

9. De piel de cocodrilo.
SALVATORE FERRAGAMO.
6000 euros.

**¿PREFIERES
ALGO MÁS
EXCLUSIVO?**



Informes de economía nº 4

HAY POBRES PORQUE HAY MUY, MUY RICOS

informes de economía nº 4

Edita:

Seminario de Economía Crítica TAIFA

Disseny i maquetació:

Gents de Baladre de Xàtiva

Seminario de Economía Crítica TAIFA

Il·lustracions coberta:

El País Semanal. Fotografía E.B.I./D. R.

Edificio de La Palma-Palmilla, Málaga. Fotografía de Victoria Manjón-Cabeza que aparece en la publicación *Palma- Palmilla, la otra mirada*.

Dipòsit legal:

Impressió: MATÉU Impresores, S. L.



LICENCIA CREATIVE COMMONS

Reconocimiento - No comercial - Sin obra Derivada 3.0

Esta licencia permite copiar, distribuir, exhibir los textos e imágenes de esta publicación siempre que se cumplan las siguientes condiciones:



Reconocimiento: Este material puede ser distribuido, copiado y exhibido por terceras personas si se muestra en los créditos.



No comercial: El material original y los trabajos derivados pueden ser distribuidos, copiados y exhibidos mientras su uso no sea comercial.



Sin obra derivada: Este material puede ser distribuido, copiado y exhibido pero no se puede utilizar para crear un trabajo derivado del original.
- Se deberá establecer claramente los términos de esta licencia para cualquier uso o distribución de este material.
- Se podrá prescindir de cualquiera de estas condiciones si se obtiene el permiso expreso del autor.

Este libro tiene una licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs. Para consultar las condiciones de esta licencia se puede visitar <http://creativecommons.org/licenses/by-nd-nc/3.0/> o enviar una carta a Creative Commons, 559 Nathan Abbot Way, Stanford, California 94305, EUA.

© Zambra



índice

Introducción	2
La participación de los salarios	4
Los beneficios empresariales	18
La concentración de la riqueza	24
Pobrecitos servidores empresariales	41
La precariedad del bienestar	50
El impacto de los aspectos no salariales: aumento del coste de la vida, de la vivienda y pérdida del poder adquisitivo	57



Introducción



Esta de moda contar pobres. Las más renombradas instituciones públicas —Naciones Unidas, Banco Mundial, la UE— se preocupan de saber cuantos pobres hay, así como importantes instituciones privadas. En el estado español existe una también un gran interés por la pobreza entre las instituciones privadas —Caritas era ya habitual—, pero ahora son los bancos y cajas de ahorros las que se preocupan por saber cuántos hay y quiénes son los pobres. Los pobres están contados de todas las formas y direcciones posibles: edad, condiciones familiares, sexo, etc., etc.

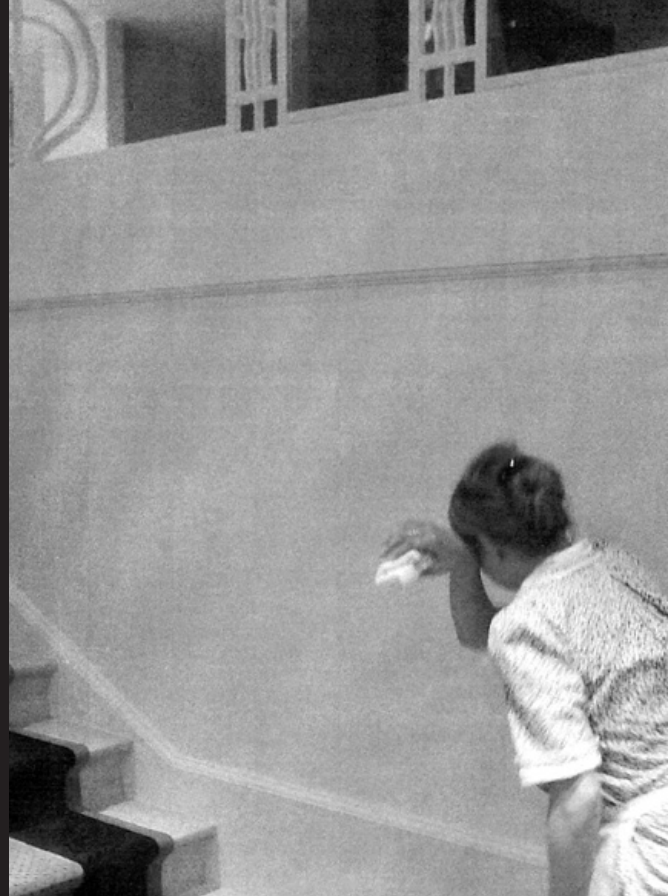
En TAIFA no estamos en contra de que se conozcan las condiciones de los pobres y la pobreza. Mejor, si ello contribuye a eliminarla. Pero nos sorprende que en muy pocas ocasiones se amplía esta preocupación a saber ‘por qué hay pobres’, a inquirir en la causas profundas de esta pobreza. Se comenta por las causas inmediatas —que si son mujeres solteras con hijos, ancianos, inmigrantes, gentes con poca cualificación profesional, que si en ciertas regiones hay más pobres—, pero muy pocas veces se intenta ir más allá. En TAIFA querríamos saber porque la pobreza se mantiene frente a países que crecen en su riqueza. Es curioso que en el occidente europeo, por muchas vueltas que se le den a las estadísticas, en casi todos los países aparece estadísticamente que los pobres se mantienen desde hace muchos años en un intervalo entre el 15-20% de la población. Y ello a pesar de tantos estudios y de políticas de erradicación de la pobreza. ¿Por qué es esto así?

TAIFA considera que la pobreza es fruto de la existencia del sistema capitalista, basado en la explotación de unas personas por otras. Y que mientras esta explotación

exista no se erradicará la pobreza. Por eso, hemos decidido mirar al otro lado de la pobreza, es decir, a la riqueza de ‘los otros’. De aquellos que poseen la mayor parte de la riqueza que produce la sociedad. Hemos pensado que puede tener interés ver quienes son ‘los ricos’, a qué se dedican y donde están. Pensando que eso nos explica también porqué existen los pobres. Curiosamente, hay muchos menos estudios sobre la riqueza que sobre la pobreza. Los ricos ya saben quienes son, y los pobres no tienen interés ni dinero para saberlo. Lo que es políticamente muy conveniente. Si los ricos son ‘invisibles’, como a veces se dice de los pobres, nadie se meterá con ellos. Por eso TAIFA ha pensado en hacer este Informe sobre ‘Hay pobres porque hay muy, muy ricos’. Por lo menos para explorar un poco ese universo de riqueza que se encuentra tan lejos de la mayoría de la población. Para ver donde va la riqueza que el conjunto de la sociedad produce.

Cuando en el capitalismo se analiza la distribución de la riqueza social que se produce cada año, se comienza por considerar la división de la misma entre los salarios, en tanto que remuneración del trabajo y fuente básica de los ingresos de la gran mayoría de la población, y los beneficios del capital, que responde a la parte de la riqueza que se apropian los propietarios del capital, justamente en razón de su propiedad. Por ello se presenta en primer lugar un trabajo, “La participación de los salarios”, realizado por Hans Schweiger y Antonio Rodríguez, sobre la distribución primaria de la renta, para ver cuánto de la misma va al trabajo y cuanto al capital. Pero esta distribución en origen, supone una gran simplificación, ya que en el interior de

Hay pobres porque hay muy, muy ricos



cada una de las dos grandes clases sociales que existen en la sociedad, se pueden encontrar grandes diferencias entre los ingresos (rentas) de distintos grupos y personas. La realidad es más compleja. Las remuneraciones del trabajo no son iguales entre todos los trabajadores, sino que existen importantes diferencias como consecuencia de la distinta consideración social de las tareas que éstos ejercen, o de las distintas fuerzas sociales que ostentan. Por ello, en dicho artículo se pasa inmediatamente a presentar las diferencias salariales y algunos de los elementos que influyen en las condiciones de vida de los asalariados. Le sigue un artículo sobre “Los beneficios empresariales”, escrito por Daniel Mayals, que permite percibir entre otras cosas donde va la riqueza y porqué los salarios no crecen, y que permite también ver que tampoco las rentas del capital son iguales para todos los capitalistas, bien por las distintas oportunidades de beneficios o por posiciones de monopolio. Esta parte se completa con un artículo de José Iglesias y Miren Etxezarreta sobre “La concentración de la riqueza”.

En la segunda parte se presentan los ingresos considerados individualmente de los poseedores de la riqueza y de quiénes forman la cohorte que les sirve. Lo que ganan las élites económicas y políticas de este país, en el artículo “Pobrecitos los servidores empresariales”, elaborado por Carles Badenes. Pero las personas y las familias, sobre todo las modestas, no viven sólo de su trabajo individual, sino que en su nivel de vida influyen otras muchas condiciones sociales —la seguridad social, vivienda, transporte, etc.— que dependen grandemente de la política social y redistributiva del estado, que está experimentando una regresión muy

significativa. A la incidencia de los aspectos no salariales se dedican los otros dos artículos restantes, “La precariedad del bienestar” por Elena Idoate y Joan Junyent, y “El impacto de los aspectos no salariales” por Núria Pascual.

Aunque los artículos van firmados individualmente, los mismos, y el conjunto del Informe, es fruto del trabajo y las discusiones que se llevan a cabo en el grupo de Aplicada del Seminario TAIFA. Lo que presentamos no es un conjunto de trabajos individuales sino el resultado de un trabajo colectivo.

Debido al enfoque que hemos explicado al principio, deliberadamente no hemos querido presentar una recopilación de la pobreza en este Informe. Ya existen muchos trabajos y, sobre todo, pensamos que la pobreza es intolerable en una sociedad rica. Por lo que nos interesa más saber porqué hay pobres que cuántos hay. No hay razón alguna para que exista ni un solo pobre.

Como tantas otras veces, tenemos que llamar la atención hacia las discrepancias entre los datos de las distintas fuentes estadísticas. No hay que tomar los datos por sus valores literales, sino considerar las tendencias que marcan los mismos.

Esperamos que estos materiales ayuden a entender la naturaleza de esta sociedad, y su carácter intrínsecamente injusto. Pero, sobre todo, esperamos que los mismos ayuden a decidirse a luchar sin descanso por transformar esta sociedad en otra más satisfactoria, armónica y sobre todo, más justa.

Seminario TAIFA

PRIMERA PARTE

La participación de los salarios

Hans Schweiger y Antonio Rodríguez

“España va bien”, la economía crece, en términos del PIB (producto interior bruto), o sea la totalidad de bienes y servicios producidos. La tarta es cada año más grande. Pero, ¿esto quiere decir que las cosas van bien para todos? ¿Quién se beneficia del crecimiento económico, o sea del aumento año por año de los bienes y servicios producidos? ¿Y en que proporción? En este artículo analizaremos como se reparte la tarta del PIB en España, y como este reparto ha cambiado a lo largo de los últimos años y décadas. Lo haremos en dos apartados:

- en el primero apartado miraremos como se reparte el PIB producido entre trabajo y capital, o en otras palabras: entre los salarios y los beneficios;
- en el segundo apartado analizaremos las diferencias (al nivel de renta) entre los diferentes grupos de asalariados

1. EL REPARTO DE LA TARTA ENTRE TRABAJO Y CAPITAL

Para obtener información sobre el reparto de la tarta del PIB, primero recurriremos a los datos oficiales, y a continuación analizaremos más en detalle algunos aspectos que determinan la distribución global entre capital y trabajo.

