Citar: Apellidos, N. (2016) "Título", en: Santos González, D. y Giménez Rodríguez, S. (coords.) (2016). *Integraciones y Desintegraciones sociales*. Toledo: ACMS, pp. ....

¿EXISTE LA CLASE MEDIA EN ESPAÑA O HA DESAPARECIDO ABSORBIDA POR LOS BAJOS SALARIOS Y LA PRECARIEDAD LABORAL EN EL ACTUAL MERCADO DE TRABAJO?

Cárcar Benito, Jesús Esteban**.** *Universidad de Murcia.*

1. El modelo de estudio

Existe alguna certeza sobre que los países con clases medias más consolidadas gozan de niveles inferiores de desigualdad y de conflictividad social, lo cual nos lleva hablar de estabilidad y seguridad. Baste decir de una fuente estable de trabajo productivo y cualificado y una demanda de bienes y servicios, que se traduce en mercados internos capaces de convertirse en motores del desarrollo (Easterly, 2001).Parece que queda en el pasado el crecimiento que provino de una clase media, que tuvo una mayor propensión a la acumulación de capital físico y humano (Doepke & Zilibotti, 2005, 2008) y nuevos patrones de consumo, que estimuló la inversión en producción y comercialización de bienes de calidad (Gaggi M. & Narduzzi, 2006).

El modelo de análisis, por lo tanto, atiende a los criterios básicos de estratificación. Así pues, para empezar la descripción de una representación robusta se distingue entre propietarios (trabajadores por cuenta propia) y asalariados, cuya relación entre ambos (para ser correctos, la proporción de los últimos respecto del total) nos da la tasa de asalarización. Los primeros se dividen entre emprendedores y autónomos, en tanto que los asalariados se dividen entre nuevas clases medias (entendidas a la manera de Wright, 1992: directivos, supervisores, profesionales y técnicos) y trabajadores. Estos últimos se distinguen, a su vez, entre manuales y no manuales, tal como hacen los weberianos, haciendo un tratamiento separado del sector agrario (Garrido & González, 2008). Este modelo, hoy en día, estaría en revisión e integraría al sector agrario, a mi juicio, debido a la mecanización de las explotaciones y a su capitalización

Indirectamente, en la estratificación, una sólida clase media tiende a apoyar programas políticos y plataformas electorales moderadas y modernizadoras, y fomenta el ahorro y la acumulación de capital humano, ya que se especializan en ocupaciones que requieren habilidades y experiencia (López-Calva, et al. 2014). En general, es aceptado que el concepto de clase media es una noción multidimensional, que incluye la caracterización de

los hogares no solo en términos de su nivel de ingresos, sino de su nivel educativo, tenencia de activos, patrones de consumo, ocupación, etc. (Doepke, &. Zilibotti, 2005).

La globalización que en los últimos 20 años ha tenido un fuerte impacto en la estructura de la desigualdad social aumenta el nivel de vida y la productividad, pero propicia acontecimientos inesperados en el mercado del trabajo y rápidos cambios en la sociedad (Bossfeld, 2009). De ahí, que esta situación los ratifica en una nueva posición, y sirve para saber porque se da el ocaso de la clase media, lo que permite entender una parte del auge de la nueva sociedad profundamente asimétrica, cuya tendencia se va profundizando, ya sin paradas ni cortapisas, en la época de la gran expansión del capitalismo (Piketty, 2014).

Para algunos autores, la clase media es una identidad que, a pesar de su designación, no se apoya en una verdadera clase. Dicho de otra manera, una “identidad” de la población dotada de alguna característica “subjetiva” en común, una especie de mentalidad o forma de percibir el mundo que no es única e idéntica para todos los que se sienten de clase media (Adamovsky, 2015).

2. Metodología para la realidad española: una clase media menguante

Asimismo, hay evidencia de una relación positiva entre el nivel de ingreso per cápita del país y el tamaño relativo de la clase media, sugiriendo una relación negativa entre el grado de desigualdad y el tamaño de la clase media (Cowen, 2014). Así la metodología para clasificar a los hogares según su nivel de ingresos comienza por hallar la mediana, los ingresos que dividen a la población en dos mitades exactas según tengan una renta mayor o menor. Una vez hallada la mediana establece la división en tres grupos: los que disponen ingresos menores al 75% de la mediana, los que ingresan entre el 75% y el 200% de la mediana y los que se sitúan por encima del último dato. En relación a los salarios el Índice de Precio de Trabajo (IPT) - según el INE-, muestra que en todos los ejercicios que van entre 2008 y 2014 que los datos medios de evolución del salario hora eran más optimista. Indicador que para la encuesta de estructura salarial decía que el aumento medio de las remuneraciones era del 0,3%. En la actualidad, se ve que caían un 1,6%.

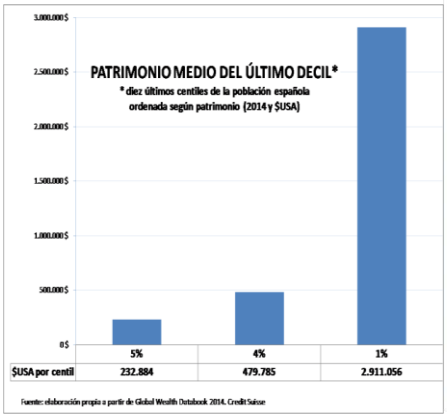
En un análisis posterior, las personas que en 2004 vivían en hogares con un nivel de renta media llegaban al 59%. Tres años más tarde el porcentaje creció; llegó al 60,6% y cubrió la bóveda. A partir de ahí, no ha dejado de abatirse. En 2013 bajó al 52% (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y la Fundación BBVA). En total, en esos nueve años, la clase media habría perdido cerca de 3,5 millones de personas. La crisis ha traído un

descenso de la renta disponible de las familias. Hasta 2007 crecía, llegó a acercarse a una media de 28.000 euros. Desde entonces no ha hecho más que caer. En 2013, último año comprendido por el precitado estudio, ha quedado en poco más de 22.000 euros, un 20% menos que seis años antes. El descenso, en cambio, viene de atrás. Incluso en el periodo anterior a la crisis, cuando la economía crecía por encima del 2%, la creación de empleo se centraba en puestos de trabajo de baja remuneración (los denominados mileuristas), cuya renta no podía ser encuadrada como "de clase media". Desde 2008, cuando 23,12 millones de españoles —un 50% del total— eran considerados de nivel socioeconómico medio, hasta 2012, cuando solo 21,48 millones —el 46%— disponen de suficiente renta como para cubrir su consumo sin grandes estrecheces, la clase media ha menguado aproximadamente en 1.640.000 personas.

