisiones de gasto de los presupuestos familiares. Tal y como muestra el gráfico, el impacto de la recesión económica de 2008 es más que evidente, afectando al consumo medio por hogar del Quintil 3, el hogar medio por excelencia. Se trata de un descenso drástico que se prolonga hasta el último trimestre de 2014. Es decir, estamos hablando de un descenso en el gasto medio de casi 6 años. Más tarde, a partir de 2014, el total de la sociedad y economía españolas experimentarían un notable crecimiento fruto de la recuperación y paulatina salida de la crisis. Las razones de este descenso son muy diversas, desde una actitud caracterizada por la precaución y el aumento de la propensión marginal al ahorro de los hogares, en vistas a un futuro incierto y un entorno hostil; otra de las explicaciones podría venir de la mano del ya mencionado debilitamiento de la clase media. Dicho proceso se

caracterizaría por el descenso de gran parte de antiguos integrantes de la clase media a cotas o grupos sociales más bajos o con menos recursos. El elevado nivel de desempleo y la destrucción de parte del entramado productivo del país a consecuencia de la recesión habrían sido los principales desencadenantes. El descenso del nivel de consumo de los hogares habría tenido graves consecuencias sobre el conjunto de la economía española. El sector terciario habría sido el más afectado debido razonablemente al descenso del gasto del principal motor económico.

Imagen 6: Indicadores de actividad del sector servicios

Impacto de la recesión y evolución de la actividad del sector servicios entre los años 2007-2019



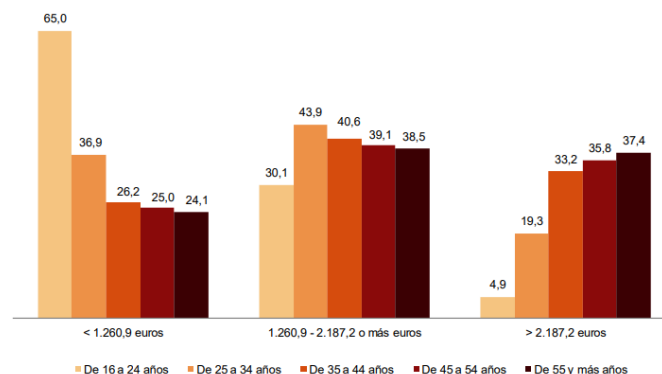
Fuente: Elaboración propia en base a datos de los indicadores del sector servicios de mercado, INE.

Tal y como venimos advirtiendo, el impacto de la recesión económica en el seno de la sociedad española tuvo su reflejo en el sector servicios, a su vez uno de los principales sectores del país y principal reflejo de la situación socioeconómica. La tendencia es similar a los demás parámetros, iniciando un accidentado descenso a principios del 2007 y experimentando el impacto más profundo de la recesión a finales del 2008. A partir de esa última fecha se llevaría a cabo el proceso de recuperación económica, obteniendo datos positivos allá por finales del año 2013.

4.2 DISECCIONANDO LA CLASE MEDIA

La complejidad y variedad de la clase media española se basa precisamente en su extensión, haciendo de ella un estrato diverso y en muchos casos funcional, compuesto por diferentes tipos de asalariados, sectores y oficios.

Imagen 7: Distribución de los asalariados por grupo de edad y tramo de salario mensual. Año 2018



Fuente: Encuesta de estructura salarial 2018, INE.

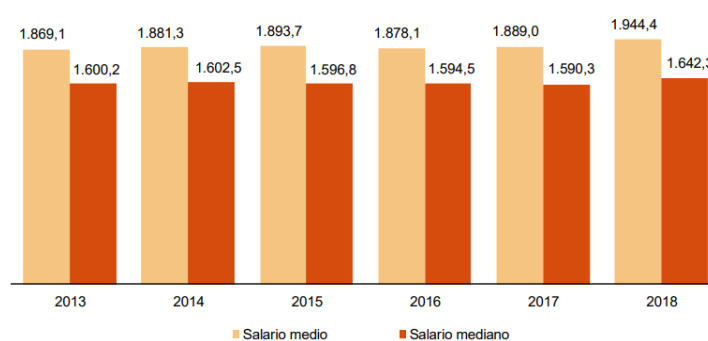
El gráfico superior muestra una representación fiel y muy interesante de las 3 distribuciones salariales más representativas de la economía española. La primera distribución aglutina al conjunto de los asalariados con un ingreso mensual menor a 1260,9 euros netos y vendría a representar al conjunto de la clase media con menos recursos y a aquellos asalariados que limitan peligrosamente el contexto de exclusión social. Es decir, se

trataría de los estratos más bajos de la sociedad y también aquellos con menos recursos de la clase media baja. En dicho grupo queda en evidencia un grupo social en particular por su alta representatividad cuya presencia podría deberse a 2 factores en particular: el primero vendría determinado por la combinación de trabajos temporales y sin perspectiva futura por compaginación con la etapa formativa; y en segundo lugar, el factor restante podría asociarse a la temporalidad y precariedad del mercado laboral juvenil, una de las grandes lacras de la economía española.

La segunda distribución salarial, aquella comprendida entre los 1.260,9 y los 2.187,2 euros, representa el intervalo salarial más común sobre el total dada la comparación con el salario medio situado en los 1.944,4 euros o el mediano, entorno a los 1.642,3. Por ello, supone uno de los principales cimientos no solo de la clase media sino de la propia economía. Una de las características más interesantes de esta distribución es la amplia representatividad de prácticamente todos los rangos de edad a excepción del más joven, lo que evidencia aún más la relevancia de la distribución salarial para el conjunto de los asalariados.

La tercera de las distribuciones contiene gran parte del núcleo salarial de la clase media y también de los deciles de renta más altos, caracterizándose por una elevada representatividad de aquellos hombres y mujeres de 45 años en adelante con amplio bagaje, experiencia laboral y formación académica. Cabe destacar también la importancia de las distribuciones salariales de los trabajadores públicos pues la acumulación de años lleva atribuida diversos incrementos salariales directamente relacionados con la edad. Por lo tanto extraemos una serie de conclusiones sobre el gráfico previo. Un aspecto esencial de la información analizada extrae la relación entre edad y salario, siendo la población joven la más afectada por la precariedad salarial y la más representativa de la distribución de renta mensual más baja. En contraposición, aquellos estratos con mayor edad tienden a disfrutar niveles salariales más elevados. Por otro lado, la experiencia laboral y la antigüedad en el puesto de trabajo acarrear mayores niveles salariales, inclinado la balanza en contra de la población joven. Por ende, otra de las conclusiones a destacar subraya el hecho de que los contratos temporales, predominantes en los asalariados de menor edad, tienden a estar peor remunerados mientras que los trabajadores de mayor edad disfrutarían en su gran mayoría del contrato indefinido, principal responsable de la mencionada remuneración y estabilidad laboral.

Imagen 8: comparativa de la evolución anual entre el salario medio y mediano.

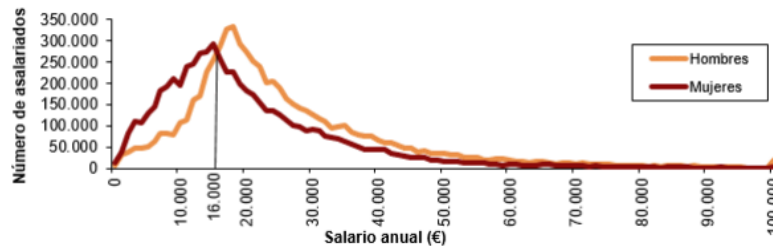


Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA), INE. Año 2018

El gráfico superior refleja la evolución y el conjunto de variaciones sufridas por el salario medio y mediano durante el periodo de recuperación económica española. Lejos de reflejar un crecimiento constante, media y mediana salarial experimentan diferentes subidas y bajadas fruto de la inestabilidad del ciclo económico y de sus políticas. A partir de 2018 se empezaría a asentar de manera estable el reflejo del leve crecimiento económico sobre la renta y el poder adquisitivo de la sociedad. Queda reflejado el carácter estructural de la masa salarial española. En datos del INE de 2017, las comunidades autónomas con mayor salario medio serían el País Vasco y Madrid con 28.204,49 y 27.089,12€ respectivamente, dejando entrever distintos factores tales como la diversidad y productividad de la economía y el nivel salarial. No solo eso, el salario más frecuente rondaría los 17.482€ un 5,9% superior al del año 2016 y experimentando un incremento de 8% respecto a

inicios de la crisis en 2008. El grafico superior nos presenta en definitiva una gran muestra del carácter estructural del nivel salarial español, sustancialmente menor en comparación con sus homólogos europeos y propenso al debilitamiento y al retroceso del poder adquisitivo en episodios de recesión.

Imagen 9: Distribución del salario bruto anual por sexos. 2018

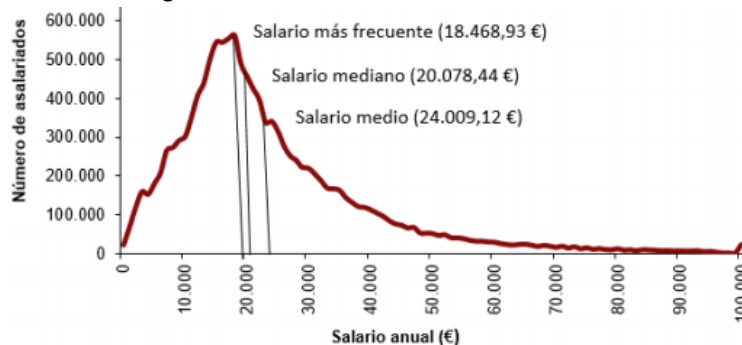


Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (EES) 2018, INE.

El grafico superior nos presenta de manera general la distribución salarial bruta en ambos sexos, permitiéndonos así la observación de las diferencias presentes en el gráfico. A simple vista se puede apreciar la presencia de una brecha salarial entre hombres y mujeres en el conjunto de las distribuciones salariales que hemos visto y que veremos. Tratando de profundizar en el gráfico, en datos del INE, la ganancia media de las mujeres aumentó un 2%, holgadamente superior al crecimiento de los hombres que supuso un 1,3% resultando en 21.011,89 y 26.738,19€ respectivamente. Por ende y aunque la diferencia en el salario bruto medio sigue siendo amplia, conviene destacar los avances en dicha materia y el constante y superior crecimiento del salario femenino respecto al masculino. Un claro ejemplo de la diferencia entre ambos géneros queda evidenciado en la siguiente cifra, pues en 2018 el salario promedio femenino supuso el 78,6% del masculino reflejando la gran diferencia que a día de hoy persiste.

Si tratamos de profundizar en las distribuciones salariales brutas de la clase media por sexos observaremos la elevada representatividad de las mujeres en los primeros conjuntos de distribuciones, es decir en los salarios más bajos. Esta diferencia se acentúa en los niveles inferiores y se va reduciendo a medida que el nivel salarial va creciendo. Dicha tendencia finaliza en los 16.000€ y conviene destacar tal cifra pues supone el punto de inflexión en la evolución de ambas gráficas, dado que a partir de tal cifra la distribución de los hombres empieza a evolucionar por encima de la de las mujeres. Mientras que en ambos géneros a medida que el nivel salarial aumenta la representatividad del volumen de asalariados se reduce, en el caso de las mujeres dicha reducción se produce antes que la de los hombres, lo que refleja la profunda diferencia entre ambos grupos. Dicha brecha evoluciona de manera constante y refleja un último repunte en el tramo final de los niveles salariales, concretamente a partir del tramo de los 100.000€ donde queda en evidencia, una vez más, la popularidad de los hombres en altos cargos y puestos de directivos, aquellos quienes ingresan mayores niveles salariales.

Imagen 10: Distribución del salario bruto anual. 2018



Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (EES) 2018, INE.

Al igual que en el resto de las gráficas referidas al estudio de las distribuciones salariales ésta también presenta la característica forma de “montaña”, mostrando una elevada representatividad en conjunto salarial comprendido entre los 17.000 y los 24000 euros. Una vez superadas tales cifras el número de asalariados se reduce proporcionalmente al aumento del salario anual. Podríamos decir que la masa asalariada principal de la economía española, sobre la cual reposan las principales responsabilidades económicas e institucionales, se mueve entre los 10.000 y los 40.000 euros. En cuanto al salario más frecuente, es decir aquel que más se repite entre el conjunto de los asalariados y que por ende nos refleja una imagen más fiel de la realidad socioeconómica, se sitúa en los 18.468,93€, el salario bruto medio anual, en contraposición fue de 24.009,12 euros por trabajador en el año 2018. Este conjunto de datos muestra la deformación de la realidad y del contexto por parte de las medias, pues en este caso las distribuciones salariales más elevadas influyen de manera significativa en el crecimiento del valor del salario medio alejándolo de la realidad de la economía española. Es necesario destacar e informar sobre la enorme diferencia entre el salario modal y medio que en el año 2018 fue superior a los 5.000€. Prueba de las distorsiones provocadas por el uso de la media salarial, se nos presenta una alternativa muy interesante para el estudio de la estructura salarial de la clase media en España y esa alternativa es el salario mediano. Lo interesante de esta métrica consiste en la utilización del valor de la mediana de la distribución salarial, permitiéndonos reducir y evitar las desviaciones propias de los valores extremos en aras de ofrecer la imagen real. Por ello conviene desacatar la representatividad del salario mediano que en 2018 se situaba en torno a los 20.078,44€.

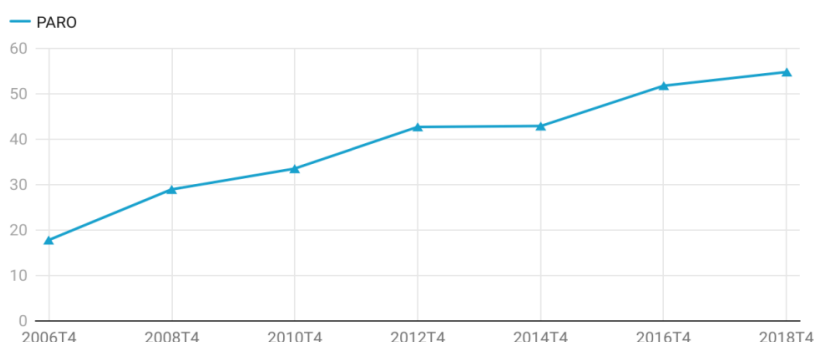
5. IMPACTO Y CONSECUENCIAS EN EL MERCADO LABORAL

5.1 POBLACIÓN JOVEN, EL FUTURO DE LA CLASE MEDIA

El motivo de la introducción de este apartado radica en diferentes aspectos. Por un lado, el mercado laboral y en especial el juvenil, adolecen particularmente de graves problemas estructurales tal y como veremos a continuación, problemas que sin duda se vieron acrecentados por la recesión económica. Otro de los motivos radica en la importancia para el conjunto de la sociedad de la población juvenil, futuro sustento de las principales instituciones del país en el largo y medio plazo. El desarrollo de una economía de una región pasa por la dignificación y reducción de la precariedad de sus jóvenes. Trataremos de analizar en la siguiente sección, la veracidad acerca del desempleo sistémico, la precariedad y temporalidad, además de realizar una interesante comparativa salarial intergeneracional con el claro propósito de profundizar en el estudio de las consecuencias de la crisis .. Si por algo se caracteriza la población juvenil en España es por el desempleo. Quizás se trate de un problema estructural producto del propio mercado laboral el cual, incapaz de absorber las nuevas remesas de trabajadores, reacciona de tal forma que se generen elevados niveles de paro y condiciones salariales en ciertos casos insostenibles.