1.1 Contabilidad nacional: la distribución del PIB entre salarios y beneficios

En la contabilidad nacional, en los últimos años elaborada según el Sistema Europeo de Contabilidad (SCE, para España ver el INE-Instituto Nacional de Estadística), se publican cada año los datos sobre la distribución de PIB en las dos categorías principales, los ingresos de los asalariados

(denominadas “contribuciones salariales” en el SCE) y los ingresos de los no-asalariados (excedente operativo bruto). La categoría “contribuciones salariales” incluye los salarios brutos, pero también los ingresos indirectos de los trabajadores en forma de contribuciones a la Seguridad Social. Por otra parte, la categoría “excedente operativo bruto” incluye los beneficios brutos de las empresas, pero también los ingresos de trabajadores no-asalariados que trabajan por cuenta propia, como los trabajadores autónomos, campesinos o pequeños comerciantes.

Estos datos de la contabilidad nacional son antes de impuestos, o sea no tienen en cuenta el papel del Estado. Este papel lo hemos analizado en el Informe Taifa nº 2, y no volveremos aquí sobre ello.

La participación de los ingresos de los asalariados (salarios brutos más cotizaciones sociales) en el total del PIB en España se mantuvo prácticamente constante en la última década (1995–2004), entorno al 54% del PIB (al coste de los factores) y en un 49% a precios de mercado¹; y prácticamente se mantuvo a ese mismo nivel ya desde inicio de la década de los 70. La contraparte, ‘excedente operativo bruto’ se halla en torno al 46% o al 51% según la medida utilizada (Figura 1).

Esto a la primera vista nos podría sugerir, que en los últimos 40 años la distribución de la renta se mantuvo al mismo nivel, y que no había redistribución ni a favor del trabajo, ni a favor del capital. Que en realidad esto no es así, lo veremos, si nos miramos los datos un poco más en detalle.

Para eso hay que desglosar la categoría estadística del excedente, o sea los aproximadamente 46 % del PIB, en la parte que corresponde a beneficios de capital propiamente

	Concepto	SCE	Categorías utilizadas en este informe
Total PIB	Salarios brutos	Contribuciones salariales	Ingresos de trabajo asalariados
	Contribuciones asalariados a la seguridad social		
	Ingresos trabajadores a cuenta propia (autónomos, pequeños comerciantes)	Excedente operativo bruto (Plusvalía)	Ingresos por trabajo propio de los trabajadores a cuenta propia y de los empresarios
	Beneficio empresas		Beneficios de capital

Tabla 1. Categorías utilizadas en el SCE (Sistema Europeo de Contabilidad) y desglose del excedente en ingresos por trabajo a cuenta propia y beneficios de capital propiamente dicho.

te dicho, y por otra parte lo que son ingresos por trabajo a cuenta propia, según el esquema tal como se presenta en la Tabla 1.

Como ya hemos dicho, si bien la participación de los salarios en el periodo de 1995-2004 se mantiene prácticamente constante entorno al 54 %, en el mismo periodo el porcentaje de la población activa que trabaja de forma asalariada subió de 81 a 85% (datos AMECO), lo cual quiere decir que un número más grande de personas recibe el mismo trozo del pastel. Por otra parte, el porcentaje correspondiente a ingresos por trabajo a cuenta propia ha ido continuamente disminuyendo, ya que el porcentaje de asalariados es cada vez mayor, y el porcentaje de los trabajadores a cuenta propia (campesinos, pequeños comerciantes, etc.) ha ido disminuyendo.

Son los beneficios de capital los que han subido desde el mínimo del 25 % del PIB en el año 1967 hasta rozar casi el 40 % en el 2006. Como contraparte, el total de los ingresos por trabajo (sumando trabajo asalariado y trabajo por cuenta propia = la "participación depurada de los salarios"² calculado según costes de factores³), bajó de casi 75% a 61% del PIB en el mismo periodo, lo cual significa que se redistribuyó un 14% del PIB a favor de beneficios empresariales y rentas de capital.

Igual que en España, desde mediados de los años 70 la participación de los ingresos por trabajo en el PIB (la "participación depurada de los salarios") está bajando en prácticamente todos los países de la UE⁵ y la proporción de los beneficios empresariales y rentas de capital

está subiendo en consecuencia (Figura 2). Esto significa una redistribución masiva y continuada de la riqueza hacía los propietarios de capital a lo largo de las últimas 3 décadas.

Otros datos, que provienen del INE, aunque cuantitativamente son distintos, confirman y marcan una intensificación de la tendencia descendente de la parte de los salarios.

A pesar de que las cifras presentadas ya de por sí hablan un lenguaje muy claro, hay que ir con cuidado con una interpretación demasiado

simplista en el sentido del clásico antagonismo capital-trabajo. La definición de clase según propietario de capital/receptor de renta de capital vs. no-propietario de capital/receptor de contribuciones salariales cada vez menos refleja la complejidad del sistema capitalista actual:

- si bien la participación de los asalariados en las rentas de capital en su conjunto es despreciable (ver apartado 1.2.6), si es cierto que hay cada vez más trabajadores con salarios medios/altos propietarios de acciones, fondos de inversión etc., para los que las rentas de capital son una parte importante de sus ingresos, más allá del salario;
- los altos ejecutivos de grandes empresas formalmente son empleados asalariados, pero con unos ingresos y una capacidad de decisión que en muchos casos supera la de los propietarios de capital (ver apartado 2 sobre la distribución de los salarios).

En este sentido la creciente participación de la renta de capital (beneficios) en el PIB solo refleja una parte de la

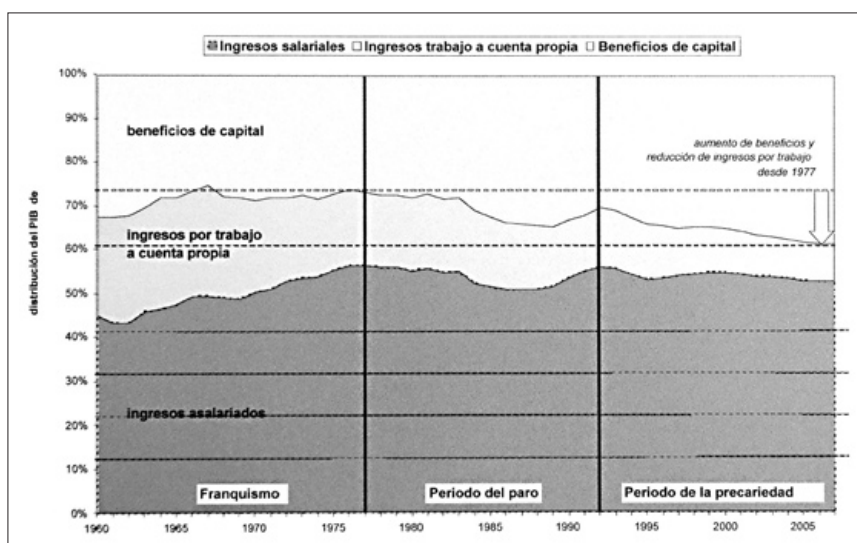


Figura 1. Evolución histórica de la participación del trabajo y del capital en el PIB (en costes de factores) en España. Fuente: elaboración propia en base a datos AMECO, indicadores UWCD, UOGD, UQGD y UYGD.⁴

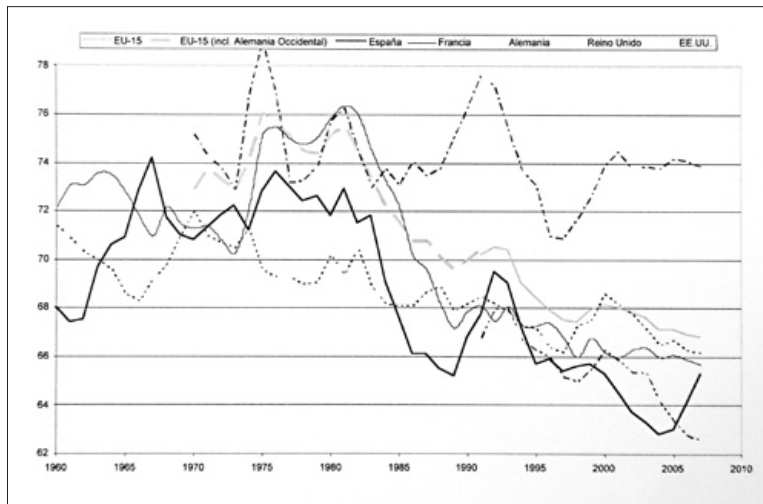


Figura 2. Evolución histórica de la participación depurada de los salarios en diferentes países de la UE y EE.UU. Fuente: AMECO, indicador ALCD2: participación depurada de los salarios según costes de factores.

redistribución de abajo hacia arriba. Para tener una imagen completa de la masiva redistribución de las últimas décadas habría que hacer un análisis más diferenciado y con otras categorías más finas.

1.2 La evolución de las condiciones de vida de los trabajadores y clases populares

1.2.1 Evolución del salario real

Como hemos visto en los apartados anteriores, la participación de los salarios en el total del PIB se ha ido reduciendo de forma continuada a lo largo de los últimos 30 años. Pero queda por responder la pregunta de si esta redistribución de abajo hacia arriba tuvo como consecuencia un empobrecimiento de las clases populares no solamente relativo, sino también en términos absolutos.

El principal indicador estadístico que debería dar respuestas a esta pregunta es el salario promedio real, esto es el salario promedio corregido por el IPC, que es un indicador para el poder de compra del salario promedio.

Si miramos las estadísticas, vemos que los salarios reales (promedios) en España están prácticamente estancados desde el año 1980. Esto quiere decir que a pesar de que la economía en su conjunto ha ido creciendo desde los 80, este crecimiento macroeconómico

no ha tenido prácticamente ningún impacto en los ingresos de los trabajadores. El aumento del salario real en España en los 20 años de 1980 a 2000 es incluso inferior que en el resto de la UE (aumento de 1.4% vs. 2.1% en la UE). Y lo que es peor, en los últimos diez años (1995-2005) el poder adquisitivo del salario medio ha bajado un 4%. El crecimiento económico de los últimos 25 años ha ido casi exclusivamente al crecimiento de los beneficios del capital.

La evolución de los ingresos totales reales por asalariado/a (salario bruto más cotizaciones sociales) se muestra en la Figura 3. Se observa una ralentización del crecimiento tanto en los países de la UE-15 como en España desde finales de los años 70 y en España un estancamiento desde el año 1992.