Esta disminución no ha sido uniforme. La distribución de personas según el nivel de renta de los hogares en que residen lo muestra con claridad. En la parte baja, el 26,6%. El resto, 12,8% en el estamento alto. Nueve años después, en el periodo incluido entre 2004 y 2013, la parte de abajo de la pirámide había crecido elocuentemente [Distribución de la renta, crisis económica y políticas redistributivas, 2016 -Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) y el BBVA)-]. Las personas que se podían considerar clase baja habían pasado a 38,5% (Goerlich, 2016). En consecuencia, los integrantes de hogares con rentas medias (2013) descendieron en más de ocho puntos porcentuales, hasta el 52,3% y disminuyeron hasta poco más de 24 millones (-3,5 millones de personas).

Si estudiamos, el patrimonio medio del último decil (ordenando la población según su patrimonio, de menos a más, y dividiéndola en tramos del 10%, o deciles dado que se puede calcular el patrimonio promedio que corresponde a los ciudadanos que se encuentran en cada una de esas décimas partes de la población total) estaría más agudizada la desigualdad. El 1% de la población, según datos de 2014, la más rica, de ese diez por ciento de la población que más tiene, que en España detenta una amplia mayoría del poder económico, es decir, el 55,6% de la riqueza total (Piketty,2104). Dada la acusada concentración de la riqueza, posee, en promedio, 2.911.056 $USA (2.747.018^{2016}€) por persona, lo que puede considerarse un gran patrimonio (11,6 millones de dólares para esa familia estándar de cuatro miembros). El siguiente 4% tiene un patrimonio per cápita apreciable, pero nada que ver con los cerca de tres millones de dólares del grupo superior. Con 479.785 $USA de patrimonio, - datos 2014- (algo más de 360.000 €^{2014} o 479.785^{2016}€ al cambio) -per cápita, una cantidad nada desdeñable, pero difícil para sustentarse sólo de las rentas del patrimonio. Parece que una distribución de recursos, sería: una clase alta del 1% de la

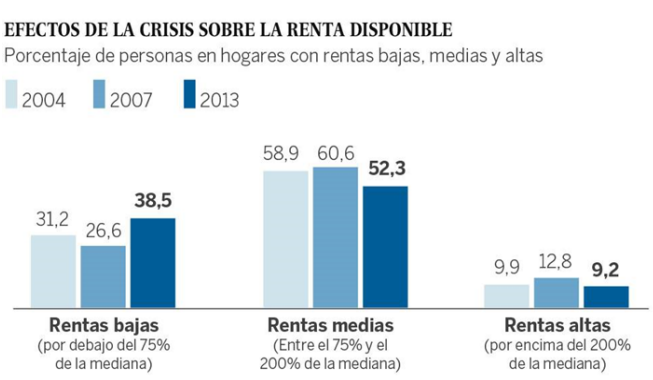
población que se distingue del 99% restante. Esa centésima parte de la población acapara el 27% de toda la riqueza nacional (Molina, 2014).



CLASES SOCIALES SEGÚN PATRIMONIO PERSONAL EN 2014

	% DE LA POBLACIÓN TOTAL	% DEL PATRIMONIO TOTAL	PATRIMONIO PROMEDIO PER CÁPITA (€)	LÍMITES INFERIOR Y SUPERIOR (€)
EL 1% (CLASE CAPITALISTA)	1%	27,0%	2.200.000	1.000.000-50.000.000.000
CLASE MEDIA-ALTA	9%	28,6%	260.000	145.000 - 1.000.000
CLASE MEDIA	20%	22,2%	90.000	65.000 - 145.000
CLASE TRABAJADORA	50%	21,9%	35.000	10.000 - 65.000
PRECARIADO	20%	0,3%	1.000	deudas - 10.000

Fuente: elaboración propia en base a GWD-2014, Credit Suisse.



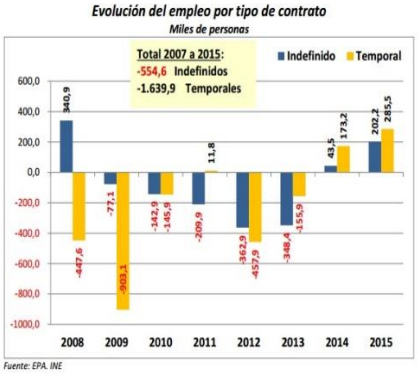
(Fuente Luis Molina Temboury 2014, ¿Dónde está la clase media?)

3. Precariedad laboral

Uno de los principales problemas de España (Barómetro del CIS febrero 2015, listado completo de las preocupaciones expresadas por los españoles) es el paro con un 78,6 por ciento de preocupación. La crisis en la que se sumió España en 2008 provocó, hasta el año 2013, la destrucción de 3,4 millones de puestos de trabajo, de los cuales 2,9 millones fueron asalariados. De estos últimos, casi tres cuartas partes fueron temporales (2,1 millones). A pesar del aumento del empleo desde el segundo trimestre de 2014, aún hay en España 1,6 millones de trabajadores con contrato temporal menos que en 2007, y 554.600 indefinidos menos. Sin embargo, atendiendo a la evolución del dato del número de contratos indefinidos registrados en mayo, el de 2013 fue el peor desde que se inició la crisis. En el mismo mes de 2008 se crearon 164.4648 contratos indefinidos, en 2009 fueron 109.097, en 2010

108.264, en 2011 103.176, en 2012, coincidiendo con la regularización de los empleos del hogar, 126.489 y 2013 con 95.856, si bien es cierto que además de la disposición de contratación intervienen factores como la desaparición de empresas y otros elementos originados del curso y avance de la crisis. La contratación indefinida, a mi juicio, es un indicador clave. Explica un modo de trabajar que camina hacia una mayor productividad, mayor formación y la consolidación del trabajo. Lo que verifica la referencia a la crisis de la clase media. Así que el panorama de los indefinidos pasará a ser una cuestión estructural.

En el último recuento de contratación del año 2015, hubo un nuevo tránsito, pese a que el nivel de empleo es muy inferior al de antes de la crisis (20,6 millones de empleos en 2007 frente a 17,9 millones ahora). Los contratos temporales alcanzaron el récord de 17,07 millones y los de por horas marcaron 6,4 millones, de los que 5,7 millones eran a la vez temporales, tendencia máxima. Las manifestaciones de la precarización abundan en los datos de contratación del INEM, donde se ve que la duración media de los contratos ha descendido de 79 días en 2006 a 53,4 en 2015.