Imagen 11: tasa de desempleo en menores de 25 años

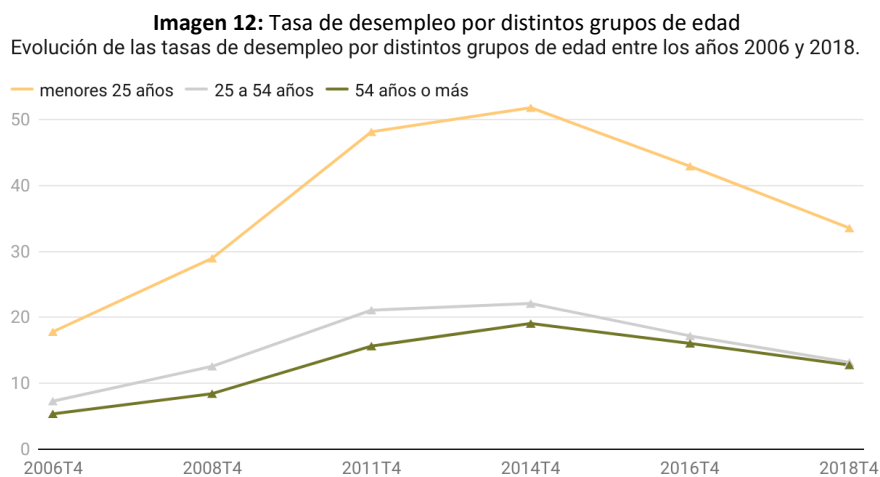
Evolución de la tasa de desempleo juvenil en individuos menores de 25 años. Periodo comprendido entre los años 2006 y 2018.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Población Activa (EPA). INE.

Cuando se introduce la posibilidad de que parte del problema del mercado laboral juvenil español se deba a un componente “sistémico”, dichas inclinaciones responden a las elevadas tasas de desempleo incluso en épocas de crecimiento económico. Sin ir más lejos, tal y como se puede observar en la ilustración superior, el desempleo juvenil en 2007 superaba el 20%. Fue progresivamente aumentando a lo largo de la recesión económica de 2008 hasta situarse por encima del dramático 50% en 2016. Es decir, al menos 1 de cada 2 jóvenes se encontraba en situación desempleo. La recuperación económica es palpable en numerosos indicadores y sectores. Sin embargo en lo que compete al mercado laboral juvenil conviene recordar que en 2020 el desempleo seguía rondando el 40%.

Datos preocupantes que arrojan incertidumbre y cavilación frente al futuro de la sociedad. Pues conviene recordar que el futuro de la clase media pasa por la población joven quien en el medio plazo sustituirá y ejercerá la responsabilidad de mantener el seno de la economía española sobre sus hombros. Cimentar la futura base de la sociedad sobre la temporalidad, la precariedad y el desempleo no parece una gran idea, lo cual no hace sino dar argumentos para la intervención en el problema con medidas que ayuden a paliar el problema estructural del que adolece este país. Puede que después de analizar la situación de la problemática juvenil nos interese observar el resto de la población con el fin de determinar si se trata de un problema general o, de lo contrario, el problema atañe únicamente a la población juvenil. Para ello hemos incluido en el siguiente gráfico con una intención comparativa intergeneracional, las tasa de desempleo de 3 grupos de edad diferentes. Población menor de 25 años, población entre 25 y 54 años y aquellos mayores de 54. Los resultados son sorprendentes y lo más importante, nos demuestran que no se trata de problema de carácter general.

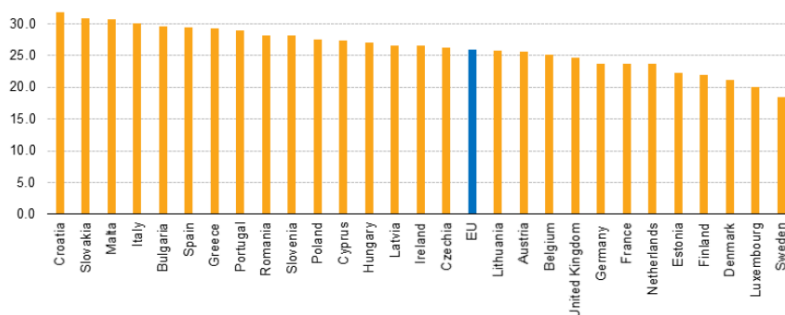


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Población Activa.(EPA), INE.

Tal y como se puede observar el intervalo comprendido entre los 25 y 54 años presenta una tasa de paro muy similar a la del grupo de edad de más de 55 años. Es más, presentan una evolución prácticamente idéntica y, si bien es cierto que el primer intervalo presenta una tasa de desempleo ligeramente superior con un pico máximo superior al 20%, el cambio y fluctuaciones responden a las mismas fechas y magnitudes. En ambos intervalos de edad mencionados se evidencia el impacto de la crisis, mostrando claramente una destrucción del empleo progresiva hasta el año 2014, a partir del cual comienzan a experimentarse los primeros signos de recuperación. El pico máximo de desempleo en los 3 grupos coincide en el año 2014, punto álgido de la recesión en varios y diferentes indicadores. Pero sin duda alguna, lo que este gráfico pone de manifiesto es el grave problema de carácter estructural que viene sufriendo el conjunto de la economía española desde hace tiempo. Como podemos observar, el problema real del mercado laboral se encuentra en la población joven, con elevadas tasas de desempleo que alcanzaron más del 50% en el 2014 y con leves recuperaciones fruto del ciclo económico pero que no consiguen hacerlo descender por debajo del 30%. Hablamos pues de problemas que radican en la propia estructura del mercado laboral, incapaz de absorber las nuevas remesas de oferta laboral joven y de un tejido productivo que no genera la suficiente demanda acorde a la necesidad del

momento. Cabe recordar que la sostenibilidad de un gran número de los diferentes sistemas e instituciones que amparan y respaldan nuestro estado de bienestar pasa porque la capacidad de las futuras generaciones y su poder adquisitivo soporten el elevado coste. En otras palabras, existen dudas serias de que la precariedad y el nivel de renta actual de las generaciones jóvenes vaya a ser capaz de financiar y sufragar tales gastos. Sin ir más lejos la emancipación de los jóvenes es alarmantemente tardía en comparación con sus homólogos europeos, condicionada por un problema de carácter estructural cimentado en la precariedad laboral, la temporalidad y el elevado precio de la vivienda. Un trinomio que retrasa gravemente el comienzo del proyecto de vida individual.

Imagen 13: Edad media estimada de emancipación por países europeos



Fuente: "When are they ready to leave the nest?", estudio de EUROSTAT

El gráfico superior refleja la realidad compartida detrás de los índices, donde la media de edad de emancipación de cada país esconde un conjunto de características que explican la demora o la presteza para independizarse del hogar. Sin ir más lejos aquellos países con menor media de edad en emanciparse presentan no solo una mayor renta per cápita sino las menores tasas de desempleo y, por supuesto, los entornos socio-económicos más favorables para el desarrollo de un proyecto vital. No es casualidad que los 7 países con la mayor media de edad de emancipación presenten a su vez las mayores tasas de desempleo juvenil de la Unión Europea. No se debe subestimar el efecto cultural, pues de los 8 primeros países con mayor edad media de emancipación 7 de ellos se encuentran bañados por el mediterráneo llegando a teorizar acerca de la influencia cultural en la actitud propia frente a la compra de vivienda (más popular en países del sur) frente al alquiler o a la tradición juvenil del sur europeo a posponer la edad de emancipación. Por lo tanto y teniendo en cuenta lo desarrollado previamente, la tradición e influencia culturales cuyo peso en el comportamiento social es mayúsculo, se encuentran estrechamente relacionados con el contexto económico y las condiciones del mercado laboral al que se enfrentan los jóvenes siendo la precariedad estructural de dicho mercado un lastre y condicionante a la edad de emancipación de los jóvenes españoles.

5.2 FORMACIÓN LABORAL INTERGENERACIONAL

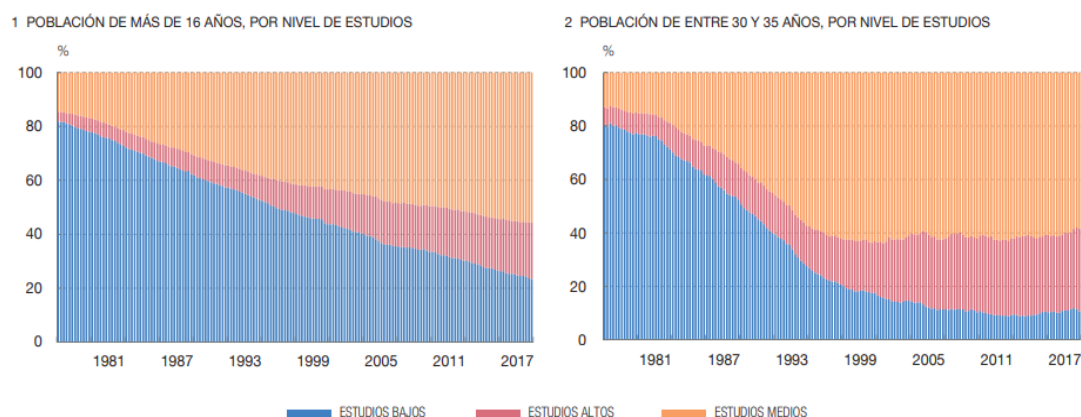
A día de hoy, disponemos de las nuevas generaciones mejor formadas. La inversión en capital humano y, en definitiva, el desarrollo del país y la sociedad han generado que la preparación de los jóvenes y las futuras generaciones sea manifiestamente superior a la de generaciones pasadas. Sin embargo, dicho aumento de la oferta de trabajo cualificado que venimos mencionando ha encontrado un grave obstáculo del que numerosos economistas vienen advirtiendo. La capacidad del mercado laboral para asimilarlo mediante un aumento proporcionado de la demanda de trabajo cualificado es limitada y en numerosas ocasiones no es capaz de generar dicho empleo (Puente y Casado, 2016). Tal problema se ha visto acrecentado con la llegada de la crisis y la recesión económica, limitando aún más la capacidad del mercado laboral con la destrucción y cierre de empresas y parte del sistema productivo europeo¹⁵. Si comparamos la evolución de la población por el nivel de

¹⁵ Puente y Casado, en su informe del Banco de España analizan el desajuste en competencias entre la oferta y la demanda de trabajo, enfatizando en el hecho de que quizás la formación tanto académica como práctica de los nuevos trabajadores no sea del todo acorde a los requerimientos y demanda actuales de los puestos de trabajos ofertados.

estudios observaremos que el cambio es drástico. Además, la evolución comienza con la entrada de España en Europa.

Tal y como se observa en el gráfico siguiente, la tendencia es claramente positiva y ello destaca el importante aumento de la proporción de estudios superiores y medios sobre el total en detrimento de aquellos con formación baja que hasta mediados de los 90 suponían casi la mitad. Sin embargo y aunque se trata de una evolución minúscula y leve, sí se aprecia una reducción del crecimiento de estudios superiores y medios. Además, la tendencia hasta 2008 de la gráfica correspondiente a estudios bajos es negativa. Sin embargo, se puede apreciar cómo entre 2008 y 2011 se invierte y crece tímidamente.

Imagen 14: Evolución de la población por nivel de estudios



FUENTES: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

La entrada en Europa supuso un hito para España y un espaldarazo al atraso técnico y formativo que venía arrastrando una economía excesivamente autárquica la cual lastraba detalles heredados de la pasada dictadura. Un detalle que ejemplifica el desarrollo y apertura del país se ve reflejado en la reducción del peso de la formación básica sobre el total. En su lugar los estudios medios principalmente requeridos en la importante industria y la formación superior sustituirían a la improductiva formación básica. Es precisamente el proceso previamente comentado uno de los principales responsables de la popularización y desarrollo de la clase media española. De hecho, la entrada en Europa inició un ciclo muy interesante que generaría un constante desarrollo en la formación y cualidades de cada nueva generación, promoviendo que cada descendencia estuviese mejor preparada que la anterior.

5.3 TEMPORALIDAD Y PRECARIEDAD LABORAL

La temporalidad y su inclusión legal y normativa en el mercado laboral han supuesto sin duda la puerta de entrada hacia la precariedad laboral. La desregulación y liberalización de los mercados han sido las políticas predominantes durante gran parte de la crisis económica con motivo de la creación de empleo y desarrollo de la economía. Se ha tratado por tanto de un proceso de transito de un modelo a otro. En palabras de Prieto en su obra *La calidad del empleo en España* señala la evolución del modelo de empleo estándar a uno flexible/empresarial (Prieto, 2009)¹⁶.

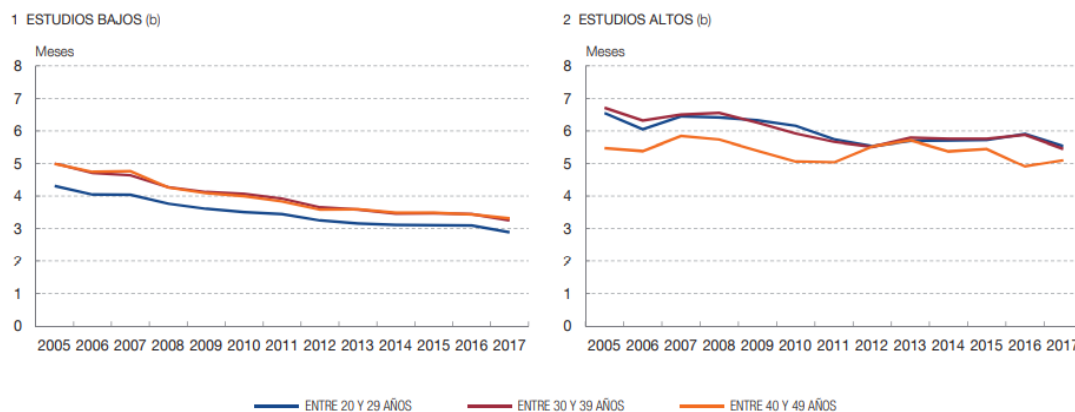
Somos contemporáneos de una de las grandes transformaciones del mercado laboral en los últimos 50 años. Con objeto de dar solución a problemas estructurales en la creación de empleo en nuestro mercado laboral, se han llevado a cabo numerosas reformas. A raíz de conclusiones extraídas de Castel (2010)¹⁷, dos de los pilares principales de esta remodelación laboral residen en el gran desempleo y el intenso proceso de flexibilización

¹⁶ Véase capítulo III y pp.73-4.

¹⁷ En palabras de Castel, la falta de regulaciones fuertes “con carácter de ley” son las responsables del incremento de la desigualdad y de los procesos de flexibilización del mercado laboral.

del mercado. Uno de los principales orígenes de la inestabilidad laboral del sistema español, radica en un acontecimiento en particular producido en 1984, cuando tras una reforma del Estatuto de los Trabajadores se incluye una partida denominada “Acuerdo económico y social”, donde queda aprobado el carácter temporal de los contratos, dando así el acceso a las empresas a ofertar este tipo de empleos. A partir de esa fecha el contrato temporal empezaría a ganar popularidad siendo cada vez más común en un colectivo en particular: los jóvenes. Desde entonces la temporalidad se ha caracterizado por ser una constante en el mercado laboral español, incrementándose en determinados puntos de la crisis económica, dicha temporalidad surgiría como medida preventiva a la supuesta excesiva rigidez del mercado laboral. Lorente y Guamán (2018)¹⁸ realizan un gran análisis en el que denuncian la incompetencia de dicha reforma. Uno de los aspectos más importantes de su análisis reside en las conclusiones que los investigadores extraen del descenso de la temporalidad durante la crisis económica. Y es que en palabras de los economistas, el descenso de la temporalidad hasta el 23% en 2013 vendría propiciado por la masiva destrucción de empleo temporal durante la crisis. Para argumentar con propiedad nuestras afirmaciones convendrá repasar los siguientes gráficos:

Imagen 15: Evolución de la duración esperada de los contratos temporales, según el nivel educativo.