1.2.2 Evolución de la productividad vs. salario real

La productividad del trabajo siguió creciendo en los años 80 y 90, aunque a un ritmo inferior que en las décadas anteriores.

Para el periodo de 1981 - 2000 el aumento del salario real en la UE-15 en el promedio cada año es 0.9 % inferior al aumento de productividad. En España esta diferencia es algo mayor del 1%. Esto quiere decir que mientras que el valor producido por hora de trabajo en estos 20 años subió en aprox. 40%, los salarios reales solo subieron un 15%.

Esta apropiación del aumento de productividad por parte del capital no es sino otra forma de constatar la redistribución del ingreso nacional que ya hemos ido analizando en los apartados anteriores. Para que la distribución del ingreso entre capital y trabajo se quedase constante, el aumento del salario real tendría que ser igual al aumento en la productividad.

1.2.3 Evolución del poder de compra de los salarios

Como ya hemos visto, el salario real está estancado prácticamente estancado desde hace más de 20 años, lo que podría sugerir que el poder de compra no aumenta, pero tampoco desciende. Además, desde mediados de los noventa la inflación⁶ española pese a seguir

En los últimos tres décadas ha tenido lugar una redistribución masiva y continuada del ingreso nacional en detrimento de los ingresos por trabajo y a favor de los beneficios de capital.

por encima de la media Europea es moderadamente baja, entre el 2 y el 4%.

Pero la experiencia real vivida por muchas familias sugiere que el IPC no refleja adecuadamente la evolución del poder de compra real para las capas de población con rentas bajas. El IPC se determina evaluando los precios de una determinada cesta básica compuesto por diferentes productos y servicios. Si por ejemplo el precio de los alimentos básicos y de la vivienda sube, pero por otra parte algunos bienes de lujo bajan de precio, entonces el IPC en su conjunto se puede mantener bajo, al mismo tiempo que el coste de vida de quien dedica la mayor parte de sus ingresos a comprar bienes básicos puede aumentar de forma importante.

O en otras palabras: la “cesta básica” de un trabajador precario no es la misma que la cesta básica de un ejecutivo o un empresario. Son especialmente las personas de rentas más bajas, que destinan casi la totalidad de sus ingresos a comprar bienes de consumo básico, que son precisamente los que más han aumentado de precio.

La desconfianza en el “salario real” como medida estadística del nivel de vida también se confirma desde la evolución histórica más a largo plazo: si bien los datos de la evolución del salario real, que indican que este se haya casi cuadruplicado en los 40 años de 1960 - 2000 (ver Figura 3), sugieren un aumento similar en el “estándar de vida”, las familias españolas en el año 2003 gastaron en el promedio un 18,0% de su gasto total para alimentación y bebidas (2.2%) y un 36.5% para vivienda y gastos del hogar. Esto quiere decir que más de un 56% del gasto de las familias va destinado al cubrimiento de necesidades absolutamente básicas (sin contar otros gastos que también se pueden considerar básicos como vestimenta, salud, educación etc.).⁷ Se puede suponer que el porcentaje de estos gastos en las familias con ingresos bajos es bastante superior. La misma cifra en el año 1998 ha sido incluso inferior en aprox. 1%, habiendo aumentado especialmente el porcentaje dedicado a la vivienda de 29.8% a 31.9%.

El salario real se ha cuadruplicado desde el 1960 y duplicado desde el 1970. Además mientras entonces era habitual

que con un salario bastaba para —bien o mal— alimentar una familia, hoy como regla se necesitan dos salarios para sobrevivir, o sea una familia gasta de 4 a 8 veces más en términos de salario real que en el 1960. Pero si seguimos gastando más de dos tercios de nuestros ingresos para

cubrir las necesidades básicas, se plantea la pregunta: ¿Comemos realmente cuatro a ocho veces más o mejor, y ocupamos cuatro a ocho veces más espacio para la vivienda que nuestros abuelos en el 1960, o dos a cuatro veces más que en el 1970? Sin duda desde entonces ha mejorado la calidad de la alimentación como las condiciones de vivienda en su promedio en muchos aspectos. Pero queda la pregunta, si esta mejora ha sido realmente tan grande como las estadísticas nos sugieren

(el factor cuatro a ocho), o si hay alguna trampa en las estadísticas.

No tenemos una respuesta clara para responder esta pregunta, y lo que podemos dar aquí son sólo algunas pistas para seguir indagando. La experiencia intuitiva tal como se ha descrito antes indica, que el poder de compra real de las clases populares evolucionó peor de lo que indica la evolución del salario real promedio. Si este último creció muy poco en los últimos 25 años tal como hemos visto en la sección anterior, muy probablemente el poder de compra real del salario promedio creció todavía menos, y es incluso posible que haya ido bajando en términos absolutos.

Los salarios reales en España están prácticamente estancados desde el año 1980 y han bajado en un 4% de 1995 al 2005. El crecimiento económico de los últimos 25 años era casi exclusivamente un crecimiento de los beneficios del capital.

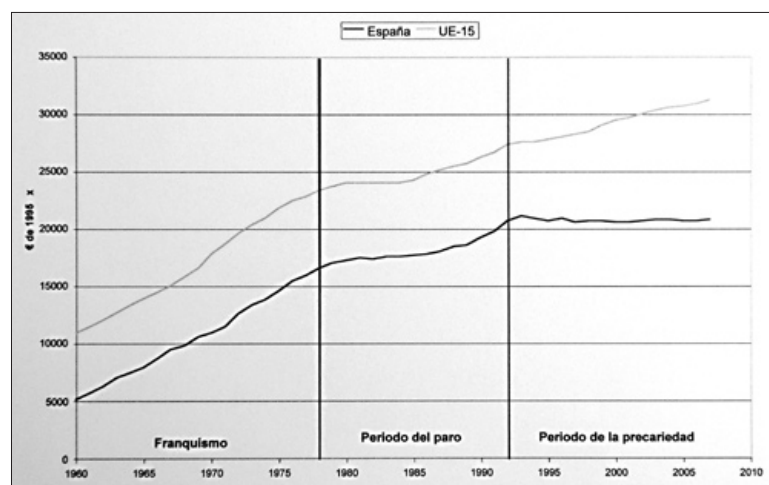


Figura 3. Ingresos salariales totales (salarios + contribuciones a seguridad social) reales por asalariado/a (en euros de 1995). Fuente: elaboración propia en base a AMECO, parámetros RWCDW y HWCDW.

1.2.4 Evolución de las horas trabajadas

Podría ser que los salarios (promedios) reales no hayan aumentado casi, pero que el incremento de la productividad al menos haya tenido el efecto de que trabajemos menos para el mismo dinero. Vamos a ver que dicen los números.

Las horas anuales trabajadas por trabajador/a en España son de las más altas en Europa. La jornada (horas pagadas) en España es 30h/mes más larga en España que en Francia, y 10 h/mes superior al promedio de la UE (tanto UE-15 como UE-25). Una relación similar se da respecto a los días de vacaciones pagadas (Tabla 2).

Al nivel internacional hay un alto desnivel de horas trabajadas por capita y por trabajador según país. Las tendencias históricas son decrecientes en la mayoría de países tanto en horas anuales trabajadas por trabajador, como en horas trabajadas por capita⁹.

Estas cifras de las estadísticas oficiales no incluyen las horas extra no-pagadas. Para los años 1999 y 2002, un 46.4% de los trabajadores prolonga su jornada laboral más allá de la jornada nominal, un 22.3% (la quinta parte de todos los trabajadores) sin compensación económica. La gran mayoría (73.3 %) explica como causa la sobrecar-

ga de trabajo¹⁰. Según datos de Eurostat los asalariados a tiempo completo trabajan un promedio de 8.5 horas extra por semana, de las cuales aprox. 4.7 horas no pagadas, o sea en el promedio se le regala al patrón como extra más del 10% de la jornada regular acordada según convenio.

Más difícil de evaluar, debido a la falta de datos estadísticos, pero no por eso de menor importancia son las horas no remuneradas dedicadas a actividades relacionadas con el trabajo¹¹:

- Debido a la dificultad de encontrar empleo (estable) los trabajadores aceptan puestos de trabajo cada vez más distantes de su domicilio, con lo cual aumenta el tiempo —y también el coste— para los desplazamientos hacia el lugar de trabajo.

En el 2002 un 19.9% de los trabajadores necesita más de media hora para los desplazamientos hacia el trabajo y un 5.1% más de 1 hora. Para este último grupo, que para los viajes de ida y vuelta al trabajo por tanto necesita más de 2 horas, los desplazamientos hacia el trabajo significan un extra de más del 25% de la jornada laboral. En 1999 los mismos grupos todavía eran un 16.3% (más de media hora) y de 4.7% (más de una hora), con lo cual se puede decir que los desplazamientos de larga distancia subieron de 21% a 25% del total de trabajadores en 3 años¹².

- Muchos trabajadores dedican horas de su tiempo libre y también dinero para cur-

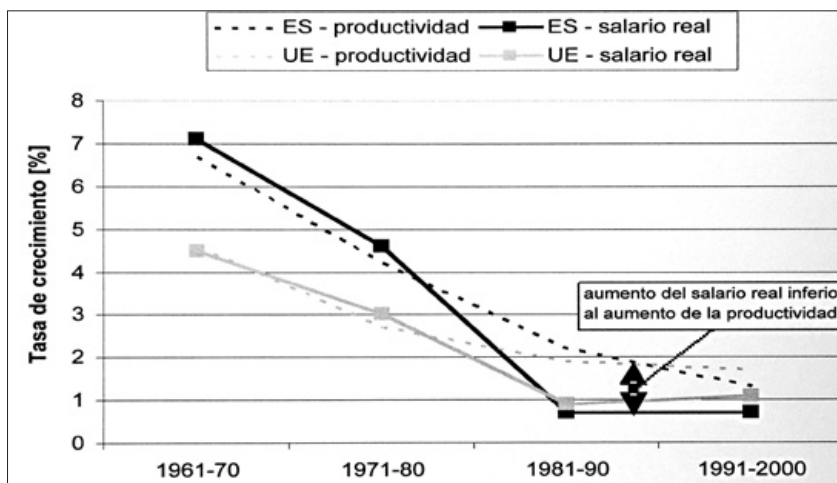


Figura 4. Evolución de las tasas de crecimiento de la productividad, del salario real y diferencia tasa de crecimiento de salario real respecto a productividad en España y en la UE. Fuente: Eurostat.

El valor producido por hora de trabajo subió en 40%, mientras que los salarios reales solo subieron un 15% en los 20 años de 1981 a 2000.