Así mientras los contratos indefinidos vienen creciendo en el primer trimestre de 2016 a un ritmo de variación anual que no llega al 2%, los temporales han superado el 10%. Este hecho se viene produciendo desde hace tres años, la tasa de temporalidad subió dos puntos porcentuales desde el 23% del primer trimestre de 2013 al 25% del primer cuarto de 2016, aún muy lejos de la tasa de la Unión Europea, que no excede el 15%. A pesar de la manifestada pérdida de empleo temporal al comienzo de la crisis, la temporalidad laboral logra permanecer en el mercado de trabajo español e incluso repunta desde 2013 (Informe de enero de 2015 de UGT sobre la precarización del mercado de trabajo en España. Algunas evidencias). Otra cuestión es el empleo a tiempo parcial involuntario, una expresión de la precariedad. Esto es, aquellos que no trabajan menos horas por estudios o

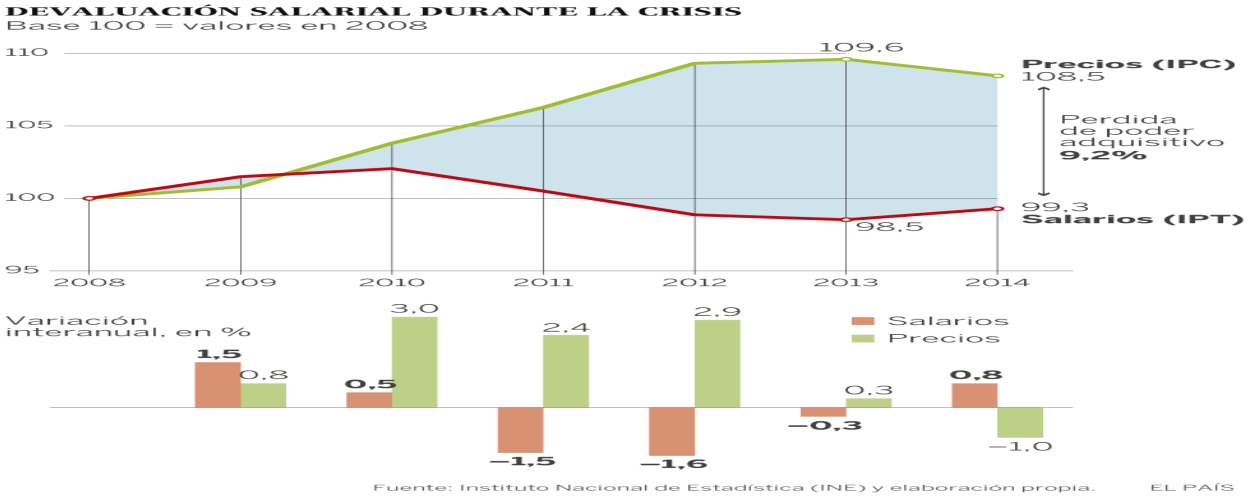
conciliación, sino porque no hallan un empleo a jornada completa; si en 2007 era del 33,35%, en 2015 se situó en casi el doble, el 63,2%. Mantuvo una tendencia de subida hasta casi duplicarse respecto a 2007. España estaba en 2007 en el sexto puesto de la UE en este indicador, y ocho años después subió dos puestos, para encontrarse en el cuarto, tras Grecia, Chipre e Italia. A la vez, las horas extraordinarias pagadas se han reducido de 2010 a 2015, un 13,8%, mientras que las no pagadas han aumentado un 33% (Informe 2012-2014, sobre 34 reformas laborales: análisis de su alcance y efectos menos ocupación, más desempleo, más precariedad laboral- Fundación 1º de Mayo CCOO).

En 2007 los contratos de menos de 7 días suponían el 15% del total, en 2015 han sido prácticamente el 25%, es decir, uno de cada cuatro. No sólo ingresan menos cotizaciones privadas, sino que, al haber menos prestaciones por desempleo, también bajan los ingresos por ese lado. Acentúa, por ello, que el 30% de trabajadores con salarios más bajos han visto reducido su sueldo entre un 10% y un 23% en comparación con los más altos –entre 2009 y 2014--. Los más elevados, en el mejor de los casos, han perdido un 3%. En el mismo intervalo de tiempo, las rentas salariales decrecieron en 39.000 millones, frente al aumento de 5.000 millones de las rentas empresariales. El salario medio de los españoles, en términos brutos, se mantuvo casi estancado en 22.790 euros en el 2010. En el 2009, la retribución media bruta fue de 22.511 euros, lo que supone que en el 2010 se registró un incremento de 279 euros que equivalen al 1,2%. Este alcanza 22.851,7 en 2014. Ese incremento contrasta con el registrado por los convenios colectivos, que en el 2010 acordaron una media de subida de las nóminas del 2,12%. Sin embargo, la investigación sugiere que una cosa es la estadística y otra el sueldo más frecuente, que fue de 16.489 euros brutos mensuales. Esto significa que había pocos trabajadores con salarios muy altos (Lansley, 2013), pero que influyeron notablemente en el salario medio (INE).

A nivel nacional, el 30% de los trabajadores (4,4 millones de asalariados) ganaron menos de 1.215,7 euros brutos al mes en 2015, mientras que el 40% (5,9 millones de trabajadores) obtuvo remuneraciones de entre 1.215,7 y 2.136,7 euros brutos mensuales y el 30% restante (4,4 millones) cobró un sueldo superior a 2.136,7 euros al mes, según el decil de salarios que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE) a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA).

Para elaborar esta estadística, el INE ordena a todos los asalariados --14.756.746 personas durante el 2015-- según la cuantía del salario mensual percibido y los divide en 10 grupos iguales, con el 10% de los trabajadores en cada grupo. Como resultado, el salario mediano,

que divide al total de los trabajadores en dos partes iguales, los que tienen un salario superior y los que tienen un salario inferior, se situó en 2015 en 1.596,8 euros brutos mensuales, 5,7 euros menos que en 2014 y casi 297 euros menos que el salario medio de 2015 (1.893,7 euros). El sueldo más habitual en España es de 16.490,8 euros brutos anuales. Los hombres ganan por hora 12,23 euros. Y las mujeres, 10,64 euros. En otro orden de cosas, la diferencia entre sexos en el salario neto mensual fue de 1.489 euros en el caso de los empleados y de 1.191 para las trabajadoras (2014, datos INE). Las condiciones laborales (2015) influyen mucho en los salarios y el salario medio de los temporales (15.680,55 euros) queda un 36,6% por debajo de lo que ganan los indefinidos (24.746,47). Y en provincias como Madrid o Barcelona el nivel de vida es más elevado, pero las remuneraciones también.