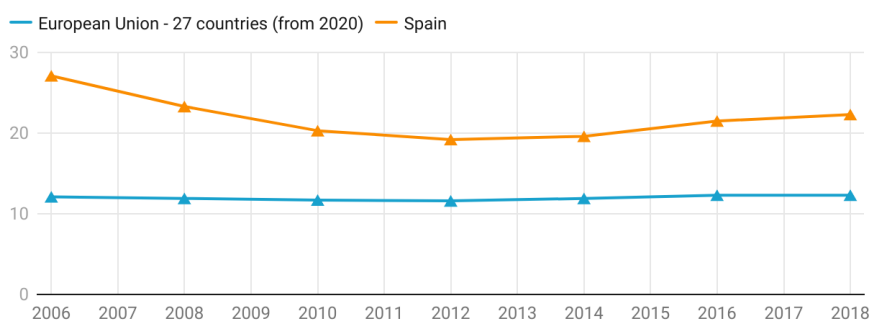


Fuente: Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (MCVL), y Banco de España.

Como podemos comprobar, la temporalidad del mercado laboral es sorprendentemente más alta en aquellos trabajadores con mayor nivel de cualificación, caracterizándose la evolución de la temporalidad en estos últimos como sustancialmente más caótica en el intervalo temporal presentado en el gráfico superior. Como decíamos, se observan un sinfín de altibajos especialmente en el grupo de edad entre 40 y 49 años, donde no tiende a ser frecuente la inserción laboral y donde la búsqueda de trabajo suele responder a la desaparición de la empresa o al despido de la misma. Además, se aprecia claramente la tendencia descendente en la temporalidad anteriormente mencionada. La temporalidad en aquellos trabajadores con formación/educación inferiores es sustancialmente menor. Quizás pueda deberse al coste de contratación y salario que en este tipo de empleados acostumbra a ser más reducido. Por ende y habiendo destacado el rango de edad y la formación, podemos observar la clara relación del aumento de la precariedad en los contratos laborales y el grueso de la clase media de nuestro país apreciando una más que preocupante tendencia negativa en las condiciones de vida que influirán de manera significativa los niveles de renta y gasto. Este supone uno de los grandes retos de toda economía. Dado que la recuperación se encuentra ligada a la evolución positiva de los niveles de desempleo se antoja difícil la reinserción laboral de aquellos grupos de edad superiores a los 40 años que perdieron su puesto de trabajo a consecuencia del ciclo económico. Nos encontramos ante cabezas de familia que, en muchos casos, ostentan la responsabilidad de introducir los recursos económicos al hogar siendo el principal desencadenante para futuras consecuencias sociales, tales como el riesgo de pobreza o de exclusión social.

¹⁸ Los economistas mencionan que la tasa de la temporalidad en 1987 pasaría del 15,6% al 35% de 1995 y no descendería del 30 % hasta el 2007.

Imagen 16: tasa de temporalidad en España y la UE-27



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Eurostat.

Fruto de las medidas acometidas mencionadas anteriormente, la temporalidad se unió a una de muchas otras características de nuestro mercado laboral contribuyendo así a la precarización del empleo en nuestro empleo tal y como venimos denunciando reiteradamente. El gráfico superior destaca perfectamente el problema en cuestión. Gracias a los datos del Eurostat hemos podido aislar dos valores muy interesantes que de compararlos, juntos proporcionan riqueza a nuestras conclusiones. Al introducir en el análisis la evolución de la temporalidad de España y la de la media de la Unión Europea (27 países), pone de manifiesto la enorme brecha de la temporalidad. Una gran diferencia que conviene analizar con detenimiento. A medida que profundizamos en la cuestión de la temporalidad nos encontramos con que el colectivo más afectado es, sin duda, el juvenil. Confirmando una vez más no solo la precariedad del colectivo sino también la fragilidad de su creación de empleo. Cabría mencionar determinados aspectos característicos de la finalidad del empleo juvenil. Por ejemplo, en aquellos de menos de 24 años nos encontramos con una tendencia a compaginar trabajos de carácter temporal con la compatibilización con los estudios. No obstante, debiéramos recalcar la peculiaridad de las condiciones en las que el joven accede al mercado laboral con un claro déficit de experiencia laboral que incidirá en la tipología del contrato, su duración y condiciones.

Al hablar de precariedad y características propias del caso español, además de la temporalidad debemos mencionar el desempleo juvenil. Es cierto que la diferencia entre España y la media europea es amplia, pero hay que destacar que el desempleo juvenil en el resto de países europeos también es superior a la media general. A continuación trataremos de ahondar algo más en la problemática española, que sin duda condiciona a largo plazo la estabilidad y recursos de la clase media futura. Tras Grecia, España registra los peores datos de desempleo juvenil (Eurostat, 2020). Tal y como hemos podido observar en gráficas anteriores, el problema no es nuevo y radica en una cierta incapacidad del mercado laboral para asimilar la oferta de empleo produciéndose un desequilibrio estructural entre demanda y oferta (Toharia, 2005)¹⁹. Lamentablemente y teniendo en cuenta el problema de carácter estructural, es evidente que tras la crisis del 2008 la temporalidad y el desempleo en la población juvenil se incrementó y llegó a máximos históricos en 2014 (EPA, 2014).

Como veníamos advirtiendo, gran parte de los componentes característicos del mercado laboral juvenil español tales como la temporalidad, el bajo nivel salarial o el desempleo ya estaban presentes antes del estallido de la crisis económica. Una de las conclusiones que se extraen tras el estudio del mercado laboral juvenil es el denominado “efecto domino”; es decir, la precariedad de las condiciones laborales experimentadas durante el periodo comprendido entre los 20 y 24 años se prolonga en el tiempo afectando de lleno a los periodos siguientes siendo palpable en la cohorte de jóvenes-adultos entre los 24 y los 29 años. Este “cóctel” de factores afecta directamente a las condiciones de vida y poder adquisitivo de las nuevas generaciones, las cuales, en un periodo del corto plazo, están llamadas a sustituir las generaciones que las preceden en los procesos de la demanda interna del país, la financiación de las instituciones vía impuestos y, cómo no, el mantenimiento de

¹⁹ García-Fontes y Hopenhayn (1996) complementan este análisis haciendo especial mención al impacto en el mercado laboral de la reforma de 1984, responsabilizando a esta última de los desequilibrios e inficciones surgidos entre la oferta y demanda de trabajo.

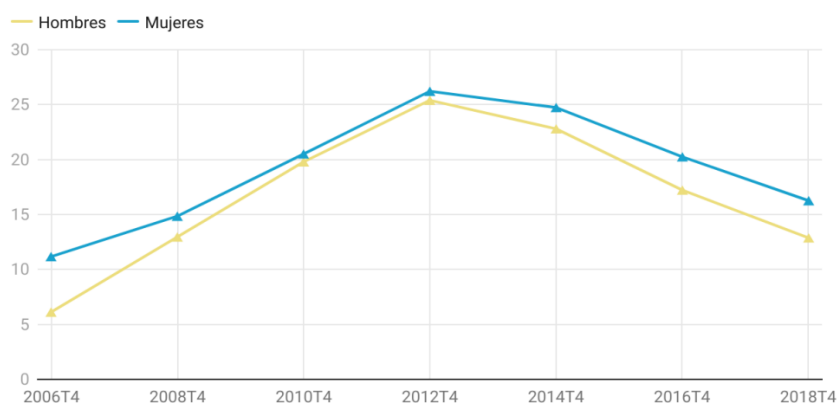
diferentes sistemas y programas de cobertura social tales como las pensiones. El grave descenso de las condiciones salariales y el aumento de la precariedad ponen pues de manifiesto la gravedad de la situación, evidenciando una fragilidad del contexto económico y una incapacidad de las nuevas generaciones para poder mantener no solo el nivel de sus progenitores, sino también el conjunto del sistema que les ha criado y al que no van a poder corresponder dadas sus condiciones laborales.

5.4 DIFERENCIAS ENTRE GÉNEROS

Si bien es cierto que las diferencias entre géneros siempre habían sido motivo de disputa social y denuncia de diferentes grupos igualitaristas, la crisis ha acrecentado dicha diferencia entre sexos, introduciendo un debate no solo en el seno de la clase media sino en el conjunto de la sociedad que cada día gana más adeptos. Pese a que el origen del problema pueda dar pie a diferentes interpretaciones y discusiones, una cosa queda clara: de media las mujeres cobran un salario menor y presentan mayores tasas de desempleo. Para tratar de argumentar con propiedad nuestras conclusiones hemos acompañado cada descripción del gráfico correspondiente:

Imagen 17: Tasa de desempleo por género

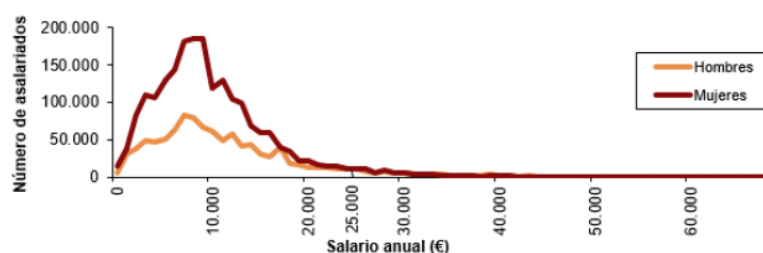
Evolución de los distintos niveles de desempleo de hombres y mujeres. Periodo comprendido entre los años 2006 y 2018.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), INE.

Empecemos por algo muy sencillo, la tasa de desempleo media por género. El gráfico superior muestra varios aspectos interesantes del mercado laboral español y las diferencias entre géneros que conviene mencionar. Dicho gráfico contiene la evolución separada e individual de la tasa de desempleo de hombres y mujeres entre los años 2006 y 2018. El componente estructural de la diferencia entre géneros se aprecia en ambos extremos de la gráfica. Tal y como se puede observar, la diferencia entre ambos grupos es similar tanto antes de la entrada de la crisis (entre 2006 y 2008) como tras la recuperación (entre 2015 y 2018). Es decir que en el momento en el que se extrae el componente cíclico de la economía la tasa de paro y sus diferencias estructurales se incorporan de nuevo a la realidad del mercado laboral. Sin embargo, una de las cuestiones más interesantes del desempleo entre ambos sexos tiene que ver con el impacto de la crisis. A diferencia de otros casos, en la brecha de género por desempleo se ha visto reducida gracias al impacto de la crisis; es más, en el punto álgido de la recesión, allá por el 2011, la tasa de desempleo por género era prácticamente idéntica.

Imagen 18: Distribución del salario bruto anual a tiempo parcial

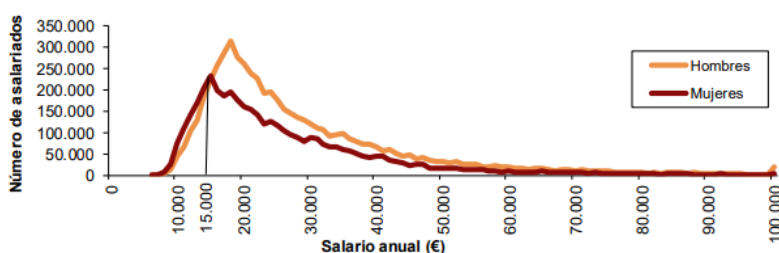


Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (EES) 2018, INE.

La comparativa entre ambas gráficas refleja la realidad que se esconde tras la tipología de los contratos y la elevada presencia en el día a día de muchos españoles del contrato temporal. Sin duda, una de las características principales de los contratos temporales presente en el gráfico superior demuestra la elevada incidencia en mujeres siendo el género femenino el más afectado por el contrato temporal y la precariedad que este supone. Prácticamente un 60% superior respecto al caso de los hombres. Otro aspecto a tener en cuenta destaca el hecho de que la inmensa mayoría de los asalariados con este tipo de contrato no supere los 10.000€ brutos anuales siendo esta distribución salarial significativamente inferior a la de los asalariados de contrato a tiempo completo.

Si bien es cierto que la evolución y tendencia de ambas gráficas es similar, el volumen de asalariados en distribuciones de renta superiores es mayor en el tiempo completo, caracterizándose por tener una importante cantidad de trabajadores entre los 20.000€ y los 45.000€. Por el contrario, la distribución a tiempo parcial decae drásticamente a partir de los 10.000€, teniendo una representatividad mínima a partir de los 20.000 y siendo prácticamente inapreciable a partir de los 30.000€. Otro componente a destacar en la distribución salarial a tiempo completo es la gran diferencia entre los salarios de los hombres y las mujeres. En este caso la diferencia en la representatividad entre géneros en salarios más altos es opuesta a la de los contratados a tiempo parcial, siendo más común en el caso de los hombres que en el de las mujeres. Sin embargo y a diferencia del gráfico anterior, en contratos a tiempo completo la diferencia entre ambos sexos es radicalmente inferior.

Imagen 19: Distribución del salario bruto anual a tiempo completo

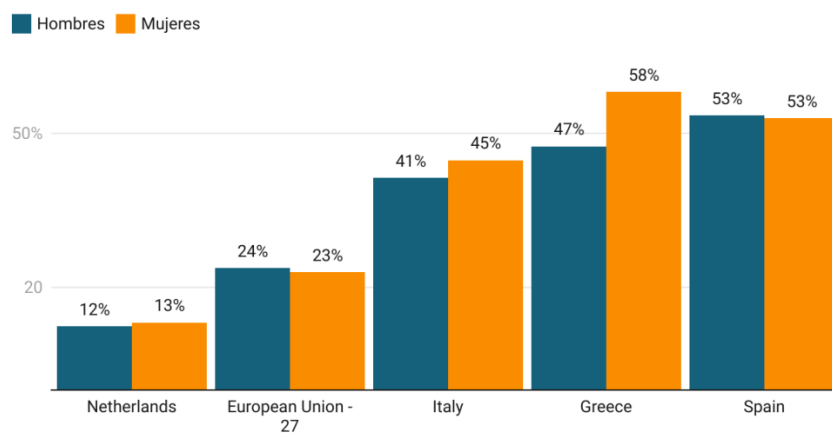


Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (EES) 2018, INE.