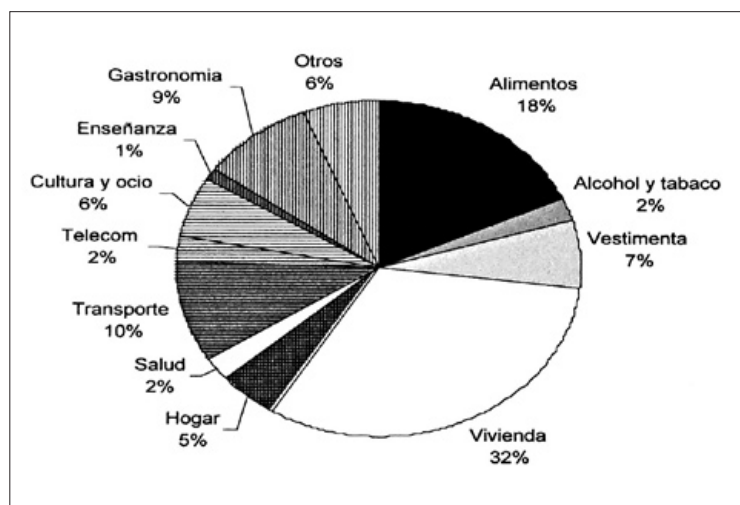


Figura 5. Distribución del gasto de las familias. Fuente: INE. Encuesta continua de los presupuestos familiares. Datos del 2003.

sos de formación (idiomas, informática, etc.), en muchos casos no tanto como hobby o por curiosidad e inquietud personal, sino en la esperanza de que esto mejore sus posibilidades en el mercado laboral.

- El tiempo y el esfuerzo dedicados a la búsqueda de empleo también se tendría que contabilizar como recursos dedicados al trabajo en el sentido amplio. Con el aumento de la precariedad, la frecuencia del cambio de empleo y los niveles altos de desempleo este tiempo de búsqueda también aumenta.

Como todas estas horas no significan un gasto para la empresa y no se contabilizan en las estadísticas oficiales, tampoco se reflejan en los cálculos de “productividad” de la economía en su conjunto.

En resumen se puede decir que, en conjunto, las clases populares (trabajadores y desempleados) dedican más tiempo a trabajar en y para la economía formal que hace 25 años, antes de la “tercera revolución industrial”, a pesar del inmenso aumento en la productividad en todos los sectores desde la producción industrial hasta el transporte y los servicios, debido a la microelectrónica.

1.2.5 Ingresos no-salariales

Para completar el cuadro de la evolución de las condiciones de vida de las clases populares, debemos tener en cuenta no solamente los ingresos salariales directos y de forma monetaria, sino también la parte del gasto público dedicado a fines de interés general, como gastos en educación y salud pública, subsidios de desempleo, jubilaciones etc.

Especialmente para las clases bajas lo relevante no es tanto el salario individual, sino la evolución del ingreso (familiar) total (salarios + subsidios + jubilaciones etc.) mediante el cual se organiza la subsistencia colectiva. Debido al “adelgazamiento” del sector público y del “estado de bienestar” los ingresos no-salariales (monetarios y no-monetarios) también están bajando.

El gasto para protección social en España está en la cola de la Unión Europea. En términos de paridad de poder

de compra el gasto en protección social por capita en el 1999 fue de 3.415 euros, menos del 60 % del promedio en la UE-15 (5.793 euros). En relación al PIB el gasto en protección social disminuyó durante la década de los 90¹².

1.2.6 El “capitalismo patrimonial”: los asalariados propietarios de capital

Algunos teóricos sostienen que la tendencia decreciente de la participación de los salarios al menos parcialmente está compensada por el hecho de que cada vez más familias trabajadoras poseen acciones y otros activos financieros, y por tanto en cada vez mayor medida reciben también ingresos de capital.

No obstante, en un análisis para Francia y EE.UU. Álvarez y Medialdea¹⁴ muestran que en Francia en el año 2002 menos del 30% de las familias poseían acciones y sólo 2.7% del capital de la bolsa de París corresponde a trabajadores. En EE.UU. 50% de las familias poseen acciones, pero 85% de las acciones están en manos del 10% de la población, y el 30% pertenece al 0.5% de la población.

En España, el porcentaje de hogares que posee de manera directa acciones cotizadas en bolsa es del 0,8%. Esta cifra aumenta con la renta y la riqueza neta, y el aumento es mayor al pasar a los tramos superiores de renta y

riqueza. Por nivel de renta, el 3,4% de los hogares en los dos deciles inferiores de la distribución de ingresos tiene este tipo de activo, y dicha proporción llega al 33,6% para el decil superior¹⁵.

Por tanto solo los asalariados con salarios más altos perciben algunos beneficios de capital que aumentan sus ingresos de forma significativa, mientras que los demás —la mayoría— difícilmente pueden completar sus ya bajos ingresos con rentas de capital. Por el contrario, es cada vez más frecuente incluso que —en vez de recibir ingresos (intereses de ahorros, etc.) —muchas familias tienen que dedicar parte de sus ingresos salariales para pagar los gastos del creciente endeudamiento (intereses para créditos de consumo, etc.).

Las horas anuales trabajadas por trabajador/a en España son de las más altas en Europa. La jornada es 30h/mes más larga que en Francia y 10h/mes más larga que en el promedio de la UE.

	Horas por trabajador y año	Horas per capita y año ³	Días de vacaciones pagadas por año
España	1807	725	22.8
UE-15	1581	691	25.4

Tabla 2. Horas anuales trabajadas por trabajador/a y per capita en España y la UE-15. Fuente: OECD (horas trabajadas) y Eurostat (días de vacaciones).

1.3 ¿ Y la lucha de clases ?

La distribución de la renta entre capital y trabajo viene dada principalmente por la relación de fuerzas entre los trabajadores y los capitalistas, o en otras palabras,

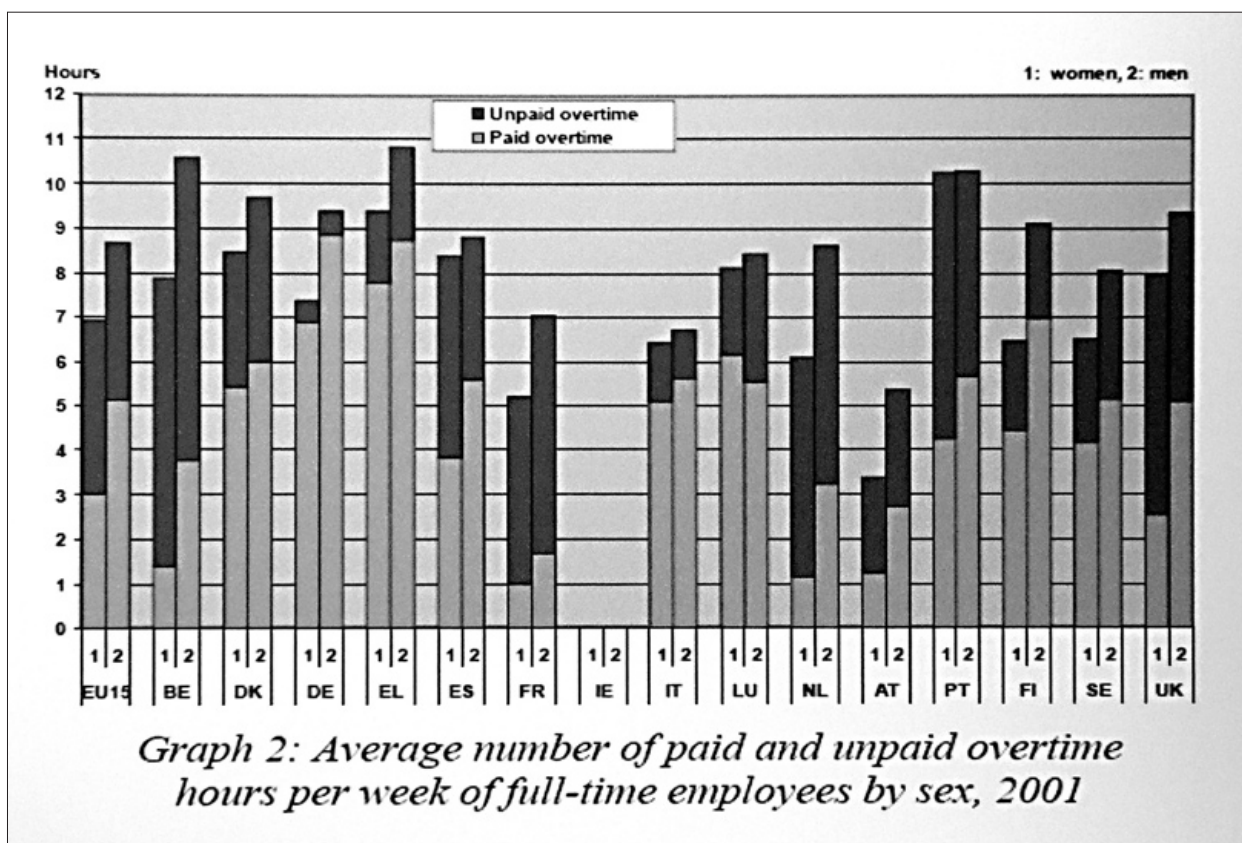


Figura 6. Horas extra trabajadas pagadas y no pagadas, en los países de la Unión Europea en el año 2001. ES España. Fuente: EuroStat: Statistics in Focus 11/2004.

por la lucha de clases. Esta relación de fuerzas está en constante evolución y influye fuertemente en una serie de marcos o regulaciones institucionales y de determinadas políticas que son las que hacen que la distribución sea una y no otra. Estas regulaciones y políticas son la negociación colectiva, la legislación laboral (salarios mínimos,...) y las políticas redistributivas o el gasto social.

En este contexto hay que mencionar que en el caso español el cambio de la dictadura franquista a la democracia no significa un cambio para mejor en cuanto a la distribución de la renta, sino al contrario (ver la Figura 1). Tampoco se observa ningún cambio significativo entre los gobiernos del PP y del PSOE (lo mismo ocurre en otros países, donde se dieron alternancias políticas equivalentes, sin que esto hubiera provocado cambios sustanciales en la distribución del PIB, como se puede ver en la Figura 2). Es decir, en los últimos veinticinco años no se observa una correlación de fuerzas suficiente para mejorar la dis-

tribución del producto social a favor de los trabajadores, sino que, al contrario, los datos indican que la situación se deteriora para éstos.

1.3.1 Convenios colectivos, papel de los sindicatos

La negociación colectiva y los convenios firmados, son el marco que trabajadores y empresarios se dan para desarrollar la actividad productiva. Los trabajadores como colectivo pueden obtener mejores condiciones laborales y salariales que individualmente, de ahí la importancia de los convenios.

Según los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, el número de convenios disminuyó en 2004, tendencia que se acentuó en 2005 según CC.OO. Además el número de trabajadores incluidos en los convenios también se ha reducido de forma espectacular. En el año 2000 el 60% de los trabajadores estaban incluidos en un convenio colecti-

A partir de los 80 el aumento de la productividad ya no se tradujo en una reducción de la carga del trabajo colectivo, ni tampoco en una mejora sustancial del salario real, sino casi exclusivamente en un aumento de los beneficios de capital.

vo, mientras que en el 2004 sólo el 50% lo estaba. En esto influye tanto el hecho de que hayan disminuido el número de convenios firmados, como el hecho de que ha aumentado el número de trabajadores de forma considerable.