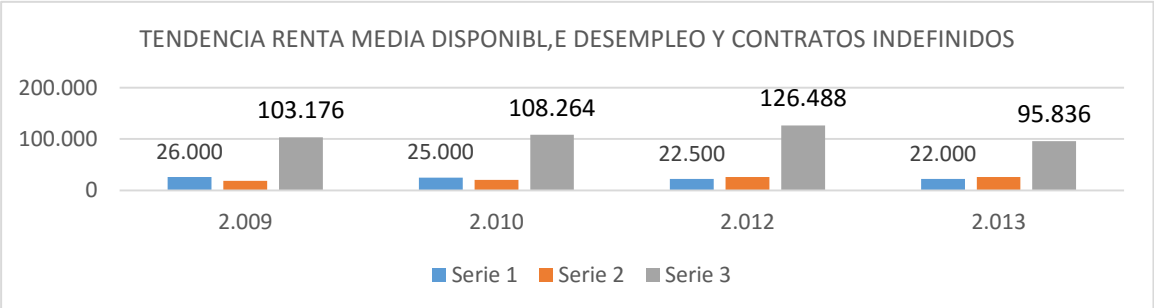
En las diferencias influyen de forma valiosa variables como la duración del contrato, la jornada, el tipo de empleo y la antigüedad, que suelen ser más favorables para los hombres -Euskadi (26.593 euros), seguidos por los trabajadores de Madrid (25.988) y Cataluña (24.449). En la parte baja se encuentran los de Canarias, Extremadura y Galicia. Naturalmente, los salarios brutos bajan notablemente dependiendo de la edad de los trabajadores. Así, los empleados aragoneses de entre 25 y 34 años cobran una media de 19.439 euros al año, mientras que los de 45 a 54 ganan 25.827 euros. Por sectores, la hostelería fue el que liquidó menos (14.629 euros) mientras que las empresas de energía fueron las que abonaron nóminas más elevadas (48.803 euros). El sector que tiene los sueldos más bajos es, con desproporción, el comercio, 700 euros para empleados recién llegados y que acaban de ser contratados. En relación al poder de compra, un buen ejemplo de esto último es el 2009. Ese año el mercado laboral se ahondaba en las profundidades (casi 1,2 millones de empleos destruidos) y la hora trabajada, en cambio, crecía un 4,1%. El

IPT (Índice de Precios del Trabajo) revela ahora que subía al 1,5%. La misma tónica se observa en 2012, año en que la segunda recesión estaba en pleno auge. La encuesta de estructura salarial apuntaba entonces que el aumento medio de las remuneraciones era del 0,3%. La evidencia es que caían.

¿Por qué esa discrepancia? El sueldo medio está amparado por el "efecto composición" en el que tiene mucha importancia la estructura del mercado laboral, su distribución o el volumen de empleo. –"Para ilustrar esto, basta tomar un grupo de 10 trabajadores en el que siete cobran 1.000 euros al mes y tres 500 euros. En este caso, el sueldo medio es de 850 euros. Un año después, el trío que cobra 500 euros ha sido despedido y los otros siete han visto como sueldo bajaba a 900 euros". Ahora la remuneración media es de 900 euros, casi un 6% más que el año anterior, y, sin embargo, todos han perdido al desaparecer del grupo los sueldos más bajos (Informe del IPT, según el INE. Base 2008 Año 2014. Serie 2008-2014) (Gómez, M., 2016).

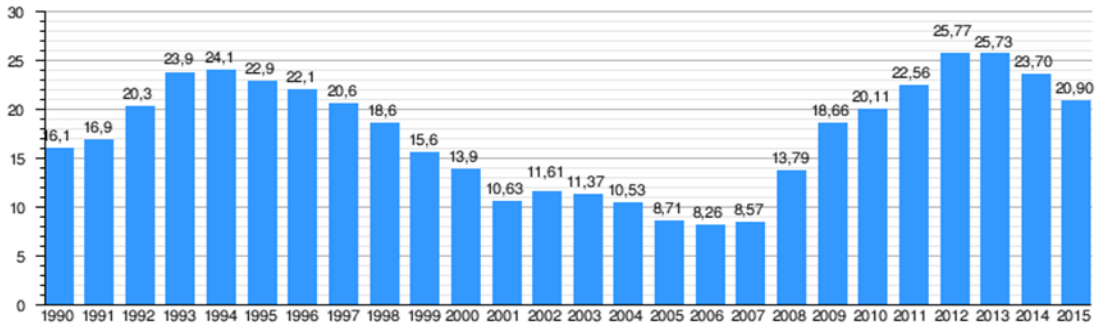
El IPT, por tanto, es un índice que fija una base 100 en 2008. Además, al componerlo se logra una cesta de salarios (como sucede con el IPC) para depurar ese efecto composición. El índice del precio de trabajo creado por el INE este año y difundido por primera vez prueba que entre 2008 y 2014 los salarios han perdido un 0,7% de terreno; en el mismo periodo los precios han subido un 8,5%. Eso refleja una pérdida de poder adquisitivo del 9,2%, que llegó a ser superior al 10% en lo peor de la crisis, hasta 2013. La bajada de precios de 2014 y la subida de sueldos de 2016 han reducido algo el impacto.

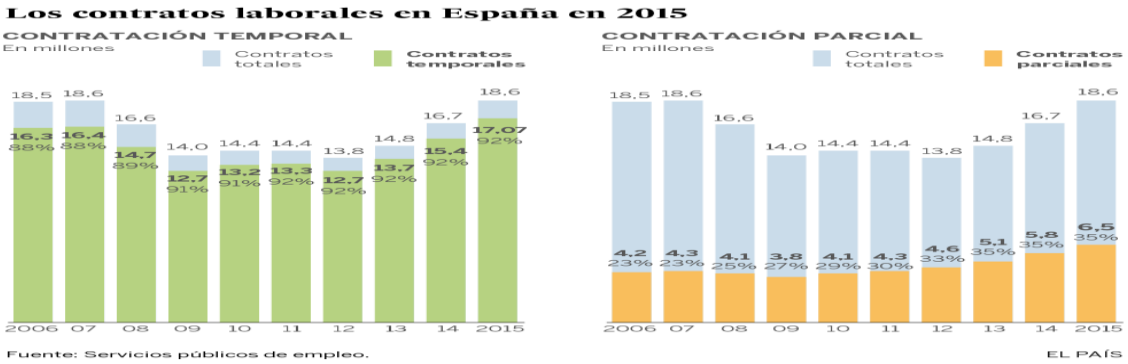
[Tabla explicativa de la renta media que desciende con el paro, estandarizados (datos del INE), el desempleo sería de 2009 (18,660), 2010 (20,11) ,2012 (25,770) ,2013 (20.750). Hay una tendencia de minoración de salarios y bajada del peso con menos contratos indefinidos -elaboración propia-]



En consecuencia, la principal causa de esta desigualdad en tiempos de desvelo económico ha sido el desempleo y la precariedad laboral, que explican el 75% del aumento de la inequidad que se ha producido en estos años. Con otras palabras, es el empeoramiento de los ingresos y la falta de oportunidades que ha acompañado a la crisis económica. La renta disponible por hogar se ha reducido un 20% durante la crisis, situándose en niveles menores a los de hace una década: desde los 26.000 euros de 2003 se ha pasado a los 22.000 (Fundación BBVA y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas- Ivie, año 2013). Otra cuestión es que las personas con educación superior son las que han podido soportar los años de crisis con "menores consecuencias" en términos de riesgo de pobreza y en él último año es el único grupo que ha visto reducidas sus tasas de riesgo de pobreza (9,8% en 2015).