Un análisis exhaustivo requiere de la aplicación de diversas perspectivas y el estudio de diferentes características y componentes. Si profundizamos en el problema y nos enfocamos en el origen, es decir, analizamos las poblaciones más jóvenes, concretamente la tasa de desempleo de los menores de 25 años observaremos lo siguiente: momentos previos a la crisis, concretamente 3 años antes a la irrupción de la recesión en nuestro país, el mercado laboral juvenil se caracterizaba por una brecha de género en el desempleo entre hombres y mujeres. Mientras que la tasa de desempleo de los hombres se encontraba entorno al 16%, la de las mujeres oscilaba entorno al 22%, una diferencia más que notable. La llegada de la crisis actuaría como bálsamo igualitario entre géneros, proporcionando la ansiada igualdad y reduciendo las anteriormente mencionadas diferencias. De hecho queda perfectamente reflejado en el gráfico que dentro de

esa población de menos de 25 años los hombres habrían sido los más expuestos al efecto destructivo de la recesión, siendo superior la tasa de desempleo de estos últimos respecto a la de las mujeres en el periodo comprendido entre el 2008 y el 2014. El punto álgido de esta diferencia radicaría en el año 2011 cuando la tasa de desempleo masculina se situaba en torno al 50% en comparación con el 45,6% de la femenina. Tal y como veníamos comentando, el efecto de la recesión acabaría por igualar ambas tasas reduciendo así las diferencias presentes en ejercicios pasados. Prueba de ello residiría en las prácticamente idénticas tasas en ambos géneros desde el año 2014 en adelante. En otras palabras y habiendo comentado las diferencias, el problema real radica en la elevada tasa de desempleo de gran parte de los agentes económicos y cómo, pese a la supuesta recuperación, las tasas actuales siguen presentado datos significativamente peores a los previos a la recesión económica.

Imagen 20: Desempleo juvenil por sexo y países europeos

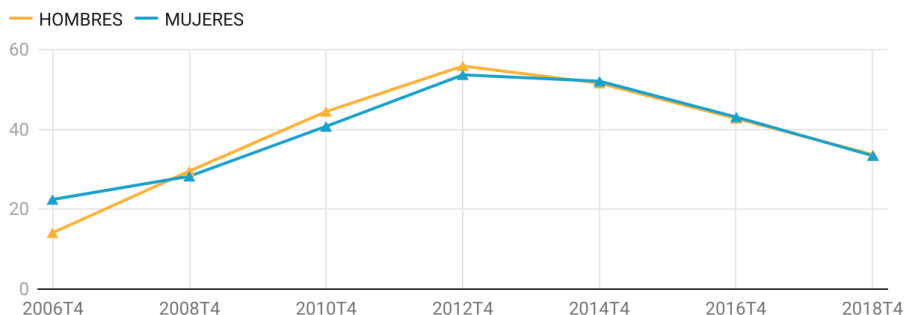


.Fuente: elaboración propia en base a datos del Eurostat.

Otro componente que debiera ser objeto de estudio, responde a los diferentes resultados entre la media europea y 3 economías en relación a las diferencias en desempleo entre ambos géneros. Como se puede observar en el gráfico superior, no solo la media europea sino la inmensa mayoría de las economías presentadas, a excepción de Países Bajos, Italia y Grecia, presentan datos de desempleo juvenil femenino sustancialmente superiores al masculino, siendo el caso de esta última, Grecia, particularmente preocupante y llegando a rozar el 50% para las mujeres.

Imagen 21: Tasa de desempleo por sexo en menores de 25 años

Evolución en la tasa de desempleo por sexo en menores de 25 años. Periodo comprendido entre los años 2006 y 2018.

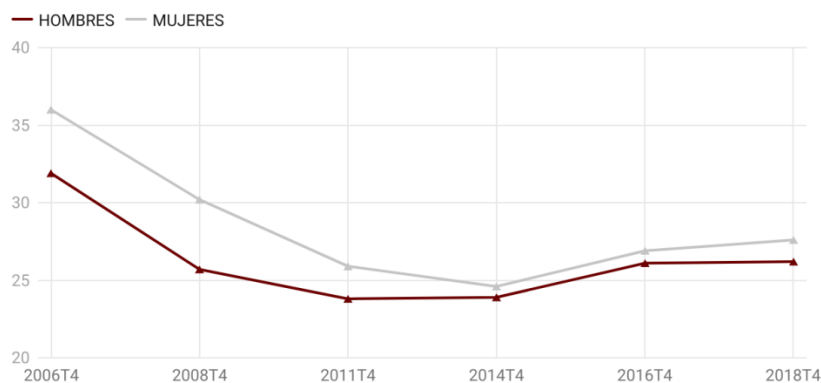


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), INE.

La profundización en las distintas características y factores determinantes del desempleo juvenil es ciertamente necesaria. Una manera muy interesante de profundizar en dicho análisis se basa en la diferenciación por género del desempleo en menores de 25 años, observando su evolución y principales causas. Resulta

excepcionalmente interesante observar cómo la llegada de la crisis y su impacto en nuestra economía obtuvieron mejores resultados en materia de igualdad que muchas de las políticas públicas aplicadas hasta la fecha, alcanzando desde el año 2014 una tasa de desempleo entre ambos géneros prácticamente idéntica. Si nos situamos en años previos al estallido de la recesión observaremos que si bien las tasas de desempleo juvenil eran sustancialmente inferiores a los datos que experimentaríamos después, adolecían de una importante diferencia entre hombres y mujeres siendo estas últimas las más perjudicadas de la comparativa. El impacto de la crisis tendría lugar entre finales del 2009 y principios de 2010 y en materia de desempleo juvenil no recuperaría datos previos a la recesión pero si mejoraría a partir del año 2014. Los hombres destacan en el gráfico superior por experimentar claramente peores datos de desempleo juvenil que las mujeres pasando de un 14% en 2006 a más del 50% en 2014. Es decir, por entonces por lo menos 1 de cada 2 jóvenes varones de menos de 25 años se encontraba sin empleo. La evolución del desempleo en mujeres parte desde el principio de unas cifras notablemente peores que las de los hombres. Además si observamos la evolución del desempleo juvenil femenino en el periodo comprendido entre los años 2008-2014 notaremos un crecimiento más constante, progresivo y menos pronunciado. Todo ello refleja un impacto significativamente menor de la crisis en el mercado laboral juvenil femenino. Profundizando en la tendencia igualitaria previamente comentada, podemos apreciar un comportamiento particular en el mercado laboral juvenil. El impacto de la recesión generó que a raíz de 2014 las cifras de desempleo juvenil fuesen prácticamente idénticas entre sexos, sin presentar anomalías o discriminaciones. Si buscamos un origen al cambio de tendencia en la evolución de ambas gráficas de desempleo, deberíamos centrarnos en la fecha en la que se produce el punto de inflexión. Se trata del año 2012, año clave para la normativa laboral debido principalmente a la aprobación por parte del ejecutivo de Mariano Rajoy de la reforma laboral que vendría a reestructurar y flexibilizar el mercado laboral español por completo. Algunas de sus características más relevantes incluirían el abaratamiento del despido, la flexibilización del ERE y la priorización de los convenios de empresa por encima de la negociación colectiva.

Imagen 22: Porcentaje del empleo temporal por sexo respecto del total de asalariados

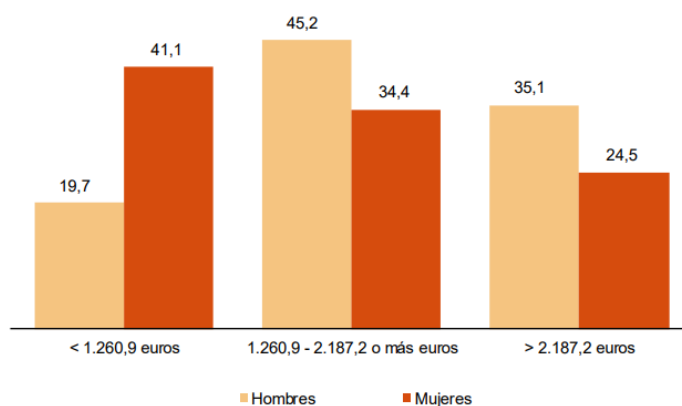


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), INE.

En la gráfica superior se nos presentan la evolución del contrato temporal en hombres y mujeres en el periodo de tiempo comprendido entre el cuarto trimestre del 2008 y el cuarto trimestre de 2018, tiempo suficiente para analizar el impacto completo de la recesión. Al igual que en gráficas anteriores, es significativo destacar que la recesión si bien no soluciona de raíz las consecuencias surgidas tras las brechas entre géneros en el mercado laboral contribuye a reducir tales diferencias. Si observamos el comienzo de ambas gráficas, apreciaremos la gran brecha entre la temporalidad de hombre y mujeres siendo estas últimas quienes más sufrían esta característica precaria, superando ampliamente el 35% de los contratos respecto al 32% de los hombres. Esos datos reflejan la realidad en el mercado laboral previo al impacto de la recesión en nuestro país. Tras la llegada de la crisis ambas tasas de temporalidad se verían seriamente reducidas hasta el mínimo absoluto de 2014, año en el cual la diferencia entre ambos sexos fue mínima. La temporalidad supone una característica estructural del mercado laboral español que emana de la propia legislación. Cabe realizar una mención muy importante. Cuando se observan destacadas reducciones en los datos de temporalidad del

mercado laboral debemos ser escrupulosos con las conclusiones extraídas y merece la pena recordar que tales reducciones en gran parte responden a la destrucción de puestos de trabajo caracterizados por la temporalidad. Es decir, no se debe tanto a un éxito de determinada política económica o de un claro ejemplo de recuperación económica. Más bien se trata de un maquillaje de datos fruto del impacto y la destrucción de empleos por parte de la crisis. Un ejemplo de nuestra afirmación es la tendencia desde el año 2016 que la evolución de los contratos temporales viene mostrando. Desde dicho año se aprecia una relación directamente proporcional entre recuperación y creación de empleo y crecimiento de la temporalidad. Por último, la distribución de los asalariados por sexo en función del tramo del salario mensual nos ofrece una visión más cercana de la realidad del contexto laboral entre hombres y mujeres.

Imagen 23: Distribución de los asalariados por sexo y tramo de salario mensual. Año 2018



Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (EES) 2018, INE.

A simple vista se extraen 2 conclusiones: en primer lugar, el rango de 1.260,9€ o menos se erige cómo el tramo salarial predominante en las mujeres con un 41,1%, un elevado porcentaje cercano a la mitad de las mujeres se sitúa en el tramo salarial más bajo. Mientras que los hombres destacan en el tramo salarial intermedio con una representatividad del 45,2% y superan ampliamente a las mujeres en el tramo superior de 2.187,2€ con un 35,1% respecto al 24,5% femenino. Se trata de una ilustración muy esclarecedora de la realidad del mundo laboral, mostrando la preocupante brecha entre hombres y mujeres, en particular propiciada por la excesiva presencia de las mujeres en aquellos puestos de trabajo y tramos salariales más bajos. De analizar la variación de la brecha de género salarial en el seno de la sociedad a raíz de la recesión económica de 2008 obtendríamos los siguientes datos:

Tabla 2: Brecha salarial de género, variación anual.

	2017	2014	2011	2009	VARIACIÓN
Menos de 25 años	4,1	5,7	5,9	5,5	-1,4
De 25 a 34 años	5,0	6,6	10,4	10,0	-5,0
De 35 a 44 años	10,4	11,5	15,4	15,8	-5,4
De 45 a 54 años	15,8	19,0	19,6	18,8	-3,0
De 55 a 64 años	20,5	21,1	22,9	22,8	-2,3
65 y más años	51,1	45,3	51,9	..	-0,8

Fuente: elaboración propia en base a datos del INE.

Tal y como detalla la tabla, la muestra se encuentra dividida en 6 distribuciones de edades distintas que comprenden un rango completo de años. El periodo de tiempo que recogen los datos va desde 2009 hasta

2017. Si observamos el resultado final constataremos que en todas las distribuciones de edad se ha producido un descenso de la brecha salarial de género destacando los rangos de 25-34 y 35-44 años con descensos de 5 y 5,4 puntos respectivamente. Si nos centramos en las variaciones internas entre distintos años dentro de la recesión, distinguiremos lo siguiente: a excepción del grupo de 35-44 años hasta el año 2011 los datos referidos a la brecha salarial entre hombres y mujeres crecen. Entre el año 2011 y 2014 se produce el primer descenso, que aunque es leve, arroja los primeros detalles positivos de los esfuerzos y políticas de distintas instituciones en aras de reducir la desigualdad. Sin embargo, el mayor de los descensos se produce en el último periodo comprendido entre los años 2014 y 2017 reduciéndose la brecha en todas y cada una de las distribuciones de edades más de 1 punto a excepción del rango de edad de más de 65 años que aumenta en 5,8 puntos. Pese a que no debiéramos desmerecer el importante papel de las distintas instituciones, la comunidad educativa y los distintos progresos en materia de género en su lucha y contribución por reducir la desigualdad, una gran parte de tal disminución de la desigualdad salarial entre géneros se ha debido principalmente al preocupante incremento de la destrucción de empleo tanto en hombres como en mujeres contribuyendo en parte a mitigar parte de la brecha. Otro de los sucesos que han influido en la reducción viene explicado con la destrucción del empleo temporal femenino, principal origen de la desigualdad salarial entre hombres y mujeres. Ello, unido a la precarización de los salarios y condiciones laborales de los hombres, ha propiciado la disminución de la brecha en los datos estadísticos.

Según últimos datos del Parlamento Europeo, la brecha salarial en España se situaba en torno al 11,9%. (Parlamento Europeo, 2020). Otro de los posibles motivos que puede explicar la reducción es la restricción en la sobrerrepresentación de las mujeres en aquellos trabajos menor remunerados. Como hemos visto recientemente las mujeres continúan siendo las más comunes en los empleos con salarios más bajos. Sin embargo esa tendencia se viene rebajando durante décadas contribuyendo así a la reducción de la distancia entre ambos sexos. Además, durante mucho tiempo, la mujer había monopolizado la realización del trabajo no remunerado aglutinando por motivos y herencias culturales la realización de tareas domésticas o el cuidado de los niños. Dicha tendencia se ha visto interrumpida con el acceso progresivo de la mujer a la universidad y al mercado laboral. No debemos olvidar el papel igualitario de los impactos recesivos los cuales, mediante la destrucción del empleo y la austeridad de la última década, han contribuido sin duda alguna a la extensión de la precariedad todo tipo de colectivos.

6. DEBILITACIÓN DE CLASES Y AUMENTO DE LA DESIGUALDAD

6.1 EVOLUCIÓN DE LOS RECURSOS DE LOS HOGARES

A menudo, cuando se hace referencia a este fenómeno, se tiende a destacar “un proceso de movilidad social descendiente de una parte de la clase media hacia la franja de vulnerabilidad social” (Peláez Carlos, 2014). Es decir, por encima de la destrucción del sistema clases o las clases propiamente dichas, parece que el fenómeno se caracteriza más por la fluctuación o movimientos de los individuos a través de dichas clases. Por lo tanto, los distintos grupos seguirían ahí, mientras que los individuos alternarían una y otras posiciones en función de la coyuntura económica y social. Estaríamos por ende frente a un proceso de debilitación o pérdida de representatividad de la clase media. Se trata de un proceso complejo que se desarrolla rápidamente, por norma general propiciado por una recesión de carácter económico. El proceso contrario, de “movilidad social ascendente”, lamentablemente requiere más tiempo y esfuerzos. De hecho, el término “destrucción de la clase media”, comúnmente acuñado en los distintos medios de comunicación, sería erróneo. Para que fuera cierto todos los integrantes de la clase media deberían haber abandonado dicho grupo quedando plenamente vacío y dando lugar a la desaparición/destrucción efectiva de la clase en cuestión.

Un claro ejemplo que refleja el proceso de movilidad socioeconómica propugnado por Carlos Peláez queda reflejado en la siguiente tabla. En ella vienen recogidos los datos referidos a las distribuciones de ingresos,

mostrando los distintos porcentajes del peso y popularidad de dichas franjas salariales (mensual) dentro la sociedad.