Según los datos del Boletín Anual 2004 del Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales, algo más de la mitad de los convenios incluyen una cláusula de salvaguarda que permite revisar el aumento salarial acordado en caso de que este fuera inferior al aumento de la inflación, aunque sólo afecta a un 40% de los trabajadores, unos 6,5 millones de trabajadores.

1.3.2 Evolución del salario mínimo

El salario mínimo interprofesional (SMI) lo fija el gobierno y por tanto es un buen ejemplo de la política laboral que éste propone. Viendo las estadísticas de la evolución del SMI. lo primero que llama la atención es el hecho de que el salario mínimo para el 2005 sólo fuera de 513 euros mensuales y en Diciembre 2006 ha sido aumentado a 560 euros.

En los últimos años, salvo alguna excepción y dejando de lado el aumento de los últimos dos años 2005 y 2006 el salario mínimo ha crecido por debajo del IPC como norma general, lo que quiere decir que los trabajadores que cobran el SMI no sólo tienen sueldos ínfimos sino que además, pierden poder adquisitivo año a año. Según un informe de CC.OO.¹⁶, desde 1980 a 2002 el SMI perdió un 19,8% de poder adquisitivo.

Como ya hemos comentado en el 2005 y 2006 se produjo un aumento que parece romper la tendencia de aumentos por debajo de la tasa de inflación. El aumento en 2005 fue del 11,4% y en 2006 de 9,2%. Este aumento responde al compromiso electoral adquirido por el PSOE de hacer que el salario mínimo español cumpla con la Carta Social Europea, que establece que el salario mínimo debe estar entorno al 60% del salario medio. Aunque por ahora parece difícil, puesto que el objetivo para esta legislatura es que el SMI alcance

los 600 euros. Considerando que el salario medio del año 2002, era de unos 19.802,45 euros brutos por año, el salario medio mensual sería de unos 1650,20 euros y el 60% de éste —considerado generalmente como umbral de pobreza —son unos 990,12 euros. Esto quiere decir

En suma, las clases populares dedican más de su tiempo vital para trabajar en y para la economía formal que hace 25 años, antes de la “tercera revolución industrial”.

que aún con la promesa del PSOE —todavía no cumplida— de elevar el salario mínimo a 600 euros, este se quedaría muy por debajo del 60% del salario promedio, considerado como umbral de la pobreza. Y la UE a 15 miembros sólo Portugal tiene un salario mínimo inferior (incluso Grecia está por encima nuestro)

¿Pero cual es el alcance del

SMI? Se señala que este SMI tiene poca importancia porque afecta a pocos trabajadores: es el salario que en el año pasado 2005 recibieron unos 118.580¹⁷, el 0,77% de los trabajadores a tiempo completo. Pero el SMI tiene una doble afectación ya que por otro lado sirve de referencia para diversas cuestiones, como por ejemplo algunos pluses salariales, como el de antigüedad, contenidos en algunos convenios, en las bases mínimas de cotizaciones a la seguridad social, como referencia o requisito de rentas para el acceso y mantenimiento de ciertas prestaciones. No nos ha sido posible encontrar datos fiables sobre cual es la afectación a personas en estos ámbitos, aunque en algún informe de CC.OO.¹⁸ se habla hasta de unas 700.000 personas por mes. Pero lo que está claro es que es una referencia que afecta a los más desvalidos.

2. DISTRIBUCIÓN DE LOS SALARIOS ENTRE LOS ASALARIADOS

Hasta ahora hemos visto los factores que afectan a los salarios desde una perspectiva de distribución de la renta o del PIB entre capital y trabajo. En este apartado queremos ver como se distribuyen los salarios entre los asalariados. Es decir, como afectan a los salarios factores como el género, el sector en el que se trabaja, la ocupación o el tipo de contrato que se tenga.

2.1 Salario medio, distribución de los salarios y género

La Tabla 3 muestra los salarios medios según la ESS¹⁹ para el año 2002 y la Figura 7 muestra la distribución de los salarios brutos anuales

en función del sexo. El salario medio bruto anual de los hombres fue un 41% superior que el de las mujeres, aunque como veremos más adelante, esta diferencia debe matizarse en función de otras variables como tipo de contrato, de jornada, ocupación o antigüedad.

Sólo los asalariados con salarios más altos perciben algunos beneficios de capital que aumentan sus ingresos de forma significativa.

Si comparamos los datos del 2002 con los del 1995 lo más significativo es que se ha producido una reducción del 4% en la diferencia salarial entre mujeres y hombres. Mientras que en 1995 las mujeres sólo ganaban el 67% de lo que ganaban los hombres, en 2002 ganaban un 71%.

El salario medio es un promedio estadístico, y parece alto comparado con lo que estamos acostumbrados a ver en el mercado de trabajo. La explicación para esta diferencia entre la estadística y lo que intuitivamente percibimos en nuestra experiencia cotidiana es

que la distribución de los salarios es muy desigual: junto a salarios altísimos encontramos salarios muy bajos que son los que la mayoría de los trabajadores vemos.

El 50% de la población gana menos de 15.829,61 euros por año. Esta cifra que supone que hay tantos trabajadores asalariados que ganan por debajo de la misma, como trabajadores que ganan por encima, se denomina salario mediano (a diferencia del salario medio de 19.802,45 euros). Cuanto más grande la diferencia entre salario medio y salario mediano, más grande es la desigualdad de la distribución salarial. El salario mediano, que sería el dato más representativo y que mejor refleja la realidad de la gran mayoría de los asalariados, corresponde a aprox. 1100 euros brutos mensuales con 14 pagas. Lo que quiere decir que más de la mitad de los trabajadores tienen salarios inferiores a esa cantidad.

Además, el 50% de los trabajadores con salarios más bajos reciben el 25% de la masa salarial, mientras que el 10% con salarios más altos reciben algo más del 26% de todos los salarios. Es decir, que la mitad de los trabajadores con salarios más bajos recibe la misma cantidad que se quedan el 10% de los trabajadores mejor pagados. Algo muy parecido sucedía ya en 1995.

La Tabla 4 muestra la distribución de los salarios por percentiles. Esta tabla se lee de la siguiente forma: El 10% de los trabajadores con salarios más bajos reciben 10.412,39 euros en el caso de que sean hombres y 5.896,08 euros en el caso de las mujeres²⁰, y así progresivamente. Así pues vemos que el 25% de los trabajadores con salarios más bajos reciben menos de 12.905,30 euros o 9.446,20 euros anuales dependiendo de que sean hombres o mujeres. Mientras que el 10% de salarios superiores perciben más de cua-

tro veces más. El 25% de los hombres mejor pagados superan los 26.233,81 euros/año brutos. Y sólo el 10% mejor pagado de las mujeres gana los 27.924,84 euros/año brutos. Por otro lado el 10% de los trabajadores varones mejor pagados reciben más de 38.527,28 euros brutos por año.

En el año 2000 el 60% de los trabajadores estaban incluidos en un convenio colectivo, mientras que en el 2005 sólo el 50% lo estaba.

2.2 Salarios y ramas de actividad

Hay grandes diferencias salariales según la rama de actividad. El sector en el que los salarios son más

altos es el de la intermediación financiera (un 88% por encima de la media estatal que incluye todas las ramas), junto con producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua (+73,79%). Le siguen aunque a bastante distancia las industrias extractivas (+23,23%), transportes, almacenamiento y comunicaciones (+19,64%), actividades sanitarias (+8,23%) e Industria manufacturera (+6,15%).

El resto de actividades están por debajo de la media. Destacan los casos de la hostelería (-33,47%)²¹, actividades inmobiliarias y servicios empresariales (-15,81%) y construcción (-13,70%), ya que son sectores muy importantes tanto por su contribución al crecimiento económico como por ser intensivos en mano de obra.

Si comparamos los datos con los de 1995 observamos que los sectores por debajo de la media se han acercado a esta, excepto el sector de actividades inmobiliarias y servicios empresariales que ha aumentado su distancia respecto de la media en casi un 17%. Por el contrario, los sectores que ya estaban por encima han aumentado espectacular-

mente su distancia respecto de la media: intermediación financiera un 20%, industrias extractivas más de un 10%, producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua un 10% y Transportes, almacenamiento y comunicaciones un 5%.

Las mujeres ganan menos de la media en todos los sectores, aunque según ESS 2002 estas diferencias se deben a diferencias de ocupación, tipo de jornada y contrato. El sector de la edu-

cación y el de la construcción (en este hay muy pocas mujeres) son los sectores donde menos diferencias hay. Por otro lado el sector de actividades inmobiliarias y servicios empresariales es de lejos el sector en el que hay más diferencias.

Aún con la promesa del PSOE —todavía no cumplida— de elevar el salario mínimo a 600 euro, este se quedaría muy por debajo del 60 % del salario medio considerado como umbral de la pobreza.

	Ambos sexos	Varones	Mujeres
Salario medio anual bruto 2002	19.802,45	22.169,16	15.767,56

Tabla 3. Salarios medios anuales brutos 2002. Fuente: ESS 2002, INE.

Comparando los resultados con los de 1995 observamos que la distancia entre hombres y mujeres se ha reducido en casi todos los sectores, excepto en la construcción (pese a ser el ese el sector con menos diferencia), en el sector de la intermediación financiera y en el de las actividades inmobiliarias y servicios empresariales.

2.3 Salarios y tipo de ocupación

El tipo de ocupación es una de las variables que más influyen en el nivel salarial. Destaca la gran diferencia del salario del grupo dirección de empresas de más de 10 trabajadores, con los del resto de ocupaciones, un 175% superior al salario medio. En lo que se refiere al resto de ocupaciones, están por encima de la media aquellas ocupaciones que están relacionadas con títulos universitarios (grupos D y E) y el grupo de los técnicos de apoyo (grupo F).

Los grupos con menor salario son los los trabajadores no cualificados en la agricultura, pesca, construcción, industria y transporte (grupo T) y en los servicios (Grupo S).

La media de los directivos es de 54.649 euros brutos por año, pero el 10% más favorecido supera los 91.864 euros brutos por año. En cambio, el salario medio de los peones de la industria y la construcción, grupo T, alcanza

sólo 12.351,65 euros, y el 10% más favorecido de este grupo, supera los 17.409,61 euros brutos por año.

Si vemos, como esta desigualdad salarial ha evolucionado en los últimos años, comparando los datos del 2002 con los

del 1995 observamos lo siguiente:

- la diferencia de los salarios de los directivos respecto a la media ha aumentado de 142% a 175%, lo cual significa un salario casi tres veces más altos que la media de todos los asalariados²².
- el resto de grupos con salarios por encima de la media —los grupos D,E,F (Universitarios y técnicos)— se acercaron más a la media de lo que eran en 1995: El grupo D (Universitarios de 2º y 3er ciclo) pasa del +98% en 1995 al +60% en 2002, el grupo E (Universitarios de 1er ciclo) del +60% al +32%, el grupo F (Técnicos) pasa del +38% en 1995 al +32% en 2002.
- los grupos con salarios por debajo de la media tienden a acercarse a la media, con la excepción de los grupos G y S.