Encuesta de población activa número de parados INE 1990-2015





4. Exclusión

La tasa de personas en riesgo de pobreza o exclusión es el principal indicador que usa Eurostat, para medir el peso de las personas menos favorecidas en una sociedad. Esta

referencia (Arope, at risk of poverty or social exclusión mide la pobreza relativa, la privación material y la intensidad de trabajo o desempleo, es decir, las horas que se trabajan en el hogar en relación a las horas que se podrían trabajar) sobre las personas en riesgo de pobreza o exclusión social siguió avanzando en España, ya representa el 29,2% de la población (era del 26% en 2010). Por otro lado, el índice Arope, que incluye a la población que vive bien en riesgo de pobreza o con carencia material o baja intensidad en el empleo, señala que el 28,6% (2015) de los españoles están en riesgo de pobreza y exclusión social, cifra que ha disminuido por primera vez en cinco años También desandan los ingresos medios por hogar, que alcanzan los 26.154 euros por familia (Encuesta de Condiciones de Vida INE--Año 2015 publicada en 24/05/2016). Uno de cada cinco hogares españoles está en una situación límite. Según la Encuesta de Condiciones de Vida del INE, el 22,1% de la población está en riesgo de pobreza y vive con menos de 8.011 euros al año (2015).

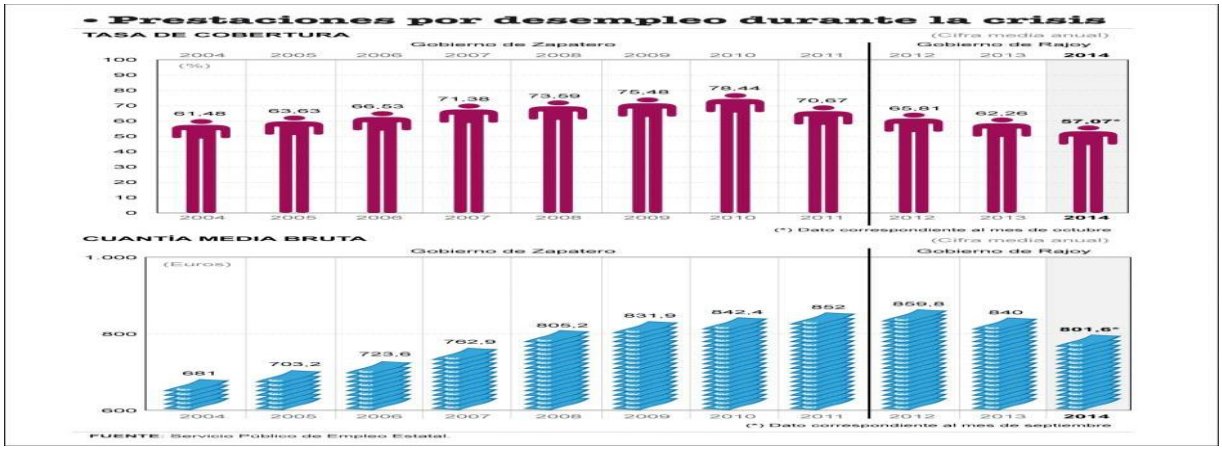
Este mismo índice apunta a que el 6,4% de los españoles (el 7,6% en 2014) no puede permitirse una comida de carne, pollo y pescado al menos cada dos días, no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos o disponer de lavadora, televisor o un teléfono. Según los datos del INE, la tasa de riesgo de pobreza entre los mayores de 65 años ha repuntado casi un punto situándose en el 12,3%. En el caso de los menores de 16 años el porcentaje ha disminuido 1,3 puntos, sin embargo, la cifra es llamativa ya que el 28,8% de ellos vive bajo el umbral de pobreza, es decir, casi uno de cada tres niños. De esta manera, es este el colectivo más afectado por la crisis económica y la pobreza.

La tasa de personas que sufren privación material severa (en condiciones marcadas por la falta de recursos), en España se redujo en 2015 hasta el 6,4 %, lo que pone fin al alza progresiva que se venía registrando en los años anteriores. Las cifras muestran que la tasa que alcanzó España en 2015, un 6,4 %, se redujo en 7 décimas respecto al porcentaje registrado en 2014, un 7,1 %, aunque sigue por encima de las de 2013 y 2012, un 6,2 % y un 5,8 %, respectivamente (Eurostat, 2016). Es decir, hay un gran grupo de personas cumplirían alguno de los tres criterios que limitan este concepto. Ahora bien,uno de los tres elementos que integran esta variable es el preámbulo de penuria: percibir unos ingresos inferiores a 7.961 euros en el caso de un hogar unipersonal o de 16.719 euros en hogares compuestos de una pareja y dos niños (2015).

Además, esto se ha visto incrementado dado que la factura (la partida) contra el desempleo, su protección, decaiga considerablemente durante la crisis. Si en 2009 y en 2010 el desembolso total llegó a superar los 30.000 millones. En 2015 fue de 10.500 millones

menos. En los cuatro primeros meses del año (2016), se han invertido 6.574 millones, un 11% menos que en el mismo periodo del año pasado (Ministerio de Empleo). El porcentaje de desempleados que perciben algún tipo de ayuda desciende bastante si se toman los "microdatos" de la encuesta de población activa hasta el 27,6%, ya que hay más de 3,3 millones de parados que no perciben prestación de ningún tipo.