Tabla 2: Distribución según nivel de ingresos mensuales netos regulares del hogar

	Hogares							VARIACIÓN
	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	
De 500 a 999 euros	19,45	17,71	19,30	19,80	20,03	18,32	16,29	-3,16
De 1.000 a 1.499 euros	21,52	20,29	21,09	21,08	21,94	21,24	19,41	-2,11
De 1.500 a 1.999 euros	18,83	15,90	18,92	16,80	17,01	16,94	16,02	-2,81
De 2.000 a 2.499 euros	12,66	15,32	12,85	12,91	12,77	12,99	14,21	1,55
De 2.500 a 2.999 euros	8,33	10,81	9,31	10,59	9,63	10,40	11,80	3,47
De 3.000 a 4.999 euros	10,47	13,50	12,16	11,69	10,99	12,72	15,04	4,57

Fuente: elaboración propia en base a datos del INE.

Como podemos observar, existen diferentes franjas salariales lo cual no hace sino enriquecer nuestro análisis al darnos la oportunidad de realizar un estudio más completo. Como bien viene definido en la titulación de la tabla, los datos se refieren a las distintas distribuciones de ingresos mensuales y netos del hogar. Conviene destacar estos dos últimos aspectos en particular. Creemos que las distribuciones después de impuestos reflejan la complejidad del contexto económico y, sobre todo, nos acercan más a la realidad.

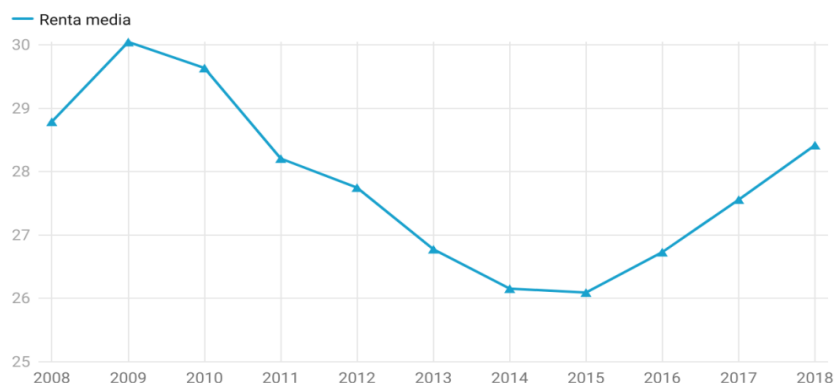
Comencemos por los extremos. Al hacerlo nos damos cuenta de dos aspectos a tener en cuenta. El primero hace referencia a que el porcentaje de representación dentro de la sociedad de aquellos hogares que ingresan mensualmente 500-999€ ha disminuido notablemente. Dicho nivel de ingresos, propio de un individuo de clase baja, ha descendido de un 19,4% en el año 2006 (previo al comienzo de la recesión económica) a un 16,29% en 2018. Es decir, el estrato inferior con menos recursos ha perdido una representatividad del 3,16%. En el extremo contrario, nos encontramos un grupo completamente diferente: aquellos hogares que tras la aplicación de impuestos, ingresan entre 3.000 y 4.999€ o más identificando un contexto durante la crisis completamente distinto. Dentro de este grupo identificamos 2 estratos distintos pero cercanos. En primer lugar y en mayor proporción, la previamente mencionada “Clase media-alta” y la clase alta propiamente dicha. Ambos estratos disfrutaban de un contexto económico cómodo y logran satisfacer sus distintas necesidades sin dificultades²⁰. Tal y como muestra esta tabla, el porcentaje de representatividad de este estrato se ha visto incrementado de manera exponencial del 10,47% de 2006 al 15,04% de 2018. Se trata de una variación muy importante, concretamente del 4,57%, siendo la distribución de ingresos que más representatividad adquirió tras la recesión.

Prácticamente todas las distribuciones de ingreso inferiores crecen en representatividad a lo largo de los primeros 4-5 años de la crisis, concretamente entre los años 2011 y 2014. Sin embargo, en el último tramo de la recesión dicha evolución se invierte claramente a consecuencia del ciclo económico y la recuperación perdiendo popularidad la totalidad de los estratos inferiores mientras que las distribuciones de ingreso más altas experimentan grandes aumentos de representatividad, concretamente entre el 3,47% y el 4,57%. Algunas de las reflexiones que extraemos de los datos presentados son las siguientes: aquellos estratos con menores recursos han visto disminuida su representatividad, además, aquellos tramos con mayores ingresos han aumentado demostrando la tendencia alcista producto en gran parte de la recuperación económica. Sin embargo, conviene destacar que el tamaño de los estratos más representativos muestra lo lejano que la gran parte de la población se encuentra de posiciones de vulnerabilidad y pobreza. Sin duda una gran noticia. A consecuencia de dichos procesos, en especial en aquellos que ingresan más tarde al mercado laboral y adolecen de cierta inestabilidad y precariedad, la ocupación laboral deja de ofrecerles el soporte y apoyo que

²⁰ Peláez (2014) identifica una característica fundamental, las clases altas desarrollan plenamente su capacidad para operar globalmente de acuerdo a sus intereses. Influyendo ideológicamente, ofreciendo cobertura técnica y cooperando en el desarrollo de la estructura que les permita seguir disfrutando de niveles de recursos y riqueza iguales o mayores que antes de la crisis.

otorgaba en el pasado (Martínez y León, 1987)²¹. Una de las mejores formas para analizar el impacto de la crisis en la sociedad radica en el estudio y la observación de la renta media por hogar a lo largo del periodo que nos interese. En nuestro caso hemos seleccionado un periodo amplio que comprende 10 años (2008-2018), con la intención de observar el comportamiento de la renta nacional y enriquecer así nuestras conclusiones.

Imagen 24: Renta anual media por hogar



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), INE.

El impacto de la crisis en el seno de la sociedad española es más que evidente. Desde 2009 hasta finales del 2016 la renta media por hogar descendió año por año, siendo especialmente estremecedora la caída comprendida entre los años 2010 y 2015. De hecho, entre el inicio de la crisis y el comienzo de la recuperación, la pérdida de la renta media por hogar quedó cuantificada en 2.046€. Conviene recordar que las reformas estructurales acometida en 2010 ayudaron enormemente a acelerar la pérdida de poder adquisitivo de los hogares tal y como se muestra en el gráfico, es por ello que la implicación de las distintas políticas de corte neoliberal y sus consecuencias en el seno de la sociedad deberían de ser analizadas en futuros trabajos académicos. Pero aún más preocupante es el profundo y duradero valle presente en este gráfico. La renta media por hogar toca fondo en el periodo comprendido entre 2013 y 2015, habiendo experimentado una preocupante caída con origen del 2008. Otro componente de las crisis sobre el cual es necesario hablar radica en el hecho de que las recesiones afectan de manera diferente según las peculiaridades y características de los hogares. Son infinitas las distintas variables a analizar dentro del marco familiar. De hecho, la combinación de análisis individuales y grupales, (en el siguiente caso enfoques familiares) confieren al estudio una riqueza necesaria. Unas de tantas características son los miembros que componen las familias y en base a ello analizaremos el impacto de la recesión, evaluando la variación de la renta media por hogar incluyendo este factor diferenciador:

Tabla 3: Evolución de la renta media por hogar en función del tamaño por hogar

	2008	2009	2010	2011	Variación
Total	28.787	30.045	29.634	28.206	-2,01%
1 miembro	14.802	15.659	15.625	14.989	1,26%
2 miembros	26.296	27.513	27.517	26.036	-0,98%
3 miembros	32.776	34.902	34.932	33.343	1,72%
4 miembros	38.727	40.101	39.045	37.139	-4,10%
5 miembros o más	40.490	41.924	41.069	40.922	1,06%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INE

²¹ Javier Martínez y Arturo León recalcan que antaño el empleo implicaba un fuerte anclaje a la clase media. De esta manera algunos expertos han comenzado a utilizar el término “clases medias” con la intención de denunciar la grave desarticulación que se está produciendo

Como podemos observar, sobre la muestra total se han seleccionado desde aquellos hogares con tan solo un miembro hasta los de 5 o más miembros. Es interesante resaltar el hecho de que en aquellos hogares autónomos formados por solo un miembro, 3 miembros y 5 o más miembros, de 2008 a 2011 la variación es positiva; es decir, la renta media por hogar ha evolucionado positivamente. De ese dato podríamos extraer diferentes conclusiones. Sin duda, la más evidente puede versar acerca de la flexibilidad de dichos hogares para gestionar la entrada de un salario con mayor comodidad que en otros entornos con mayor número de individuos dependientes, unido al conjunto de rebajas fiscales y ayudas en concepto de familia numerosa. Por consiguiente, y a medida que aumenta el número de miembros en el hogar, la caída en la renta por hogar se acrecienta, desde una variación negativa de -0,98% en 2 miembros, hasta el -4,1% en aquellos hogares con 4 miembros siendo estos últimos los más afectados. La variación negativa en aquellos hogares con más de 2 miembros puede resultar de la pérdida en alguno o ambos integrantes familiares del empleo; o como alternativa, la precariedad y descenso del nivel de ingresos o salario. Es decir, a mayor número de integrantes dentro del núcleo familiar, mayor es la caída en la evolución de la renta media por hogar. Tal y como veníamos advirtiendo aquellas familias con 4 miembros son los más afectados tanto en términos de porcentaje como absolutos llegando a perder un total de 1.588€ en un periodo de 3 años. Ante una perspectiva incierta, caracterizada por la pérdida temporal o prolongada del empleo, se antoja preocupante la asimilación del día a día si a ello le debemos añadir un número determinado de miembros dependientes dentro del contexto familiar.

Sin duda, otro de los grandes protagonistas a la hora de evidenciar y estudiar los distintos cambios en los patrones y volúmenes de gasto de los hogares, son aquellos relacionados con la satisfacción de necesidades básicas tales como el combustible y los recursos energéticos básicos para nuestro día a día:

Tabla 4: Gasto medio por hogar (Vivienda, agua, electricidad y otros combustibles) por quintiles de gasto.

	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	VARIACIÓN
Quintil 2	6.235,73	6.980,55	7.190,88	7.171,09	6.988,88	6.991,70	7.316,97	1.081,24
Quintil 3	7.275,31	8.314,57	8.470,17	8.545,65	8.289,57	8.237,30	8.555,95	1.280,64
Quintil 4	8.775,25	9.987,91	9.947,75	10.259,71	9.946,05	9.656,79	10.194,55	1.419,30

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

La causalidad de las recesiones puede ser de diferente índole en ocasiones siendo influenciada por diversos factores. Sin embargo y citando a Stiglitz (2012), los principales motivadores de las crisis y en especial la que estamos analizando son la caída en los niveles de demanda²². Una de las principales herramientas de las que disponemos para analizar la evolución de la demanda se basa en el estudio de los datos referidos al gasto medio por hogar. La ilustración superior hace especial hincapié en gastos de primera necesidad que pese a dicho carácter han sufrido preocupantes descensos a lo largo de la recesión. Tras haber dividido la muestra total en quintiles y habiendo seleccionado los 3 grupos centrales, hemos creído oportuno recoger los datos referidos al gasto medio anual por persona en euros en el periodo comprendido entre el 2006 y el 2018 en vivienda, agua, electricidad, gas y demás combustibles. El volumen y nivel de gasto de los individuos es frecuentemente un indicador muy interesante que arroja cuantiosa información acerca de las características y contexto del ciclo económico. Afortunadamente, la evolución tras el paso de la crisis y los sucesivos años de recuperación económica es positiva, los datos que presentan los distintos grupos de gasto son sustancialmente superiores a los presentados en años previos a la recesión. La variación total en el periodo presentado excede en los tres grupos los 1.000€, siendo más que evidente la recuperación de la clase media en este preciso aspecto. Sin embargo, observamos una diferencia más que remarcable en las variaciones producidas en los

²² En su obra *“El precio de la desigualdad”*, Stiglitz arremete contra las políticas de austeridad y los distintos planteamientos que defienden las restricciones de las políticas de inversión públicas, pues en palabras del autor, estas últimas serían capaces del incremento sólido de la actividad económica y de la demanda y, por ende, de la recuperación.

niveles de gasto por quintiles. Como es lógico aquellos quintiles superiores que presentan mayores ingresos podrán hacer frente a mayores volúmenes de gasto y como tal el quintil 4 presenta un aumento de 1.419,30€ en contraposición con el quintil 2 con 1081,24€.

Pese a que la variación final entre periodos sea positiva, existe información de la recesión económica y de sus distintos baches que conviene analizar. El impacto de la recesión económica, la cual entró de manera oficial en España en el 2008, no se aprecia en el análisis de los volúmenes de gasto hasta bien entrado el año 2011. De hecho, hasta ese año, en los 3 grupos los volúmenes de gasto presentan un crecimiento constante e ininterrumpido. Sin embargo, el año 2011, al igual que en determinados indicadores, parece caracterizarse como el peor periodo de la crisis, presentando las mayores pérdidas. De hecho, es interesante observar que en dicho año se alcanzan los mayores niveles de gasto de los cuales tan solo el quintil 2 ha superado en datos el 2018. El resto de quintiles, 3 y 4 concretamente, han visto reducido desde 2011 su gasto medio. Además de comprender los peores y más duros periodos de la recesión, el crecimiento negativo del consumo en dichas fechas responde a otras cuestiones. En primer lugar, debiéramos mencionar el efecto de transmisión de las distintas variaciones de riqueza en las pautas de consumo; Es decir, el efecto de la pérdida o ganancia de riqueza de los hogares sobre los niveles de consumo. Este efecto adolece de numerosos y muy diversos condicionantes: desde el nivel de los tipos de interés pasando por las expectativas propias de los hogares sobre el futuro, el propio contexto económico no solo del hogar sino también del entorno familiar y, cómo no, la propia aversión al riesgo del individuo en cuestión.

Todos ellos, influenciados por un contexto recesivo en el que gran parte de los ciudadanos llegaron a perder su puesto de trabajo, encadenando largos periodos de desempleo llegando a agotar los subsidios, claramente debilitaron la clase media en su conjunto generando reducciones relevantes en los niveles de consumo. Factores propios de la microeconomía tales como la propensión marginal al consumo pueden tener cabida en las pautas de consumo previamente analizadas, sin embargo, esta se ve reducida por factores previamente relatados, no por una inversión del propio sistema. Sin duda la evolución del nivel de consumo se basa en la confianza de los hogares, la recuperación de la demanda se encuentra estrechamente relacionada con la recuperación del entorno laboral y del contexto socio-económico.

Tabla 5: Renta media, Distribución por deciles.

	2008	2010	2012	2014	VARIACIÓN
Tercer decil	9.361	9.716	9.016	8.469	-892
Cuarto decil	11.186	11.727	10.916	10.284	-902
Quinto decil	12.995	13.606	12.851	12.246	-749
Sexto decil	15.034	15.699	14.884	14.341	-693
Séptimo decil	17.416	18.234	17.395	16.830	-586
Octavo decil	20.306	21.368	20.747	20.057	-249

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

Uno de los indicadores más prácticos para poder observar la realidad entre grupos e individuos es la renta media. Gracias a ella somos capaces de poder analizar los cambios y afecciones fruto del ciclo económico en las principales fuentes de ingreso de los agentes económicos. Por lo tanto, como venimos desarrollando, en la tabla superior hemos recogido los datos referidos a la renta media distribuida en función de deciles habiendo escogido las 6 agrupaciones centrales con la clara intención de aglutinar la totalidad y diversidad de la clase media. En dicha selección ha influido de manera notable la exclusión de los 4 grupos de deciles situados en los extremos. La distinta evolución de la renta media de los grupos es más que evidente y se observa una clara diferencia entre aquellos deciles con mayor volumen de ingresos y aquellos con menos.