La mitad de los trabajadores asalariados son mileuristas. En las mujeres el porcentaje crece hasta el 61%

Esto quiere decir que, por una parte el grupo de los directivos se distancia cada vez más de los demás asalariados, lo cual coincide con lo que constatamos al inicio, de que este grupo, a pesar de ser formalmente en condición de asalariados, tanto por su nivel de ingresos como por su nivel de

capacidad de decisión se sitúa mucho más cercano a los propietarios de capital que no a la masa de asalariados.

Entre el resto de los asalariados (y con excepción del Grupo S: trabajadores no cualificados en servicios) hay

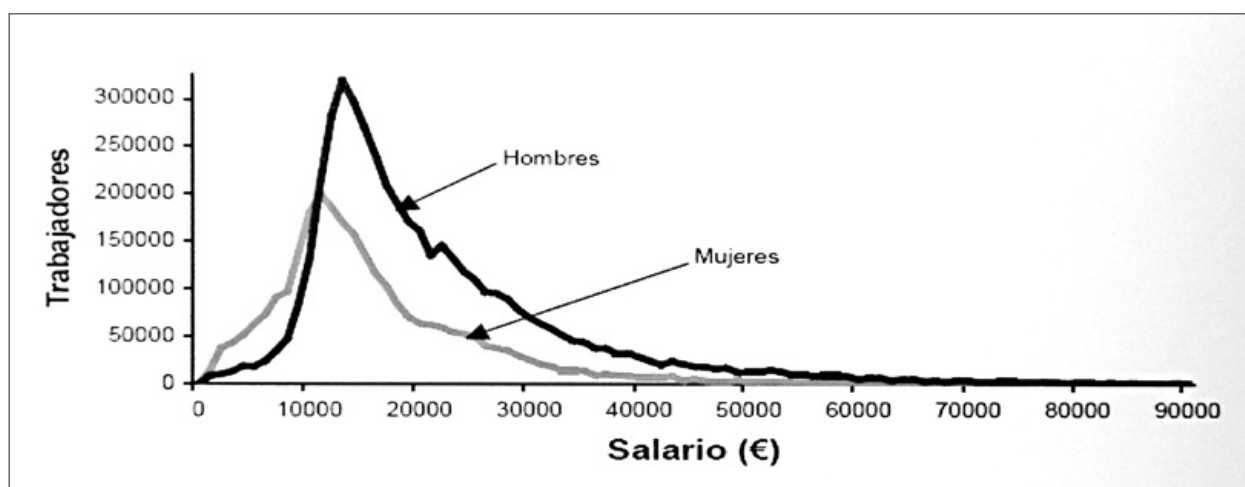


Figura 7. Distribución del salario bruto anual por sexos. Datos del año 2002. Fuente: ESS 2002, INE.

una tendencia a la homogeneización entre los diferentes tipos de ocupación. Los universitarios y técnicos (grupo D, E y F) paulatinamente pierden sus tradicionales privilegios (al menos en cuanto a nivel salarial) y por tanto se puede hablar de una tendencia a la “proletarización” del trabajo intelectual.

Al nivel inferior de la escala salarial (Grupo S: trabajadores no cualificados en servicios) se puede observar que este grupo se aleja cada vez del promedio de los asalariados situándose ya por debajo de la mitad del salario medio, o sea por debajo de lo que se considera el umbral de la pobreza. Y son muchos los trabajadores en este grupo. Podemos hablar de los “working poor”, o sea de los trabajadores pobres: trabajadores sometidos a una creciente sobre-explotación con niveles de salarios de subsistencia o incluso por debajo.

Como ya ocurría con las actividades económicas, también en todas las ocupaciones las mujeres tienen un salario inferior al de los hombres, siendo los grupos S (Trabajadores no cualificados en servicios) y Q (Operadores de instalaciones industriales, de maquinaria fija; montadores y ensambladores) los con mayor diferencia. Según ESS 2002 la diferencia del grupo S se debe a que gran parte de las mujeres incluidas en esa sección están contratadas a jornada parcial.

La situación del 2002 es parecida a la del 1995, aunque observamos que la diferencia salarial entre hombres y mujeres se ha reducido en todas las ocupaciones excepto en los grupos F (Técnicos y profesionales de apoyo) y en M (Trabajadores cualificados de la construcción, excepto los operadores de máquina).

2.4 Salarios y estudios

Lo dicho en el párrafo anterior se confirma analizando los datos de salarios en función del nivel de estudios. Las diferencias salariales son amplias: mayor nivel de estudios mayor salario, pero no tan grandes como las diferencias salariales según tipo de ocupación.

La mitad de todos los asalariados con los salarios más bajos recibe la misma cantidad que se quedan los 10% con los salarios más altos.

Los trabajadores que no han completado la Educación Primaria tienen una remuneración inferior en un 35% al salario medio, mientras que los licenciados universitarios perciben un salario anual casi un 67% superior. A partir del segundo ciclo de secundaria o formación profesional la remuneración es superior al sala-

rio medio. Sin embargo, tener primaria terminada o haber realizado el primer ciclo de educación secundaria apenas da lugar a diferencias en nivel salarial.

Igual que en la clasificación por tipos de actividad (la sección anterior), también en la clasificación de los salarios

Salarios medios y percentiles, Año 2002			
	Ambos sexos	Varones	Mujeres
Media	19.802,45	22.169,16	15.767,56
Percentil 10	8.481,61	10.412,39	5.896,08
Percentil 25	11.573,17	12.905,30	9.446,20
Percentil 50	15.829,61	17.610,83	13.160,00
Percentil 75	23.879,25	26.233,81	19.714,58
Percentil 90	34.727,31	38.527,28	27.924,84

Tabla 4. Salarios medios percentiles. Año 2002. Fuente: ESS 2002, INE.

según nivel de estudios entre 1995 y 2002 se observa una tendencia a la homogeneización: los grupos que 1995 estaban por encima de la media han disminuido su distancia en el 2002 (con la excepción de los dos grupos de menor nivel de estudios). Los licenciados, ingenieros superiores y doctores, pasan de ganar el doble (un 97% más que la media en el 1995) a ganar sólo un 67% más en el 2002; los diplomados pasan de un 54% a un 30% por encima de la media.

Otra vez vemos que al nivel inferior de la escala salarial hay grupos que se distancian cada vez más de la media de los asalariados: Los sin estudios pasan de ganar un 11% menos a ganar un 34% menos, o sea en el 2002

solo un 66 % (dos tercios) de la media, y los trabajadores con educación primaria acabada pasan de ganar 15% menos a ganar un 20% menos que la media. Esto confirma lo dicho anteriormente, la aparición de un grupo de trabajadores, con un nivel bajo de estudios y salarios muy cerca o por debajo del umbral de la pobreza.

Si observamos los datos para los hombres y las mujeres que ofrece la ESS 2002, observamos que los sala-

Los sectores con salarios muy por encima de la media son los de la intermediación financiera y de la producción y distribución de la energía.

rios de las mujeres son inferiores para todas las categorías. Siendo las mujeres Sin estudios las que menos ganan en relación a los hombres con el mismo nivel de estudios, y las Diplomadas universitarias y las mujeres que han alcanzado la Formación profesional de grado medio las que están a menos distancia de los salarios masculinos.

2.5 Salarios y contratos

En general, los trabajadores con un contrato temporal tienen un salario medio anual inferior. Los hombres con contrato de duración determinada ganan un 40% menos que los que tienen contrato indefinido, y las mujeres con contrato de duración indefinida un 36% menos que los que tienen contrato indefinido. La situación en el 2002 es muy parecida respecto a la del año 1995 para los trabajadores con contrato fijo, pero al mismo tiempo hay una mejora para los trabajadores temporales: la diferencia del salario de trabajadores temporales respecto a la media se redujo de 43% a 25% para los hombres y de 58% a 44% para las mujeres.

También se observa que del 20% de los trabajadores con menor remuneración anual tienen mayores salarios anuales los hombres con contrato temporal que las mujeres con contrato indefinido. Y entre los salarios más altos, mientras un 25% de los hombres con contrato fijo tienen

Los universitarios y técnicos paulatinamente pierden sus tradicionales privilegios en cuanto al nivel salarial y se puede hablar de una tendencia a la proletarización del trabajo intelectual.

Al nivel inferior de la escala salarial se diferencia cada vez más el grupo de los trabajadores pobres sometidos a una creciente sobre-explotación y con salarios de subsistencia.

un salario anual mayor a 30.000 euros anuales brutos, este porcentaje es del 10,2% para las mujeres con este tipo de contrato, y el 3,3% para los hombres y el 1,5% para las mujeres con contrato temporal.

Los salarios en los contratos acogidos a medidas de programas de fomento del empleo, tales como la exención total o parcial de la cuota empresarial de las cotizaciones a la Seguridad social y/o subvenciones por contratos bajo ciertas circunstancias, son inferiores que el promedio de los salarios. Esto quiere decir que lo que se llama "fomento de empleo" se tendría que precisar como "fomento de empleo de salarios bajos".

2.6 Salarios y tipo de jornada

No podemos comparar directamente el sueldo de los trabajadores a tiempo completo y los de tiempo parcial; si queremos analizar la diferencia de salarios entre trabajadores a tiempo completo y a tiempo parcial, debemos tener en cuenta la diferencia de horas anuales que trabajan unos y otros; Según la ESS 2002, el salario por hora para contratos a tiempo parcial es incluso mayor que el salario en contratos a tiempo completo en el caso de los hombres, y de 10 % a 15 % inferior comparado con el salario a tiempo completo en el caso de las mujeres²³.

Pero en cuanto a los salarios anuales, el salario de los contratos a tiempo parcial es un 52% inferior a la media en el caso de los hombres, y 63% inferior en el caso de las mujeres. Estos porcentajes son menores a los que se observaban en 1995, cuando un hombre a tiempo parcial ganaba un 57% menos que la media y las mujeres un 70%. Desde 1995 también se ha reducido a la mitad la distancia entre el salario medio y el salario a tiempo completo de las mujeres.