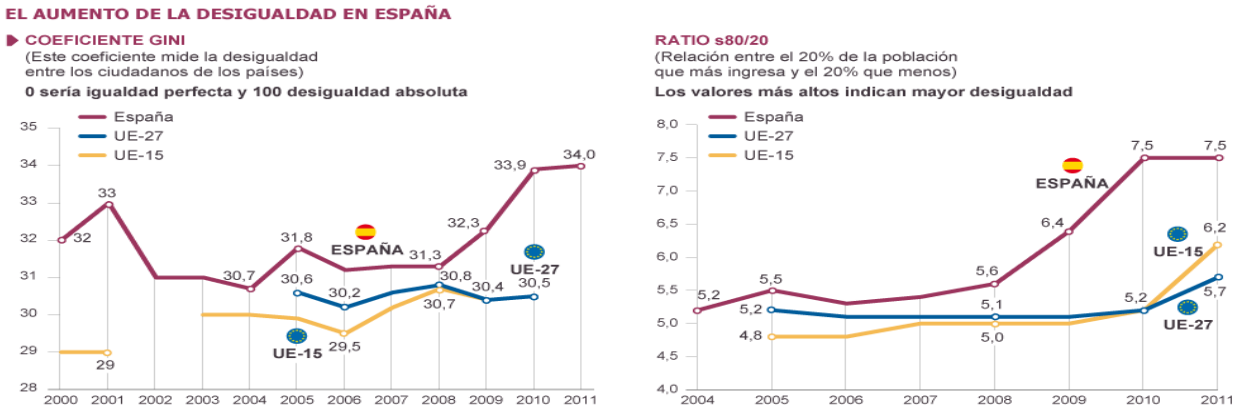
En consecuencia, es notorio que el coeficiente de Gini sobre la desigualdad que toma los valores entre 0 y 100 (el cero indica que todos los individuos del país o región tienen el mismo nivel de ingresos, mientras que el 100 indica que un sólo individuo acapara todos los ingresos) tenga una notable relación con los indicadores precitados. Así cuanto más alto sea esta ratio, mayor es la divergencia de ingresos. Este indicador también se ha impulsado en España en 2014, después de haber caído en 2013 hasta el 33,7, ha subido en 2014 al 34,7, superando así a Grecia (34,5), pero quedando por detrás de Letonia (35,5). De los países analizados hasta el momento, Finlandia muestra también la menor desigualdad de ingresos con un 25,6.

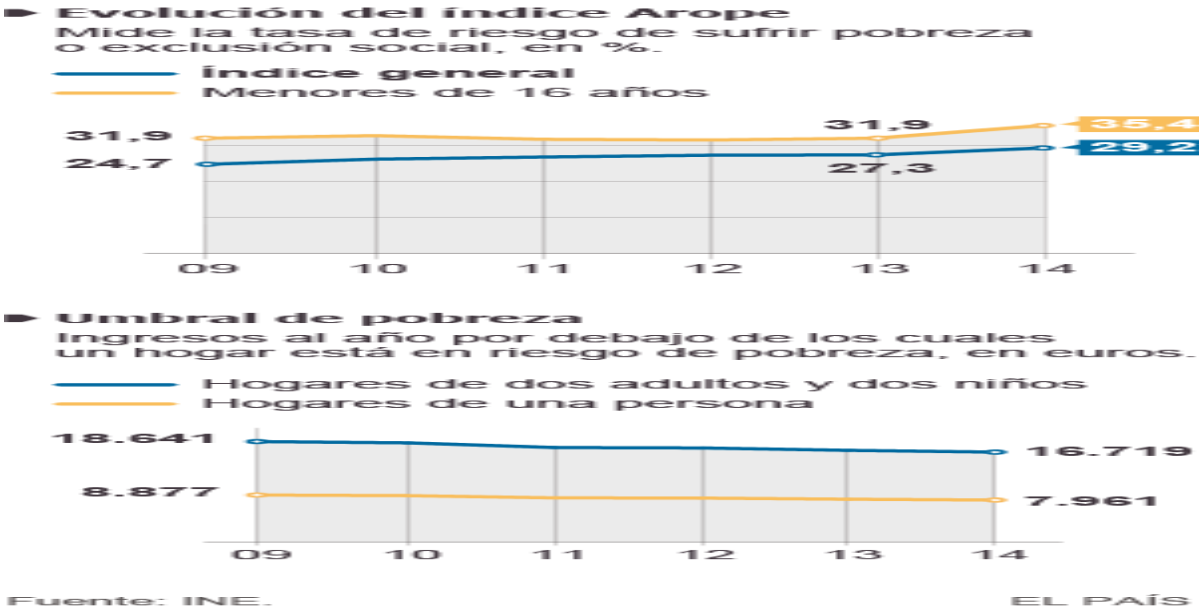


En 2015 el umbral de riesgo de pobreza para los hogares de una persona (calculado con los datos de ingresos de 2014) se situó en 8.011 euros, un 0,6% más que el evaluado en el año anterior (Eurostat). En hogares compuestos por dos adultos y dos menores de 14 años, dicho umbral fue de 16.823 euros. Como el umbral está bajando debido a la caída generalizada de los ingresos (Milanovic, 2012), los colectivos con rentas estables como los jubilados ven mejorada su situación comparada con el resto de la población, lo que explica la mejora de la situación entre los mayores que reflejan las estadísticas. El número de hogares sin ningún tipo de ingresos se mantiene prácticamente constante desde el año 2008 y se sitúa en 712.000 hogares, de acuerdo con la última Encuesta de Población Activa (EPA 2015).

La pobreza severa en España (2015) cuando ciertos estándares mínimos de vida, tales como nutrición, salud y vivienda, no pueden ser alcanzados (por debajo del 30% de la mediana de los ingresos de la población), que engloba a las personas que tienen unos ingresos anuales inferiores a 4.000 euros anuales o 334 euros mensuales, ya afecta a más de 3.500.000 de personas, el 7,6% de la población, un 0,7% más que en 2014l [Informe Red Europa de la Lucha contra la Pobreza y Exclusión Social (EAPN)]. El grupo que más aumenta la tasa Arope es el de las personas adultas jóvenes (16-29 años) que sube del 36,4% en 2014 al 38,2% en 2015. La tasa en la infancia, descendió del 35,4% en 2014 al 33,4%. Aun así, tres de cada 10 niños en España están en situación de pobreza.

Por último, la pobreza en España se hereda entre las distintas generaciones: el 80% de los niños pobres lo será de adultos, al comparar la realidad (nivel de estudios, la situación laboral, la ocupación y la renta.) de los adultos (25-59 años) de hoy con la de sus padres (Informe sobre la transmisión intergeneracional de la pobreza: factores, procesos y propuestas para la intervención, Foessa, 2016). En este escenario, el 41% vivió con dificultades económicas frecuentes sin lograr, además, superar la etapa de Secundaria. Importante es subrayar que ocho de cada diez personas cuyos padres no alcanzaron la Primaria no han conseguido concluir los estudios de Secundaria. Este hecho solo afecta al 8% de aquellos que no tuvieron dificultades económicas.