A simple vista la pérdida generalizada en la totalidad de los deciles es lo que llama más la atención. Además, podemos observar una clara tendencia a experimentar una mayor pérdida de renta en los estratos más bajos.

Si comparamos los extremos observaremos que la pérdida en el decil más bajo se sitúa en torno a los 892€, mientras que el octavo decil sufre una pérdida de 249€. La principal conclusión que extraemos de la comparativa entre los diferentes grupos es que a medida que el volumen de ingresos percibidos aumenta, también lo hace la diferencia entre periodos; es decir quien dispone de un mayor nivel de ingresos también experimenta un mayor aumento con el paso de los años. Sin embargo, existe un dato clave común en las distintas distribuciones que explica la diferencia positiva entre periodos pero que oculta la tendencia real. Dicha tendencia, como cabría esperar, se relaciona directamente con la tendencia cíclica propia de la economía. Mientras que la destrucción y la pérdida de renta fruto de la recesión requiere menos tiempo, la recuperación se basa en un proceso tedioso y lento que termina por reflejarse en los principales indicadores económicos al de varios ejercicios económicos.

Al igual que en diferentes indicadores anteriormente analizados el impacto real de la recesión tardó en pronunciarse, las inyecciones públicas, unidas a estratégicas bajadas de los tipos de interés, mitigaron los primeros impactos; sin embargo los principales agentes económicos, en nuestro caso los asalariados empezaban a experimentar una progresiva desaceleración salarial que terminaría por culminar en el año 2010, primer año en el cual se produce una pérdida en la renta media respecto al ejercicio económico pasado. El momento clave para entender la evolución de la renta media entre periodos reside en el año 2008 cuando se produjo un crecimiento de la renta muy relevante. Lo cual generó que la devaluación salarial partiese de forma progresiva desde un escalón superior, induciéndonos a la errónea idea de que el nivel salarial ha evolucionado favorablemente desde periodos previos al estallido de la crisis. EL octavo decil experimenta una devaluación de la renta media muy débil pasando de los 18.118€ en 2008 a los 18.021€ en 2012. Las distribuciones centrales e inferiores experimentan las mayores pérdidas en volúmenes similares. Lo cual muestra una clara desigualdad en tres grupos y distribuciones; es decir, si bien es cierto que el impacto de la crisis afecta a todos, no lo hace de la misma manera.

Otro de los factores que pudieron contribuir a la evolución de la renta media previamente presentados fueron las distintas reformas legislativas de corte liberal aplicadas en pleno contexto recesivo. El problema en medio de la recesión estaba enfocado en poner solución al elevado desempleo, no importaba por aquel entonces la evolución positiva del nivel salarial, todos los esfuerzos se focalizaron en la flexibilización del mercado laboral. Dicha flexibilización propició, entre otros, el abaratamiento del despido, la reducción del salario mínimo y demás reformas encaminadas a facilitar el proceso de contratación a las empresas. El visto bueno del ejecutivo de la época a la contratación temporal desarrolló una preocupante precariedad del mercado laboral de la que seguimos adoleciendo en la actualidad. Las reformas en el mercado laboral adoptadas para dar solución al exceso de oferta de trabajo indudablemente mermaron el nivel de renta del país y, con ello, la clase media.

6.2 LA EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD

La desigualdad acostumbra a ser una característica directa de las recesiones económicas. Sin embargo, una de las principales cuestiones que han ido surgiendo a lo largo de la crisis ponía en cuestión que todos los agentes sufrieran el impacto del mismo modo. Los distintos mecanismos de protección social y el desarrollo de la social democracia en Europa permitieron que junto, a la voluntad de los gobernantes, la tendencia de la desigualdad se redujese. En ello han tenido gran parte de la responsabilidad las clases medias quienes han nutrido vía herramientas fiscales los medios necesarios para financiar dichos procesos²³. Sin embargo la irrupción de la crisis debilitó un sistema que venía avisando desde hacía tiempo ejerciendo un efecto demoledor en el seno de la sociedad, una sociedad que es cada día más desigual. La clase media contuvo las diferencias. Durante décadas dicha clase mantuvo los cimientos y las bases de la sociedad y la economía como nunca antes se había hecho, mitigando los conflictos de clase. Como hemos comentado con anterioridad, gran parte de la responsabilidad del problema radica en la destrucción del empleo, el aumento de la precariedad previamente

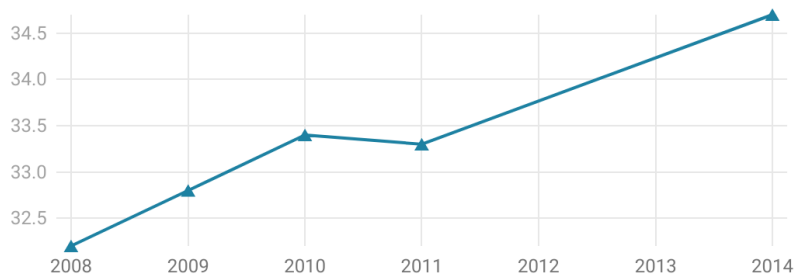
²³ La presión fiscal en España paso del 33% en 2008 al 35,4% en 2018. En comparación, la media en la eurozona experimentó un incremento similar al pasar del 39,7% en 2008 al 41,6% en 2018. (Eurostat)

analizado y una recuperación completamente insuficiente que terminarían por debilitar gravemente la clase media. A consecuencia de ello, dicha debilitación acarrearía graves efectos en la desigualdad socioeconómica.

El propio Thomas Piketty (2015) realiza una reflexión inversa llegando a asegurar que el propio aumento de las desigualdades desembocó en la crisis financiera de 2008, contribuyendo a debilitar el sistema financiero estadounidense, causante de la recesión. Según esta tesis, el aumento de la desigualdad habría provocado un estancamiento del poder adquisitivo de las clases medias, generando el posterior sobreendeudamiento de los hogares más modestos. Todo ello aupado gracias al fácil acceso a todo tipo de préstamo con total ausencia de regulación financiera²⁴.

Imagen 25: Índice de Gini

Evolución del nivel de desigualdad en España. Periodo comprendido entre los años 2008-2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Estructura Salarial, INE.

El gráfico superior muestra el índice de Gini extraído en base a datos del INE y que se nos presenta como la principal herramienta para poder analizar el impacto y características de la desigualdad. El proceso es simple y aporta distintos valores en función de las distintas distribuciones salariales e ingresos de los individuos, donde 0 fuera la representación de una sociedad completamente igualitaria, 100 vendría a representar una sociedad perfectamente desigual. La línea presente en el gráfico, muestra la evolución de la desigualdad en el periodo de tiempo comprendido entre el 2008 y 2014. Como se puede comprobar, el crecimiento de la desigualdad es alarmante creciendo un total de 2,3 puntos porcentuales en tan solo 6 años.

Existen 2 puntos relevantes a lo largo de la evolución de la desigualdad a raíz de la crisis de 2008. El primero hace referencia al periodo de impacto inicial comprendido entre los años 2008-2010. Si bien es cierto que la desigualdad afectó al seno de la economía y la sociedad, el conjunto de medidas iniciales encaminadas a reducir su impacto mitigaron parte del proceso. Sin embargo, determinadas medidas de austeridad y la precariedad laboral fruto de los ajustes aplicados con el objetivo de flexibilizar el mercado de trabajo profundizaron el desarrollo de enormes brechas entre aquellos que más recursos e ingresos percibían y aquellos que, o bien habían visto reducido su ingreso o habían perdido su puesto de trabajo. Fue sin duda alguna el binomio entre recesión económica y austeridad el que acabaría no solo por dinamitar el contexto socio-económico español y en parte europeo sino también el responsable máximo en la preocupante evolución de los niveles de desigualdad. Puestos en antecedentes, las políticas de austeridad fundamentadas en reducción del gasto público, flexibilización de las "rigideces" propias del derecho laboral y la liberalización de mercados prometían una pronta recuperación y una economía más competitiva²⁵. Es recomendable la correcta contextualización a la hora de realizar este tipo de análisis. Por ello con el fin de entender la situación de

²⁴ El endeudamiento de hogares modestos a expensas del crecimiento de la desigualdad, gracias a las inyecciones del capital y ahorro de estratos superiores. Una tesis desarrollada por R.Rancière y M. Kumhof (*Inequality, Leverage and Crises*, FMI, 2010).

²⁵ Quizás una de las críticas más feroces venga desde el propio Stiglitz (2012) quien desmonta el mito de la austeridad explicando como la inmensa mayoría de las recesiones, provocadas y fundamentadas en la escasez de demanda, se ven acrecentadas ante del gasto público los cuales no hacen sino reducir aún más la demanda y aumentar el desempleo.

España y su evolución a lo largo de la lucha contra la desigualdad, conviene consultar los datos de nuestros homólogos europeos:

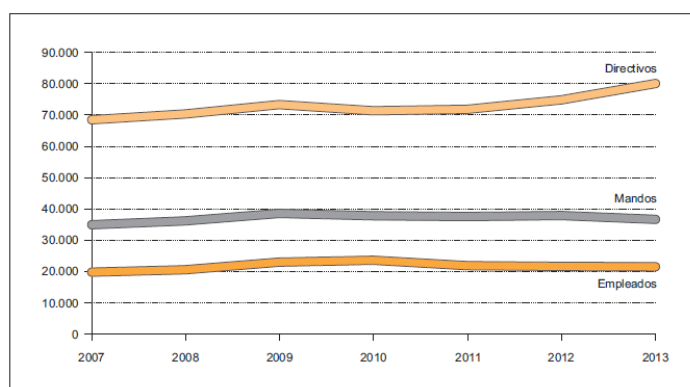
Tabla 6: Coeficiente de Gini de la renta disponible equitativa - Encuesta UE-SILC

TIME	2009	2011	2013	2015	2017	VARIACIÓN
European Union - 27	:	30,5	30,6	30,8	30,3	0
Germany	29,1	29,0	29,7	30,1	29,1	0
Ireland	28,8	29,8	30,7	29,7	30,6	1,8
Greece	33,1	33,5	34,4	34,2	33,4	0,3
Spain	32,9	34,0	33,7	34,6	34,1	1,2
France	29,9	30,8	30,1	29,2	28,8	-1,1
Italy	31,8	32,5	32,8	32,4	32,7	0,9

Fuente de datos: Elaboración propia en base a datos de Eurostat

Extraemos diferentes conclusiones tras comparar los datos de la media europea, los datos españoles y un conjunto de países que nos ha resultado apropiado introducir. Por un lado observamos un pico de la desigualdad en la media europea en el año 2015, a consecuencia de 6 años acumulados de recesión económica y medidas correctivas. Sin embargo, observamos una leve mejoría al pasar del 30,8% al 30,3%. España, junto con Italia y Grecia, sufre un mayor impacto de la desigualdad además de ser más prolongado en el tiempo. Mientras que la media europea recupera datos cercanos a inicios de la crisis, en el 2016 nuestro país no presenta una reducción importante de la desigualdad hasta bien entrado el 2017. Grecia, uno de los grandes afectados por la gran recesión, presenta síntomas similares a la economía española aunque, sorprendentemente, muestre datos mejores en relación a la desigualdad, un 33,4% frente a un 34,1% en el caso español en 2017. Concretamente el caso de Grecia es junto con el Francés (único país en reducir la desigualdad) los más destacados habiendo obtenido los mejores resultados en la lucha contra la desigualdad. Gracias a los datos facilitados podemos observar que la economía europea con mayores tasas de desigualdad es Irlanda con un aumento de 1,8 puntos seguida de España. Todo ello nos ayuda a extraer la siguiente reflexión: los países bañados por el mediterráneo presentan tasas de desigualdad manifiestamente superior la media de la Unión Europea. Sobre dicho asunto se ha teorizado en numerosas ocasiones acerca del origen natural de dicha diferencia. Algunos recurren a diferencias culturales como la fuente principal y responsable de tales niveles de desigualdad. Tal componente cultural vendría de la mano de influencias ejercidas por determinadas instituciones tales como la Iglesia. Otros, sin embargo, recurren a las diferencias dentro de los sistemas productivos de cada país. Siendo aquellos más productivos quienes acostumbran a presentar menores tasas de desigualdad (con claras excepciones). Parte del aumento de la desigualdad hace referencia a las políticas de austeridad aplicadas de manera generalizada en el conjunto de la economía europea como receta ante la preocupante recesión pasada. Ello explicaría también el aumento de la desigualdad en países como Irlanda, precursores de la flexibilidad fiscal y el “dumping” impositivo. Dichas políticas, lejos de solucionar el problema permitieron que determinados indicadores de precariedad y desigualdad persistieran, amenazan seriamente la estabilidad del sistema social europeo (OXFAM, 2013; pp. 2). Si profundizamos algo más en la raíz del problema y tratamos de realizar una comparativa entre los distintos niveles salariales y el impacto de la crisis sobre ellos observaremos lo siguiente:

Imagen 26: Evolución salarial por nivel de empleo



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

La fragmentación social es palpable en el gráfico superior donde se pone de manifiesto la reiterada realidad antes, durante y después de la crisis. El análisis del impacto de las recesiones en diferentes grupos y estratos poblacionales viene realizándose de manera constante por economistas e historiadores durante siglos, con el propósito de determinar la razón por la cual tras el impacto de las crisis, siempre sean los altos directivos quienes presentan ganancias y beneficios en tiempos y contextos económicos contrarios a ello. En contraposición, en el resto de estratos inferiores suelen presentar más bien tendencias contrapuestas: o por desgracia tendencias negativas. El informe refleja la realidad de la crisis de 2008 cuyos efectos y consecuencias tardaron en notarse realmente en nuestro país hasta finales del 2009, de hecho la tendencia salarial fue prácticamente positiva experimentando un claro receso en el primer trimestre de 2010, prolongándose hasta bien entrado 2013. Las remuneraciones en el caso de directivos presentan un ascenso en los peores periodos de la recesión incrementando aún más la brecha de la desigualdad. Según el informe elaborado por EADA-ICSA, los directivos vieron aumentada su remuneración un 7% en el año 2013 frente a las caídas del 3% y el 0.5% de mandos y empleados respectivamente, un claro ejemplo del aumento de la desigualdad propiciado tras la crisis. Stiglitz parece tener claro el origen del aumento de ingresos de los quintiles superiores en las peores épocas de la crisis. Una de las herramientas que según el autor permitiría a los estratos superiores afrontar la recesión de manera tan lucrativa es la *búsqueda de rentas*²⁶. El informe elaborado por el grupo ICSA, responsable de la gráfica superior, ponía en valor varios aspectos: el primero hacía referencia a que desde 2007 el bajo nivel de inflación había proporcionado un constante mantenimiento del poder adquisitivo de todos los agentes de la economía. Por otro lado, también admitían que el crecimiento continuado del PIB durante los años de recuperación posteriores a la crisis no se había visto reflejado en un aumento proporcional a la evolución salarial; otra de las posibles explicaciones del informe aludía a la rigidez de los convenios colectivos que podría haber desempeñado un papel clave en la rigidez de los salarios dificultando su recuperación o por lo menos posponiéndola en contraposición a la de los directivos.