2.7 Salarios y nacionalidad

El INE en su encuesta de la estructura salarial también recoge datos según la nacionalidad de los encuestados. El

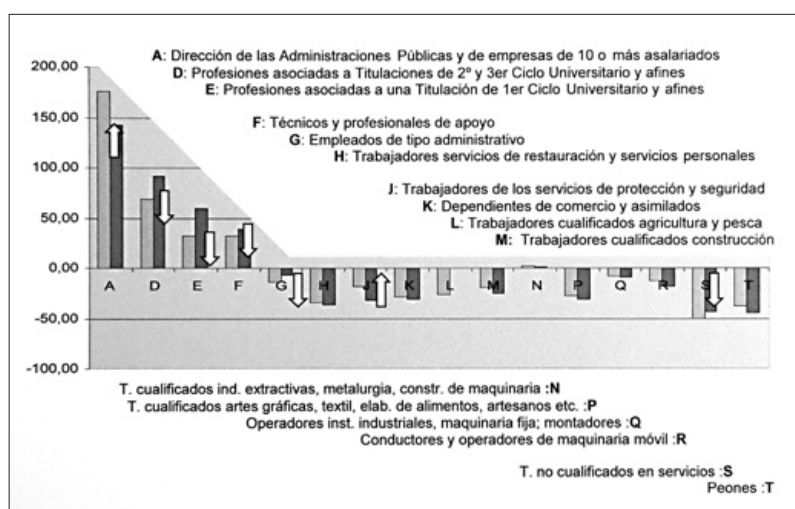


Figura 8. Comparación salario medio por ocupación con media de la economía en 1995 y 2002. Fuente: ESS 2002 y 1995, INE.

número de extranjeros encuestados no es excesivamente grande, por lo que los datos hay que cogerlos con cierta cautela, aunque aporta datos interesantes. La encuesta presenta las diferencias de salarios para hombres y mujeres en función de su nacionalidad con respecto a la media estatal.

Sólo tienen salarios por encima de la media los hombres de nacionalidad española y los de países comunitarios²⁴, y los Americanos del norte de ambos sexos, entre los que apenas hay diferencias de genero, siendo estos últimos quienes tienen mayores sueldos.

Las mujeres españolas, los trabajadores de ambos sexos del resto de Europa y del mundo (resto de América, África y Asia), están por debajo de la media. Y son las mujeres de centro y Sudamérica y las Africanas las que ganan menos.

Según el ESS 2002 algo más del 40% de los trabajadores españoles ganaron más de 20.000 euros en el año 2002. Este porcentaje es del 24,6% para las mujeres españolas mientras que se reduce a sólo un 16,8% de los hombres y un 13,2% de las mujeres con nacionalidad extranjera.

Mirando los percentiles observamos que los salarios de los extranjeros están más concentrados en los tramos más bajos que los de los españoles. Las mujeres de África, Asia, América Latina y Europa del Este ocupan los puestos de trabajo al nivel inferior de la escala salarial, con salarios poco por encima de la mitad del salario medio. Para las retribuciones más altas no hay diferencia entre nacionalidad, aunque sí de sexo.

3. RESUMEN Y CONCLUSIONES

A modo de resumen queremos destacar algunos puntos que hemos ido elaborando.

En cuanto a la distribución del PIB entre capital y trabajo hemos visto, que en los últimos tres décadas desde mediados de los 70 ha tenido lugar una redistribución masiva y continuada del PIB en detrimento de los ingre-

sos por trabajo y a favor de los beneficios de capital²⁵. La redistribución a favor del capital ha sido tan grande que absorbió una gran parte del aumento de productividad que ha tenido lugar en este periodo. Los salarios reales en España estaban prácticamente estancados desde el año 1980 y se están deteriorando desde 2005.

Si bien se han ido reduciendo las horas anuales por trabajador, las clases populares (trabajadores y desempleados) en su conjunto dedican hoy más de su tiempo vital para trabajar en y para la economía formal que hace 25 años, antes de la "tercera revolución industrial".

A pesar de este creciente esfuerzo, y a pesar de todo el progreso tecnológico que tuvo lugar en este último cuarto de siglo, las familias medias siguen gastando más del 56% de lo que reciben para cubrir sus necesidades básicas.

Dentro de lo que es el grupo de los asalariados hemos visto que hay varias tendencias superpuestas, y hasta cierto punto contradictorias, entre las que las más relevantes tal vez son

- La existencia de un pequeño pero selecto grupo de asalariados "de lujo": directivos de empresas

y de administraciones, con unos salarios cada vez mayores comparado con el resto de los "mortales". Los 10% con los salarios más altos se quedan con más del 25% de la masa salarial total.

- Una cierta tendencia a la homogeneización salarial entre la mayoría de los salarios, lo cual implica la disminución de los privilegios en cuanto a nivel salarial y por tanto una tendencia a la precarización y proletarianización del trabajo intelectual (cuadros técnicos, profesiones con titulación universitaria).

- Y la extensión y el empeoramiento de las condiciones salariales de los trabajadores pobres: trabajadores con poco o ningún nivel de estudios y con salarios cercanos o incluso inferiores al umbral de la pobreza. El estereotipo de este trabajador en el nivel inferior de la escala salarial es mujer, inmigrante, con pocos estudios, trabajando en el sector de servicios y en condiciones precarias.

En la clasificación de los salarios según estudios en general se observa una tendencia a la homogeneización. Los universitarios pasan de ganar el doble a ganar solo 67 más que la media.

Al nivel inferior de la escala hay grupos de trabajadores con pocos estudios que se distancian cada vez más de la media.

NOTAS

1. En el primero no se incluyen las tasas y la subvenciones a la producción y en el segundo sí.
2. La idea detrás del concepto de la "participación depurada de los salarios" es evaluar los ingresos por trabajo propio de todas las personas, sean esas asalariadas o no, como contraparte a los ingresos por capital.

Ingreso por trabajo propio = ingresos salariales + ingreso por trabajo propio de las personas no-asalariadas

Estadísticamente, por cada persona trabajando a cuenta propia (independientemente de si se trata de un empresario, un trabajador autónomo, un campesino, un pequeño comerciante, etc.) se contabiliza como ingreso por trabajo propio una cantidad equivalente al ingreso salarial promedio. La participación depurada de los salarios se obtiene como la relación entre los ingresos por trabajo propio y el total del PIB. La parte restante del PIB entonces son los beneficios de capital propiamente dicho.

$$\text{Cuota Salarial Depurada} = \frac{\text{Ingresos Salariales}}{\text{PIB}} \cdot \frac{\text{Nº Personas Ocupadas}}{\text{Nº Personas Asalariadas}} = 100\% - \frac{\text{Beneficios Capital}}{\text{PIB}}$$

3. En las estadísticas oficiales se encuentran datos sobre la participación de los salarios relacionando los ingresos salariales con el PIB o bien en costes corrientes o bien en costes de factores. Puesto que en el primero además de los ingresos salariales y los beneficios de explotación brutos también se contabilizan los impuestos a la producción (como el I.V.A.) y subsidios, se da una imagen distorsionada con respecto a la distribución, ya que en este caso la participación de los salarios y la de los beneficios no suman 100%.
4. A continuación utilizaremos esta división en los tres periodos: Franquismo, periodo del paro y periodo de la precariedad, separado por los pactos de Moncloa (1977) y las Olimpiadas de Barcelona (1992).
5. Curiosamente la única excepción es el Reino Unido, el país neoliberal por excelencia.
6. Las políticas macroeconómicas de la Unión Europea y de sus estados miembros están encaminadas a controlar la inflación, es decir, el aumento de los precios. Este que puede parecer un objetivo social puesto que evitaría la pérdida de poder adquisitivo, es en realidad un objetivo conservador, ya que la inflación es el reflejo de la actividad, y los trabajadores no necesitan mayor protección que una cláusula de salvaguarda en sus convenios colectivos para evitar que los salarios pactados no pierdan poder adquisitivo por efecto de la inflación, y que las políticas de contención de la inflación no afecten a la actividad y por tanto al empleo.
7. INE: Encuesta continua de los presupuestos familiares. Ver también: KALWIJ y MACHIN: Changes in Household Demand Patterns. A Cross-Country Comparison. Proyecto DEMPATEM Working Paper No. 8, Feb. 2004.
8. También se puede analizar el número de horas trabajadas per capita, o sea el número total de horas trabajadas en una economía, dividido por el total de la población. El resultado señala las horas de trabajo que se han necesitado por persona (como si todos trabajaran) para generar la riqueza total del país. Si este número baja, como en principio en un año la población permanece constante, quiere decir que hacen falta menos horas por persona para la producción de la riqueza. También en estos términos el número de horas trabajadas en España es superior al promedio de la UE-15, aunque la diferencia es inferior que en términos por trabajador. Pero hay que tener en cuenta que la riqueza producida en la UE es mayor que la producida en España, lo que todavía aumenta la relevancia de la diferencia.
9. Este último parámetro incluye también la variación de horas trabajadas en función de: variación de la duración de la vida laboral (retraso de entrada debido p.ej. a periodo más largo de estudios, aprendizaje; variación de la edad de jubilación ...); grado de asalarización (p.ej. entrada de la mujer al mercado laboral); desempleo.
10. Según la "Encuesta Nacional de Condiciones de Trabajo" elaborado por el CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas)
11. Estos aspectos se tratan más ampliamente en el artículo de Núria Pascual: El impacto de los aspectos no salariales, incluido en este Informe.
12. Según la "Encuesta Nacional de Condiciones de Trabajo" (CIS)
13. Asimismo estos aspectos se tratan más ampliamente en el artículo de E. Idoate y J. Junyent La precariedad del bienestar, incluido en este Informe
14. N. ÁLVAREZ Y B. MEDIALDEA: La mundialización financiera y el enfoque del capitalismo patrimonial: ¿accionariado salarial o retroceso laboral? Jornadas de Economía Crítica, Barcelona, 2006.
15. 'Deciles o percentiles': Si se divide el total del valor de una variable en diez partes, cada una de ellas es un decil o percentil. Se suelen ordenar los deciles del valor menor al mayor. Datos para el 2002. Fuente: Banco de España: encuesta financiera de las familias. Boletín económico 11/2004).
16. <http://www.ccoo.es/Publicaciones/DocSindicales/smi.htm>
17. Este es el 0.77% de los 15,4 Millones de trabajadores a tiempo completo que según AMECO hubo en España para el 2005.
18. CC.OO, Información sobre salario mínimo interprofesional, Junio 2004.
19. Datos que el INE publica en su Encuesta de Estructura Salarial (a partir de ahora la llamaremos ESS). De esta encuesta hay dos publicaciones, una para 1995 y otra para 2002. La mayoría de los comentarios hacen referencia a los resultados de 2002, aunque también utilizaremos los datos y los resultados obtenidos en 1995 como referencia histórica para analizar tendencias.
20. Es especialmente preocupante la diferencia de sueldos entre hombres y mujeres en el 10% de salarios más bajos, las mujeres reciben algo más que la mitad que reciben los hombres con el 10% de los salarios más bajos. La ESS apunta a que este hecho se explica porque la mayor parte de los encuestados a tiempo parcial son mujeres.
21. Sorprende también este dato para el sector de la construcción, ya que este sector en los últimos años se caracterizó por salarios relativamente altos.
22. Véase el artículo de Carles Badenes Pobrecitos servidores empresariales, incluido en este Informe.
23. Según INE hay que tomar con cautela los datos para los trabajadores varones a tiempo parcial debido al tamaño escaso de la muestra de este colectivo.

24. ESS 2002 esta elaborada antes de la ampliación al Este de la Unión Europea, es decir, que bajo el epígrafe UE sin España, sólo se incluyen; Portugal, Irlanda, Reino Unido, Francia, Bélgica, Holanda, Italia, Grecia, Alemania, Austria, Dinamarca, Suecia y Finlandia.
25. Véase el artículo de Daniel Mayals: Los beneficios empresariales, incluido en este Informe.