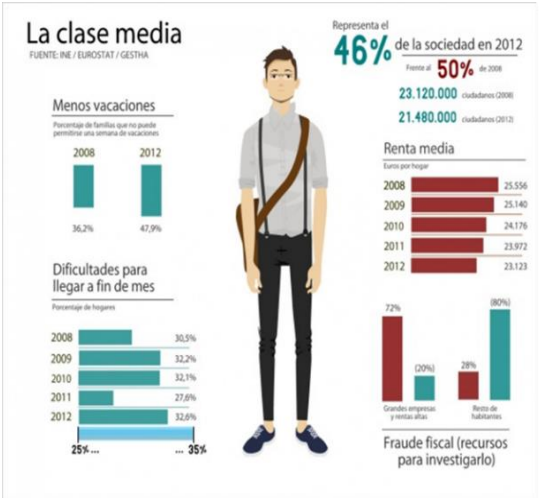




5. Conclusión: identidad, cohesión, seguridad y un apunte final.

5.1. Identidad

De los datos descritos, la tendencia es que la clase media no sólo tendrá mucho menos integrantes, sino que se convertirá en socialmente irrelevante (Tezanos, 2008), por su escasez. Si nos fijamos sólo en términos económicos, es evidente que la clase media está reduciéndose en número y en recursos, pero todavía persiste una suerte de conciencia de clase media que hace que la gente se “autoperciba” como parte de ese estrato (Adamovsky, 2015). En concreto, el 72% de los españoles afirmaba, lo cual es irreal si fuéramos únicamente a los recursos tangibles (Hernández, 2014). Sin embargo, existe menos consenso en su definición y cuantificación. Una desigualdad constante y persistente significa que la clase media y otros colectivos tendrán menos oportunidades para desarrollarse, reforzar sus aptitudes e ir en búsqueda de sus ilusiones de emprendimiento, y el resultado, la productividad de la mano de obra y el bienestar se ven mermados.



Salarios medios mensuales brutos por ocupación.

Unidades: euros

	2.011	2.012	2.013
Total	1.841,8	1.850,3	1.869,1
1 Directores y gerentes	4.031,5	3.898,7	3.954,6
2 Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	2.798,2	2.798,4	2.807,0
3 Técnicos; profesionales de apoyo	2.236,8	2.209,4	2.253,5
4 Empleados contables, administrativos y otros empleados de oficina	1.771,7	1.778,5	1.786,3
5 Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores	1.309,7	1.309,9	1.308,9
6 Trabajadores cualificados en el sector agrícola, ganadero, forestal y pesquero	1.378,3	1.347,9	1.397,6
7 Artesanos y trabajadores cualificados de las ind. Manuf. y la construcción (exc. op.de inst. y maq.)	1.676,1	1.703,6	1.805,5
8 Operadores de instalaciones y maquinaria, y montadores	1.727,8	1.706,9	1.678,9
9 Ocupaciones elementales	1.046,3	1.046,2	1.014,6
0 Ocupaciones militares	2.080,0	1.878,6	2.157,9

Fuente: INE (2011,2012 ,2013)

A pesar de que se observa que la condición de clase media es un fenómeno complejo de carácter multidimensional, que incluye aspectos económicos, sociales, psicológicos, culturales y generacionales en su definición, la mayor parte de la bibliografía se centra en la definición basada en ingresos (Cowen, 2014). El análisis estrictamente económico, a menudo, desluce hechos, como que trabajadores manuales no eran de clase media, aunque fueran retribuidos lo mismo que los ingenieros. Ello incita que los que tenían mejores recursos –es decir, formación académica o puestos de trabajo más altos en la jerarquía– hayan afrontado de manera oportuna la crisis, mientras que aquellos que gozaban de rentas semejantes, pero peores recursos se hayan visto puestos frente a enormes dificultades (Martin, 2014). En otras palabras, la adscripción a la clase, en nuestro caso, depende también del nivel de cualificación, el sector de actividad, la propiedad de los medios de producción o la jerarquía en la empresa (Wright, 1992). El imaginario para una sociedad no es que haya mucha gente de ingresos medios, sino mucha gente que realmente se identifique con los valores post-modernos y no materialistas de las clases medias. No es lo mismo, por tanto, ser clase media que sentirse clase media.

5.2. Cohesión

En los estudios sobre la estratificación, existe consenso sobre el impacto positivo de la clase media sobre el crecimiento económico, la equidad y la estabilidad laboral. La evidencia empírica mostraba que las clases medias tienen mayor propensión al ahorro, a la inversión y espíritu empresarial; sus hábitos de consumo pueden ser un motor para el crecimiento

económico; y tienden a favorecer la estabilidad y la adopción de programas políticos más incluyentes (Lugo A. & Vakis, R., 2013)

Ante esto, Dornbusch (2016) era conocedor de que la abolición del estado del bienestar era un desafío que los gobiernos no sabían cómo afrontar. Advertía, sin embargo, que los políticos debían empezar a prepararse para los tiempos difíciles, en los que la competición entre sistemas y empresas, las privatizaciones y la globalización, además de algunas innegables utilidades económicas, producirían también graves problemas sociales, empezando precisamente por un descenso de las rentas del trabajador no especializado. El problema es de resignificación, además del arreglo financiero, está el sistema de bienestar, que se ha erigido basándose, sobre todo, en la capacidad contributiva de la clase media (Gaggi & Narduzzi, 2006)

En esta zona de autoconciencia productiva y económica es donde se manifiesta el principal signo de que el mercado laboral está mudando. ¿Cómo mantener el trabajo? ¿Cómo ser competitivo? ¿Cuáles son las transformaciones que el campo jurídico, empresarial, cultural, económico, educacional? Y, finalmente, cuáles son las nuevas reglas institucionales y normas que el mundo de los negocios impone. El valor de la clase media dotado de cohesión parece destruido por un mundo que se afianzó en el mercado de trabajo y los dejó de lado.