6.3 EVOLUCIÓN DE LAS DIFICULTADES ECONÓMICAS DE LOS HOGARES

Las dificultades económicas sufridas por el conjunto de los hogares son un claro manifiesto del ciclo económico y su repercusión en las economías domésticas siendo más frecuentes este conjunto de penurias en tiempos de recesión. La obligación redistributiva del estado y la aplicación esencial de principios como el de progresividad fiscal suponen la piedra angular para que todo estado disponga de recursos suficientes para acometer los programas de integración y ayuda social, tan necesarios en periodos post-crisis. Piketty (2015) advierte de

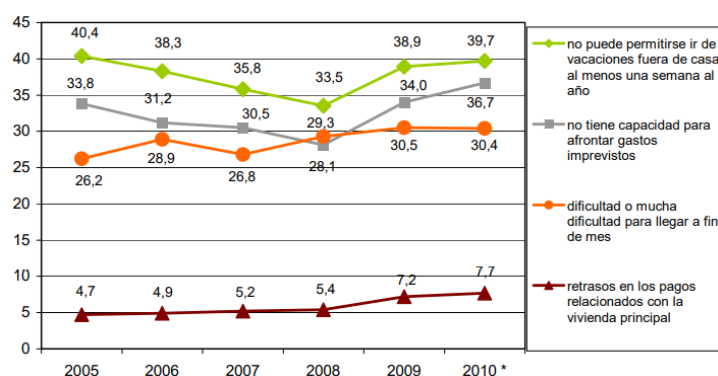
²⁶Dicho proceso de búsqueda de rentas adquiere, según Stiglitz multitud de formas, desde una aplicación excesivamente laxa de las vigentes leyes sobre la libre competencia pasando por prácticas monopolistas de todo tipo que permitan a los grandes directivos ingresar gran parte de esos beneficios

como hoy en día la exacción fiscal se está volviendo regresiva en los estratos y rentas más altas, con las preocupantes implicaciones que ello tendrá en la brecha social y los niveles de desigualdad²⁷.

Salvo excepción, observaremos en la comparativa de los siguientes gráficos la influencia del ciclo económico sobre la evolución de las dificultades económicas de los hogares. Lo interesante de la primera parte del análisis se encuentra en el periodo que se estudia, dado que al tratarse de la segunda mitad de la década del 2000 contiene las evoluciones y los datos referidos al primer impacto de la crisis sobre la sociedad española. Son un total de cuatro las distintas cuestiones que se analizan, referidas todas ellas a acciones cotidianas que reflejan el día a día del contexto socio-económico. En primer lugar, el primer índice hace referencia al porcentaje de individuos que no pueden permitirse al menos una semana de vacaciones al año fuera de casa, sin duda uno de los aspectos más representativos de las dificultades económicas de los hogares. Dicho indicador presenta un máximo del 40,4% a finales del 2005 habiendo experimentado un importante descenso hasta el 33,5% en 2008, año del primer impacto de la recesión en nuestro país. A partir de dicha fecha y como cabría esperar el porcentaje iría en aumento debido a las restricciones en la demanda de los hogares propiciada en gran medida por el desempleo y el ciclo económico.

El porcentaje de hogares que no se podrían permitir ni siquiera una semana de vacaciones al año llegaría a aumentar hasta el 39,7% echando por la borda todo el progreso acontecido en los 3 años previos. El segundo indicador se centra en analizar la incapacidad de los hogares para hacer frente a gastos imprevistos; como podemos observar, la tendencia es manifiestamente similar al gráfico anterior pues hasta el año 2018 se da un relevante descenso hasta situarse en el 29,3 para luego crecer durante los dos primeros años de la crisis hasta el 36,7%. Respecto a la dificultad para llegar a fin de mes, su evolución se muestra más caótica que la del resto de los indicadores experimentando importantes crecimientos en los años 2006 y 2008. Este último indicador experimenta un gran incremento el primer año de recesión para más tarde estancarse. Respecto al indicador que estudia y registra los retrasos en los pagos de la vivienda, si bien es cierto que el volumen de afectados es inferior, se aprecia el mismo patrón en la evolución de la gráfica que en el resto de indicadores, experimentando un importante aumento en el primer año del impacto de la recesión.

Imagen 27: Evolución de las dificultades económicas de los hogares (Porcentaje). Años 2005-2010



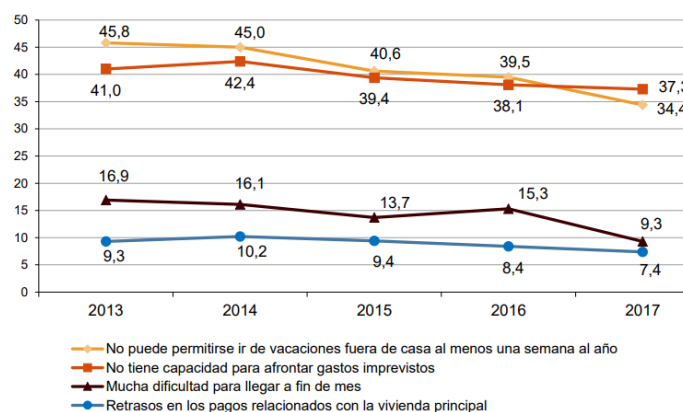
Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), INE.

La segunda parte del análisis hace referencia a la etapa final de la recesión económica, caracterizándose por la evolución favorable de los distintos indicadores y la recuperación económica. Prueba de ello es la evolución y la tendencia generalizadas, mostrando los mismos patrones y las mismas respuestas en periodos de tiempo similares. A excepción de la incapacidad para afrontar gastos imprevistos que fluctúa de manera más anárquica, el resto de indicadores muestra la misma tendencia, es decir leves crecimientos entre 2013 y 2014 y finalmente experimentando relevantes disminuciones para el año 2017. Dos indicadores destacan por encima

²⁷ El autor advierte de las dinámicas de las desigualdades patrimoniales y de las fracturas sociales-en especial en el seno de la clase media-ante la responsabilidad del mantenimiento de las principales instituciones estatales además del hartazgo general a pagar mayores niveles impositivos que las clases superiores.

del resto dada su importante recuperación, en primer lugar la capacidad de los hogares para ir de vacaciones al menos una semana al año experimenta una reducción de 8,5 puntos, reflejando así la realidad del contexto económico favorable y la recuperación del ciclo. Por otro lado, otro de los grandes indicadores que reflejan los problemas financieros de los hogares es la dificultad para llegar a fin de mes la cual experimenta una recuperación de 7,6 puntos.

Imagen 28: Evolución de las dificultades económicas de los hogares (Porcentaje). Años 2013-2017



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), INE.

Para finalizar con el análisis conviene realizar una apreciación. La mayoría de los indicadores experimentan tendencias similares y oscilan en cifras muy parecidas. Ello implica que la gran mayoría de los indicadores comparten o se encuentran formados por el mismo tipo de hogares e individuos. De esta manera las evoluciones, siempre fruto del ciclo y el contexto económico, se desarrollaran de la misma forma y en tendencias similares.

6.4 RIESGO DE EXCLUSIÓN SOCIAL Y POBREZA

Gran parte del proceso de debilitamiento y pérdida de representatividad en la clase media es palpable en la alarmante evolución de los indicadores de la pobreza y el riesgo de exclusión social. Tras el impacto de la crisis de 2008, aquellos hogares en serio riesgo de pobreza aumentaron su presencia sobre el total de la sociedad. Fruto de la elevada tasa de desempleo, la reducción del nivel de ingreso y el contexto económico. Más allá del dramático ascenso de la pobreza y sus diferentes indicadores, el peor de los datos es la clara consolidación de tales aumentos, incluso en épocas de recuperación económica no se consiguen reducir tales indicadores. Para poder analizar correctamente la situación procederemos a comentar el siguiente gráfico:

Tabla 7: Tasa de riesgo de pobreza después de transferencias sociales

	2018	2016	2014	2012	2010	2008	VARIACIÓN
Inferior al 70% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo							
Tasa de riesgo de pobreza (%)	28,9	29,9	29,7	28,9	27,2	27,3	1,6
Inferior al 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo							
Tasa de riesgo de pobreza (%)	21,5	22,3	22,2	20,8	20,7	19,8	1,7
Inferior al 50% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo							
Tasa de riesgo de pobreza (%)	14,6	15,5	15,9	14,4	13,8	13,1	1,5
Inferior al 40% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo							
Tasa de riesgo de pobreza (%)	9,2	10,7	10,6	9,6	8,8	7,4	1,8

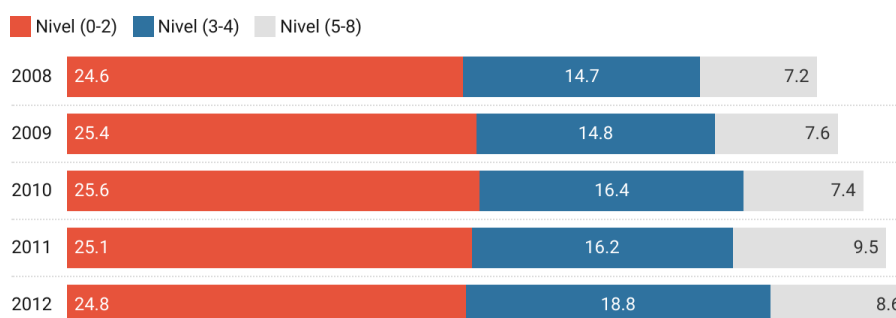
Fuente: Encuesta de condiciones de vida, INE (Elaboración propia).

Como se puede observar, en cualquiera de los 4 grupos incluidos se observan claros aumentos en la tasa de riesgo de pobreza. Conviene destacar que el periodo de tiempo aplicado es ciertamente alto y que, en caso de

analizar el comienzo de la crisis y los primeros impactos de la recesión en la sociedad sería en ese caso comprensible la presencia de aumentos de dicha tasa. Sin embargo, la consolidación efectiva de dichos datos durante procesos de recuperación económica deja entrever 2 consecuencias principales: la primera tiene que ver con el profundo impacto sufrido en 2008 del que sigue aquejándose la sociedad. Y la segunda versa acerca de la incapacidad de las políticas aplicadas para revertir dicha situación. Pasados 10 años, aquellos con el 40% inferior de la mediana de los ingresos por unidad de consumo presentan un aumento de 1,8 puntos en la tasa de riesgo de pobreza respecto al comienzo de la crisis, seguidos muy de cerca por aquellos con el 60% inferior de la mediana quienes presentan un aumento del 1,7. Si analizamos más de cerca los datos incluidos en la gráfica, concretamente los años centrales, observamos un aspecto positivo en la evolución de la tasa de riesgo de pobreza. A partir de 2014 el aumento reduce su intensidad hasta decrecer en el tramo comprendido entre 2016 y 2018. La recuperación económica afortunadamente palió el impacto de la recesión en los últimos años de la misma; sin embargo y como venimos advirtiendo, la consolidación del riesgo de la pobreza es preocupante y no ha conseguido ser corregida.

Los 4 grupos incluidos en la tabla superior presentan aumentos preocupantes que deben ser corregidos y que evidencian una vez más la fragmentación social y el delicado contexto en el que se encuentra la clase media española. El desempleo en aquellos individuos mayores de 50 años, quienes presentan una clara dificultad para su reinserción en el mercado laboral, han visto deterioradas claramente sus condiciones de vida llegando a agotar en gran parte de los casos los subsidios por desempleo al enlazar periodos demasiado prolongados sin trabajar. Determinados sectores, algunos de ellos industriales terminaron por destruir gran parte de los puestos de trabajo previamente construidos, empujando a un sector excesivamente especializado al ostracismo laboral. Ese es, con diferencia, uno de los aspectos más comentados en el hundimiento de determinados sectores y prototipos de trabajadores: la escasa capacidad de reciclaje a otro sector o empleo que, sin duda, dificulta el contexto económico de las familias. La precariedad y la clara evolución salarial a la baja, naturalmente tienen gran parte de la responsabilidad del problema. Un aspecto el de la precariedad que afecta especialmente a los jóvenes y a las nuevas generaciones que están llamadas a formar parte la futura clase media y a los que dedicamos un apartado exclusivo.

Imagen 29: Tasa de riesgo de pobreza por nivel de educación



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE.

Otra de las herramientas que pueden ayudar en la profundización del estudio radica en la identificación y clasificación del riesgo de pobreza en función del nivel educativo. La formación es sin duda uno de los factores más determinantes para la consecución de distintos niveles salariales. Existe una relación directa entre el ingreso medio anual y los años de escolarización, relación que se ve naturalmente incrementada al implementar niveles postsecundarios y superiores. Tal y como se ha mencionado anteriormente, funciona incluso como ascensor social permitiendo a aquellas clases más populares el acceso a empleos de mayor remuneración vía educación superior pública. Por tanto, mientras mayores niveles de formación darán pie a mejores condiciones de vida, lo mismo ocurre con las distintas capacidades y oportunidades de las que el hogar y el individuo puedan disponer para hacer frente a los infortunios de las recesiones. La tabla superior refleja una realidad y es que los hogares con menores niveles de formación no solo dan acceso a empleos más

precarios y temporales sino que, además, muestran una menor capacidad de resiliencia a padecer o experimentar episodios de pobreza y escasez.

De forma general, la recesión afectó a todo tipo de individuos y estratos, aumentando significativamente la tasa de riesgo de pobreza en los niveles de educación más altos. Si a principios de la recesión económica, concretamente en el año 2008, dicha tasa en los niveles educativos más bajos se encontraba en el 24,62%, a finales de 2012 alcanzaría el 24,8%. Los peores años para este grupo en concreto los encontramos en el periodo comprendido entre el 2008-2010, el primer impacto de la recesión. Una muestra de las diferencias ejercidas por el nivel de educación es la brecha entre los niveles 0-2 y 3-8, dado que mientras el primero habría experimentado leves incrementos, los niveles formativos intermedios y superiores habrían sido los principales afectados. Como decíamos, el nivel formativo más bajo experimentó un aumento del riesgo de pobreza del 0,2% respecto al 1,4% del estrato con mayores niveles formativos. Sin embargo, el cuadro superior muestra más información la cual requiere de mayor profundidad en el análisis. El grupo 3-4 que hace referencia al nivel formativo medio se nos presenta como el nivel educativo que más sufre entre el 2008 y el 2012, concretamente un incremento del 4,1%. Se ha teorizado acerca de ello y una de las posibles causas podría estar relacionada con el sector secundario como principal fuente de empleo de dicho nivel educativo. Cabe recordar que la industria española fue durante la pasada recesión una de las más afectadas, influenciada principalmente por las subvencionada industria china, los aranceles norteamericanos y las sucesivas crisis del petróleo. El cierre de empresas del sector secundario y los constantes expedientes de regulación de empleo de un ya debilitado sector empujaron a sus trabajadores a un mayor riesgo de pobreza.

7. CONCLUSIONES:

La crisis ha actuado como agente igualador reduciendo las diferencias en desempleo y en riesgo de pobreza y contribuyendo en igualdad de la brecha salarial; sin embargo, a medida que el ciclo económico y el crecimiento han contribuido impulsando la recuperación paulatina, tales desigualdades han vuelto a aparecer reflejando el carácter estructural de tales diferencias. Existe un gran porcentaje que o bien no ha perdido renta o que ha visto aumentado su ingreso, por norma general aquellos con mayores niveles salariales y el conjunto de empleados públicos y funcionarios. El conjunto de indicadores que hemos empleado en la elaboración del análisis reflejan de manera completa el conjunto de variaciones sufridas a lo largo y ancho de la recesión.

En el polo opuesto nos encontramos con que los mayores niveles de desempleo y las reducciones salariales han afectado directamente a los estratos inferiores y aquellos asalariados con menor nivel de renta haciendo especial hincapié en un colectivo en particular: la población joven. Dicho colectivo ya partía de una situación preocupante y ha visto acrecentados sus niveles de desempleo, revelando el preocupante estado del futuro de la clase media y condicionando la futura estabilidad de diversos sistemas e instituciones de los que a día de hoy gozamos y cuyo futuro a medio y largo plazo se encuentra en entredicho. Las diferencias entre colectivos han quedado patentes siendo es su mayoría fruto de las distintas características propias del empleo en cuestión. Aspectos tales como la temporalidad del contrato, el sector y la edad del trabajador han supuesto y suponen factores determinantes que responden a las diferencias salariales y en los niveles de desempleo. Precisamente uno de esos problemas, la temporalidad, destaca por ser uno de los responsables de los problemas estructurales del mercado laboral español. Por último, las mujeres han destacado por la elevada representatividad en el conjunto de distribuciones salariales más bajas y por aglutinar la mayoría de los contratos temporales.

En cuanto a los niveles de desigualdad, tal y como hemos mencionado previamente, se han desarrollado dos escenarios diferentes. En primer lugar la recesión ha funcionado junto a la aplicación de determinadas políticas igualitarias como agente reductor en escenarios como la brecha salarial de género. Sin embargo, en el resto de indicadores hemos podido comprobar como los datos generales referidos a la desigualdad han aumentado considerablemente. Ello vendría motivado en gran parte por el destacado crecimiento de los ingresos y

recursos de altos directivos y en definitiva de aquellos estratos más altos en contraposición de las clases populares quienes habrían sufrido en mayor intensidad el impacto de la crisis. Por lo tanto, una combinación entre ambas sería la responsable de los aumentos en el nivel de desigualdad. Además debemos recordar la contribución a dicho fenómeno del conjunto de ajustes fiscales y la destrucción de empleo acontecidos en el periodo comprendido entre 2008-2014 los cuales influirían de manera significativa en el aumento de la brecha de la desigualdad.

Conviene destacar que en términos de renta e ingresos salariales el conjunto de la clase media ha recuperado e incluso incrementado las distribuciones salariales previas al inicio de la recesión, a excepción de los estratos más bajos. Si bien es cierto que la evolución presentada refleja un escenario preocupante con la intención de mostrar el impacto de la recesión, la fecha final para dicha evolución está fijada en el año 2014, sin duda una de las peores fechas de la crisis. Por ello, de la muestra de los 6 deciles centrales, todos evolucionan favorablemente a excepción del tercer decil que experimenta una pérdida en los primeros 4 años de la recesión. Ello parece indicar un importante enriquecimiento de los agentes con mayores niveles salariales de manera ininterrumpida durante el conjunto de la recesión. Por otro lado, hemos podido comprobar cómo la evolución de la representatividad de los rangos salariales ha evolucionado conforme al ciclo económico. Es decir, las distribuciones inferiores (de 500€-1.999€) han visto aumentada su representatividad en los primeros 4 años de la recesión. Sin embargo, a partir del año 2014 y a favor del ciclo económico expansivo se ha logrado invertir la tendencia en favor de un crecimiento de la representatividad de las distribuciones de mayor ingreso, aquellos rangos entre 2.000€ y 4.999€. En comparación, con datos de previos al comienzo de la crisis económica, los tramos comprendidos entre los 3.000-4.999 han aumentado un 4,57% en detrimento de la todavía franja más representativa (con un 19,41%) 1.000-1.499 que ha visto reducida su representatividad un 2,11%. Por ende en medio de la recesión económica, el conjunto de la clase media habría ganado representatividad en aquellas distribuciones de ingreso más bajas; sin embargo, con la recuperación económica y en comparación con datos previos a la recesión podemos comprobar cómo aquellos niveles de ingreso superiores han crecido tanto en porcentaje como en volumen proporcionando un mayor nivel de ingreso al conjunto de la clase media.

De manera complementaria, otra de las conclusiones extraídas viene a destacar el importante papel del número de miembros en el seno del hogar. A mayor número de integrantes en el núcleo familiar más intenso ha supuesto el impacto de la recesión. En cuanto al análisis y comportamiento de los volúmenes de gasto de la clase media, habiendo distribuido la muestra central en quintiles de gasto y habiendo seleccionado los grupos 2,3 y 4, hemos observado leves reducciones en los niveles de consumo en vivienda, luz, gas y demás recursos de primera necesidad entre los años 2011-2014 cuando la crisis golpeó con mayor intensidad al seno de la clase media. Sin embargo, si ampliamos el periodo, para el año 2016 habría comenzado el periodo de recuperación superando ampliamente los niveles de consumo previos al impacto de la recesión para el año 2018.

Otra de las conclusiones que hemos podido extraer versa acerca de los preocupantes incrementos en los índices de pobreza y riesgo de exclusión social después de transferencias sociales. La destrucción de empleo unida a la extensión de la precariedad en las condiciones laborales ha cimentado la base para que el conjunto del ciclo recesivo económico de la pasada década terminara por dinamitar y propiciar los incrementos en ratios de pobreza. Respecto a la tasa de riesgo de pobreza, en el año 2018 aún se mostraban datos superiores al inicio de la crisis evidenciando la nula capacidad del ciclo expansivo y de las políticas aplicadas para corregir tales tendencias. De hecho, hemos podido comprobar cómo la exclusión social afectaba de manera dispar en función del nivel de educación, estableciendo claras diferencias en el seno de la clase media aunque con la sorpresa de observar un importante incremento de tales datos en población con estudio y formación superior como nunca hasta ahora se había producido. Para finalizar, queda más que evidenciada la erosión en la estructura de la economía española. Los modelos de crecimiento y desarrollo aplicados durante décadas en nuestro país, aupados por las distintas burbujas crediticias y el bajo valor añadido de los diferentes sectores de nuestra economía, dilataron los efectos del impacto de la crisis de los que a día de hoy nos seguimos lamentando. La

degradación no solo de la sociedad y su capacidad económica sino también de múltiples instituciones, genera la necesidad de aplicar reformas en las mismas con el fin de garantizar su funcionamiento.

Son muy dispares los retos a los que se enfrenta en conjunto la clase media, empezando por el progresivo envejecimiento de nuestra sociedad, el conjunto de deficiencias del mercado laboral español o la completa insostenibilidad de las finanzas públicas lastradas por el desmesurado déficit público. Retos mayúsculos que requieren de la aplicación de reformas estructurales ambiciosas, con el propósito de salvaguardar el funcionamiento y cobertura de las instituciones públicas y el estado de bienestar que da cobijo al conjunto de la clase media.

BIBLIOGRAFÍA:

Banerjee, Abhijit V. y Duflo, Esther. (2008) “*What is Middle Class about the Middle Classes around the World?*”. Journal of Economic Perspectives—Volumen 22, número 2. Páginas 3–28. Disponible en: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.22.2.3>

BBVA, Educación financiera (2017): “*Keynes vs Hayek: lo que debes saber*”. Extraído el 14 de marzo de 2021, disponible en: <https://www.bbva.com/es/keynes-vs-hayek-lo-debes-saber/>

Birdsall, N. (2010). *The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; or, The Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest. Equity in a Globalizing World* (Banco Mundial, 2010). Extraído el 5 de febrero de 2021 desde: https://www.cgdev.org/sites/default/files/1423994_file_Birdsall_Indispensable_Middle_FINAL.pdf

Castel, R. (2010). *El ascenso de las incertidumbres*. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Chauvel, L.(2000) *Entre les riches et les pauvres, les classes moyennes*. Disponible en: <https://www.louischauvel.org/destabilisationdesclassesmoyennes.pdf>

EADA-Grupo ICSA.(2013). Evolución salarial, 7ª ed. Informe de remuneraciones. Disponible en: <https://www.eada.edu/es/actualidad/noticias/2014/01/estudio-eada-icsa-retribuciones-salariales>

Elíes Furió Blasco y Matilde Alonso Pérez. (2015). “*Desempleo y reforma laboral en España durante la Gran Recesión*”, Cahiers de civilisation espagnole contemporaine [En línea], consultado el 13 de abril de 2021, disponible en URL : <http://journals.openedition.org/ccec/5721> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/ccec.5721>

Encuesta de Condiciones de Vida (ECV). (2010). Consultado el 19 de abril de 2021, disponible en: <https://www.ine.es/prensa/np627.pdf>

Encuesta de Condiciones de Vida (ECV). (2017). Consultado el 18 de abril de 2021, disponible en: https://www.ine.es/prensa/ecv_2017.pdf

Encuesta de Estructura Salarial (EES). (2018). Notas de prensa (pp.2). Consultado el 20 de abril de 2021, disponible en: https://www.ine.es/prensa/eces_2018_a.pdf

Erikson, Robert & Goldthorpe, John H. (1993). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Cary (NC): Oxford University Press. ISBN 0-19-827908-6.

Escohotado, A. (2008). *Los enemigos del comercio*. (9ª ed.) Espasa libros. (pp.285-286).

Espinoza, V. y Barozet, E. (2008). *¿De qué hablamos cuando decimos “clase media”? Perspectiva caso chileno*. ResearchGate. (PDF) [¿De qué hablamos cuando decimos "clase media"? Perspectivas sobre el caso chileno \(researchgate.net\)](https://www.researchgate.net/publication/312511112_¿De_qué_hablamos_cuando_decimos_“clase_media”?_Perspectivas_sobre_el_caso_chileno)

Estudio Eurostat: *When are they ready to leave the nest?*. Extraído el 13 de abril de 2021 desde: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/EDN-20190514-1?inheritRedirect=true&redirect=%2Feurostat%2Fen>

- García-Fontes, W. y Hopenhayn, H. (1996). *"Flexibilización y volatilidad del empleo"*, Moneda y Crédito, 202: 205-227.
- García Montalvo, J. (2008): *"Financiación inmobiliaria, burbuja crediticia y crisis financiera: lecciones a partir de la recesión de 2008"*. Universitat Pompeu Fabra, IVIE y BarcelonaGSE
- Giddens, Anthony. (1982). *"Class Structuration and Class Consciousness"*, en Giddens, Anthony, HELD, David (editors), *Classes, Power, and Conflict*, University of California Press, Berkeley, pp. 157-74.
- Gracia, E. y Lopez, J. (2017): *"Emancipación residencial: el coste de acceso sólo cuenta parte de la historia"*. REVISTA DE ESTUDIOS DE JUVENTUD junio 17 | nº 116. Consultado el 13 de abril de 2021 en: http://www.injuve.es/sites/default/files/2018/06/publicaciones/revista116_documentos5.pdf
- Kerbo, H.R. (2003): *Estratificación social y desigualdad: el conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global*. McGraw-Hill
- Lipset, S. M. (2001): *"Algunos requisitos sociales para la democracia: desarrollo económico y legitimidad política"* en Batlle, A. (2001): *Diez textos básicos de ciencia política*. Barcelona. Ariel.
- Lorente Campos, R.; Guamán Hernández, A. (2018). Cuad. relac. labor. 36(1) pp. 35-63
- M.S. (2011). *"Watching rich people on TV"*. *The economist*. Extraído el 6 de febrero de 2021 desde:
- Mankiw, N Gregory. *Principios de Economía. Capítulo 4: Las fuerzas de mercado de la oferta y la demanda*. Mc Graw Hill. ISBN 84-481-1422-1.
- Martínez, Javier, León, Arturo. (1987). *Clases y clasificaciones sociales. Investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983*, SUR, Santiago.
- Moulian, T. (1997), Chile Actual Anatomía de un mito. (pp.105) Lom, Santiago.
- Kumhof, M. y Rancière, R. (2010). *"Inequality, Leverage and Crises"*. FMI. Consultado el 27 de mayo de 2021, disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10268.pdf>
- O'Connor, E. (2009). *La crisis económica y humana del capitalismo financiero-consumista* [pp. 5-6], Consonancias, 8(29). Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/crisis-economica-humana capitalismo.pdf> [Fecha de consulta: 10 de abril del 2021]
- Oxfam (2013). *La trampa de la austeridad*. El verdadero coste de la desigualdad en Europa.
- Parlamento Europeo, (2020). *"Comprender la brecha salarial de género: definición y causas"*. Consultado el 21 de abril del 2021, disponible en: [Comprender la brecha salarial de género: definición y causas | Noticias | Parlamento Europeo \(europa.eu\)](https://www.europarl.europa.eu/press-room/en/infographic/comprender-la-brecha-salarial-de-genero-definicion-y-causas)
- Peláez, C. (2014). *La quiebra de la clase media española*. INFORME ESPAÑA 2014: *Una interpretación de su realidad social (p.54)*. Fundación Encuentro. Extraído el 6 de febrero de 2021, disponible en: https://www.researchgate.net/publication/295852259_La_quiebra_de_la_clase_media_espanola
- Pinto, A. (1971) *"Desarrollo económico y relaciones sociales en Chile"*, en Chile Hoy, Siglo XXI Editores, México, D.F., pp. 5-52.
- Piketty, T. (2015). *"El capital en el siglo XXI"*. (pp.668-672), (1ª edición). RBA libros: Barcelona.
- Prieto, C. (Coord.), Arnal, M., Caprile, M. y Potrony, J. (2009). *La calidad del empleo en España: Una aproximación teórica y empírica*. Madrid: MTIN.
- Puente, S., y Casado, A. (2016). *«Desajuste en competencias entre la oferta y la demanda de trabajo en España»*, Boletín Económico, septiembre, Banco de España.

Rivas, D. , Robert, V. (2015). Cambio estructural y desarrollo: *Eficiencia keynesiana y shumpeteriana en la industria manufacturera en la Argentina en el período 2003-2011*. 14 de Febrero del 2021, de CEPAL Sitio web: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38244/S1500516_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rocha, F. y Aragon, J.(2012):“*La crisis económica y sus efectos sobre el empleo en España*”. (pp.3). Gaceta sindical. Extraído el 14 de marzo de 2021, disponible en: <http://docpublicos.ccoo.es/cendoc/035344CrisisEconomicaEfectos.pdf>

Siilats, K.(2014): “*In the Keynesian system, how is the economy brought into equilibrium? What is the role of the multiplier in this process?*”. Página web personal de Keith Siilats. Disponible en: [In the Keynesian system, how is the economy brought into equilibrium? What is the role of the multiplier in this process? \(siilats.com\)](http://www.siilats.com)

Stiglitz, J.(2012). *El precio de la desigualdad*. (pp. 293-294) (Edición de bolsillo). Barcelona: Debolsillo.

Stiglitz, J.(2012). *El precio de la desigualdad*. (pp. 86-89) (Edición de bolsillo). Barcelona: Debolsillo.

Taylor, J. (2009). *Getting off track: how government actions and interventions caused, prolonged and worsened the financial crisis*, Hoover Institution Press: Stanford University.

Toharia Cortés, L. (2005). *El desempleo en España*, en Navarro, V. (Coord.) La situación social en España. Madrid y Barcelona: Fundación Largo Caballero y Biblioteca Nueva, 181-21.

Wright, E. (1985). *Classes*, Canadian Journal of Political Science, 19(3). (pp. 344.) London. Consultado el 14 de mayo de 2021, disponible en: <http://core-cms.prod.aop.cambridge.org/core/journals/canadian-journal-of-political-science-revue-canadienne-de-science-politique/article/abs/classeserik-olin-wright-ed-london-verso-1985-pp-344/F8F771849463E6C59ED3B5FDB3CF9AA0>