5.3. Seguridad

Ahora bien, el panorama de la exclusión social no lleva a la desaparición de la clase media. Una de las formas de significar si existe marginalidad es la tasa de criminalidad (2015). Esta es más corta de los últimos doce años -43,7 infracciones penales por cada mil habitantes- gracias al descenso del 10,9 por ciento de la delincuencia, especialmente la más grave, asesinatos y violaciones. La rebaja en 4,7 puntos de la tasa de criminalidad en la legislatura, al pasar de 48,8 infracciones por cada mil habitantes a finales de 2011 a las 43,7 actuales. La delincuencia más violenta ha sido una de las que ha registrado un mayor descenso. Los asesinatos y homicidios dolosos han caído un 21,3 por ciento, con un total de 1.292 muertes 2012-2015 (Fuente Ministerio del Interior, 2016). Las preguntas serían: ¿Es la seguridad una manifestación de la mayor cohesión social? ¿Qué significa lo anterior? La gente continúa buscando estabilidad y continuidad en sus vidas, aspira a que las vidas de sus hijos sean mejores que las suyas, cree en la efectividad última de las normas (piensa que a la larga es mejor comportarse correctamente que tener comportamientos ilegales o inmorales). Ahora

bien, la clase media, al ser una identidad que, a pesar de su calificativo, no se apoya en una verdadera clase social. En otros términos, no se trata de un grupo concreto de la población, marcado de otros por criterios objetivos, sino de una identidad específica que fue materializándose de heterogéneas maneras en desiguales grupos de personas. Al fin y al cabo, es posible analizar la vida de los pobres de clase media como calamidad. Tal vez viven o vivieron y murieron pobres, pero, a pesar de todo, no dejaron de ser -en ojos propios y ajenos- de clase media Estas identidades y valores significan hablar del "familismo mediterráneo", cuando no hay una alternativa a la familia clara ante la disolución de las estructuras patriarcales (González, 2008).

5.4. Un apunte final

La clase media confiaba en el futuro; afirmaba en que si cumplía lo que se le había asignado el porvenir le sonreiría, que la madurez sería económicamente mejor que la juventud, que sus hijos vivirían mejor que ellos y que sus opciones vitales se ampliarían. Ahora es la clase de la desesperanza y de la indignación, porque percibe que su porvenir apunta oscuro: el mundo tejido por vidas estables, diagnósticos expertos, y trayectorias laborales sostenidas que esperaba está desvaneciéndose. Su final está trayendo numerosas primicias a la política (populismos) y a la sociedad, y al espejo en el que las tendencias sociales se proyectan en primer lugar.

Lo maravilloso de la construcción de los Estados del bienestar fue que el principal beneficiario fue la clase media. Ahora podemos ahogarla con impuestos. En el árbol del déficit, Judt recomendaba enseñar a la gente para que no se pierda que no permita a los gobernantes ver el "bosque de nuestras verdaderas dificultades". La solución no consiste en esquilmar a la clase media, sino en darle a lo que queda, razones para que cree riqueza que luego pueda ser justamente redistribuida (Judt, 2012:17-41). Desvelar lo que el sentido común silencia u oculta supone dar razón al orden social, que se esconde tras el orden simbólico, para descubrir las diferentes formas de dominación de ese régimen (incluida la jurídica). Para ello, Bourdieu propone romper con las premoniciones y los prejuicios de la visión dominante, hay que edificar los propios instrumentos de análisis de la realidad social. (Bourdieu, 2000) y, por tanto, el porvenir de esta construcción social.

Bibliografía

Adamovsky E. (2015). *Historia de la clase media argentina*, Divulgación Emecé

Blossfeld H. (2009). "Educational assortative marriage in comparative perspective" *Annual Review of Sociology* 35: 513-30.

Bourdieu P. (2014). *Poder, derecho y clases sociales*, Desclee de *Brouwer.*

Cowen T. (2014). *Se acabó la clase media, cómo prosperar en un mundo digital*, Bosch.

Dornbusch R. (2016). *Macroeconomía*, Mac Graw Hill, del mismo autor "Bye bye middle class, essay".

Doepke, M. & F. Zilibotti (2005). "Social Class and the Spirit of Capitalism." Journal of the European Economic Association, vol. 3(2-3), pp. 516–24; - (2008). "Occupational Choice and the Spirit of Capitalism", *Quarterly Journal of* Economics, vol. 123(2), pp. 747-93.

Easterly, W. (2001). "The middle class consensus and economic development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6(4), pp. 317-35.

Ferreira, F., Messina J, Rigolini, J. López-Calva L., Goerlich Gisbert F. (2016). *Distribución de la renta, crisis económica y políticas redistributivas* (2016) *Fundación BBVA*

Gaggi M. & Narduzzi, E. (2006). *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad del bajo coste,* Lengua de trapo ediciones*.*

Garrido Medina L; González J (2008). "Mercado de trabajo, ocupación y clases sociales", en Miguel Requena y Díez de Revenga, Juan Jesús González Rodríguez, *Tres décadas de cambio social en España*, Alianza Editorial.

Goerlich, F.J. (2016). *Distribución de la renta, crisis económica y políticas redistributivas*, Bilbao, Informe Fundación BBVA.

Gómez, M. (2016). "Los salarios han perdido casi un 10% de poder adquisitivo con la crisis", El País 18 nov. 2016.

González J. (2008). "Estado de Bienestar y desigualdad", en Miguel Requena y Díez de Revenga, Juan Jesús González Rodríguez, *Tres décadas de cambio social en España,* Alianza Editorial.

Hernández E. (2014). *El fin de la clase media*, Clave intelectual*.*

Judt T. (2012), *Algo va mal*, Taurus

Lansley, S., (2013). "El destino de la clase media", *Vanguardia dossier*, nº. 47, 2013 (Ejemplar dedicado a: *El mundo de la clase media*), pp. 14-19.

Lora E. (2010). "La diferencia entre ser clase media y sentirse clase media", *Revista Dinero.*

López-Calva, Luis F.; Cruces, G.; Lach, S.; Ortiz-Juárez, E. (2014). "Clases medias y vulnerabilidad a la pobreza. Reflexiones desde América Latina", *El Trimestre Económico*, Vol. LXXXI (2), núm. 322, abril-junio, 2014, Fondo de Cultura Económica Distrito Federal, México. pp. 281-307

López-Calva, L., Ortiz-Juarez E. (2011). “A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class.” *Policy Research Working Paper* 5902, World Bank, Washington, DC.

Lugo A. & Vakis, R. (2013). *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. Washington, DC: World Bank.

Martín García, S. (2014). *¿Cómo afecta la crisis a las clases sociales?*, Alternativas

Milanovic B., (2012). *Los que tienen y los que no tienen*, Alianza Editorial

Molina Temboury L. (2014). ¿Dónde está la clase media?

http://economistasfrentealacrisis.com/donde-esta-la-clase-media/

Shleifer, Ai & Vishny, Robert W, (1989). "Industrialization and the Big Push," *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 97(5), pages 1003-26, October.

Tezanos, J. (2009). *La sociedad dividida: estructuras de clases y desiguales en las sociedades tecnológicas*, Editorial biblioteca.

Peláez C. (2014). La quiebra de la clase media española, *Fundación encuentro*.

Piketty T., (2014). *El capital en el siglo XXI.* Fondo de cultura económica de España.

Wright, E. (1992). "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases". Revista *Zona Abierta*, Nº 59-60. Madrid y en *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, compilado por J. Carabañas y A. de Francisco, Madrid, Pablo Iglesias, pp.17-125.