PRIMERA PARTE

Los beneficios empresariales 2001-2005

Daniel Mayals

Es bien sabido que la fuente principal de ingresos para los capitalistas de un país son los beneficios empresariales¹, sobre los que vamos a realizar el siguiente comentario. Para tener una idea acerca de los beneficios de las empresas se han revisado los datos de los principales grupos empresariales, durante el periodo de 2001 hasta 2005 que constan en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y le hemos añadido los datos disponibles para los años siguientes hasta el primer semestre de 2007. Estas cifras se refieren a los beneficios presentados por las propias empresas y hay que tener en cuenta que en ellos están descontados todo tipo de conceptos que se consideran contablemente como gastos, aunque los mismos supongan importantes ventajas para las elites dirigentes de las empresas². Asimismo, hay que tener en cuenta que los datos suministrados a las Bolsas de Valores pueden estar manejados según los objetivos que pretenden las empresas. Por ejemplo, hacerlas aparecer con más beneficios, para que suban las cotizaciones en Bolsa, o presentar beneficios más bajos, si se teme una OPA hostil. De todos modos, a falta de mejor información homogénea, consideramos aquí que estos datos son una aproximación válida para conocer los beneficios empresariales.

Hemos elegido los 3 sectores más significativos y que más influencia tienen en la economía del país: el sector financiero, con los principales bancos y cajas de ahorros del

Estado; el sector energético, donde se encuentran algunas de las principales multinacionales españolas; el sector de infraestructuras, construcción e inmobiliarias, dado que la economía española actualmente se sustenta principalmente en el sector de la construcción y la burbuja inmobiliaria, que si bien es cierto que parece que va a crecer menos que en estos últimos años, sigue siendo muy importante.

Asimismo hemos agrupado en un cuarto grupo empresas suficientemente importantes, pero de diferentes sectores como telecomunicaciones, seguros, servicios diversos, tecnológico o comercial. En total 32 empresas distribuidas en 4 grupos, que suponen una representación de la evolución de los beneficios de las empresas más importantes y significativas del país.

No se han trabajado los datos sobre los Fondos de inversión por dos razones: por un lado, debido a que por su carácter más especulativo reflejan mas imaginativas operaciones financieras que beneficios basados en la evolución real de las empresas, y, por otro lado, porque sus capitales están formados por combinaciones de valores de otras empresas, por lo que éstas operaciones deberían constituir un índice compuesto de los beneficios empresariales además de las operaciones de índole especulativa. Pero ello no debe hacernos olvidar que estos Fondos, junto con los Fondos de Pensiones, constituyen actualmente las principales agrupaciones de capitales y que en general

sus beneficios siguen, por lo menos, las tasas de las empresas individuales: 'Hay, por lo tanto, una clara mejora de los resultados de los fondos (de renta variable) en relación con el principal índice de referencia del mercado bursátil español (el IBEX 35). Diez fondos doblan, por lo menos, la rentabilidad del IBEX 35 en estos dos primeros meses del año' (El Periodico 25/2/07).

En el cuadro núm. 1 se recoge la tasa media de beneficio de cada uno de los grandes sectores y la cantidad total de beneficios para las principales empresas.³

Con la excepción del grupo de Varios, en el que por razones que explicamos más abajo, los resultados de una empresa alteran sustancialmente la media, observamos que los beneficios están por encima del 13%. Por lo que, teniendo en cuenta que los intereses que proporcionan las cuentas bancarias pueden estar, en el mejor de los casos,

Sector	Núm. Grandes empresas	Benef. Acumulados (millones de ?)	% Tasa media de beneficios ⁴
Financiero	10	51.694,97	16,9
Energético	7	37.497,30	13,78
Infraestructuras, construcción e inmobiliaria	8	11.015,05	17,06
Varios	7	5.901,60	4,29
Total	32	106.108,92	13,6

Cuadro 1. Beneficios empresariales y tasa de beneficio medio anual de los principales sectores. Periodo 2001-2005. Fuente: Elaboración propia con datos de la CNMV.

en torno al 4-5% (cuentas a plazo, Deuda Pública), es fácil ver lo conveniente que resulta ser accionista empresarial.

Si observamos las tasas de beneficio anuales por sectores:

	2001	2002	2003	2004	2005	
Capital financiero	16,98	14,35	15,75	15,71	20,60	10 empresas
Sector energético	10,20	12,62	13,36	14,05	17,73	7 empresas
Infraestructuras, construcción y inmobiliaria	14,04	16,26	16,02	19,21	18,06	8 empresas
Diversas grandes empresas	8,88	3,60	10,03	10,80	14,17	7 empresas
MEDIA TOTAL (*)	11,78	3,56	14,33	16,39	19,99	32 empresas

Cuadro 2. Media de Tasa de Beneficio Anual de las grandes empresas de los principales sectores económicos

Se percibe como la evolución de los beneficios durante el periodo estudiado, tiene, además, una tendencia creciente. Cabe destacar como aumentan los beneficios sobre todo en los últimos años, Es significativo que las tasas de beneficio más altas en cada sector se dan sobre

Sector	< 0 Pérdidas	Beneficios entre 0 - 10%	Beneficios entre 10 - 20%	Beneficios entre 20 - 30%	Beneficios entre 30 - 40%	Beneficios de más 40%
Financiero	0	2	34	10	4	0
Energético	0	5	27	3	0	0
Infraestructuras, construcción e inmobiliaria	0	2	26	6	5	1
Varios	1	9	14	10	1	0
Total	1	18	101	29	10	1

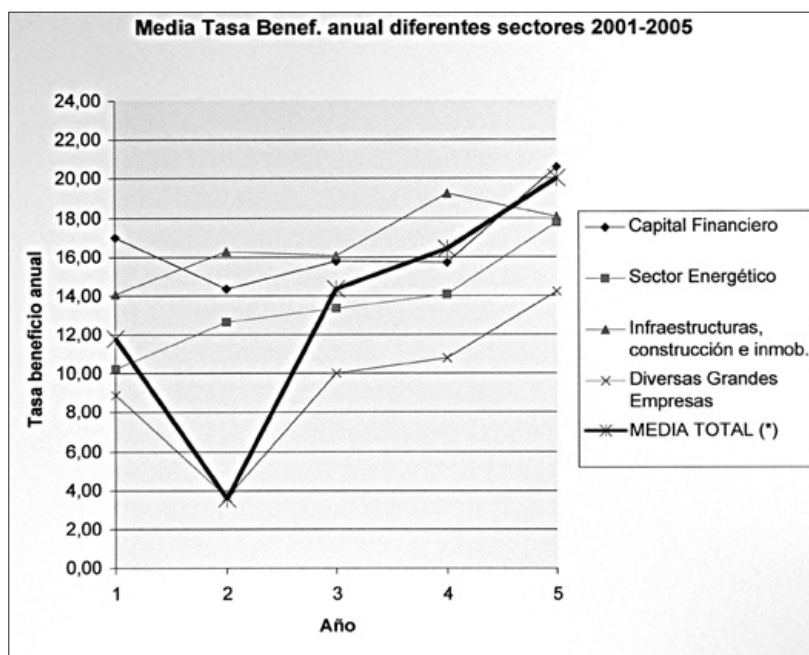
Cuadro 3. Intervalo de la tasa de beneficios por sectores en el periodo 2001-2005. N° de empresas por intervalo

todo en 2005, último año recogido dando una media global del 20%. Por los datos parciales recogidos para 2006 y 2007 y que presentamos más adelante, esta tendencia se mantiene e incluso mejora, acrecentándose la tendencia al alza que se percibe en el Gráfico 1.

Pero las tasas de beneficios y los crecimientos de las mismas varían mucho dentro de cada sector. Para reflejar lo que pasa en las empresas, presentamos el cuadro núm. 3 que presenta los porcentajes de beneficios de las empresas individuales para los 5 años estudiados.

De 160 observaciones, 40 (25%) tienen beneficios superiores al 20%, mientras que sólo en una empresa, en un año se producen pérdidas. Estas pérdidas corresponden a Telefónica, que es la única empresa de las que hemos recogido donde en un año obtiene pérdidas. Es en 2002, con unas pérdidas de 11.372 millones de Euros, con una tasa de beneficio negativa del 50,30%.

Estas pérdidas, según consta en su Memoria de cuentas anuales consolidadas se deben, por un lado a correcciones valorativas y la actualización y revisión de los planes de negocio de las sociedades del Grupo. Por otra parte realizó una reestructuración y paralizó temporalmente sus actividades en Alemania, Italia, Austria y Suiza, procediendo a registrar el saneamiento contable correspondiente. Finalmente, también ha influido en este resultado la devaluación del peso argentino respecto al dólar estadounidense y del euro, lo que motivó que se registraran quebrantos en la cuenta de pérdidas y ganancias. Es decir, estas 'pérdidas' constituyen en una parte sustancial ajustes contables y de estrategia económica más que resultados de la actividad empresarial propiamente dicha. Pero desde el periodo enero-septiembre de 2004, esta empresa vuelve a obtener beneficios y, desde entonces, su tasa media de beneficios es del 7,7%, con un aumento, también del 7,7% (debe ser una cifra mágica en esta empresa) de los beneficios del primer trimestre del 2007 sobre el mismo periodo del 2006⁵. Lo que quiere decir que es únicamente en un periodo muy específico, y debido a los elementos que hemos señalado que esta empresa tuvo pérdidas; lo que por su importancia altera significativamente todos los resultados del grupo.



Gráfica 1. Media de la Tasa de Beneficio anual en diferentes sectores (2001-2005).

Los datos de Telefónica, por el volumen de la empresa y sus resultados han influido notablemente en los datos estadísticos presentados, haciendo que en el grupo de 'Varios' se reflejen unos resultados conjuntos considerablemente más débiles de los que corresponden a la mayoría de empresas del grupo, como puede percibirse en el Cuadro 2.

No sólo las cifras medias o por sector son ampliamente satisfactorias, sino que para algunas empresas se observan suculentos beneficios. En el Cuadro 4 se recogen las empresas que presentan tasas de beneficios más altas.

Y algunas que van considerablemente por detrás en estos años.

Respecto a los datos sectoriales, que se presentan en los Cuadros en el Anexo se pueden añadir los comentarios siguientes:

- en el sector financiero destacan los 2 grandes bancos españoles, BBVA y BSCH que en el periodo 2000-2005 han acumulado un beneficio de 18.464 y 19.428 millones de Euros respectivamente, con muy altas tasas de beneficio en 2005;

Sector	Empresa	Año	% Tasa beneficio
Financiero	Banca March	2005	31,98
Energético	CEPSA	2005	23,35
Infraestructuras, construcción e inmobiliaria	Metrovacesa	2003	51,14
Varios	Indra	2005	35,49

Cuadro 4. Tasas de beneficio más altas por sector.

- también destaca la principal Caja de Ahorros del Estado Español, La Caixa, con un incremento de beneficios en 2005, del 85,44% respecto a 2004.

A pesar de estos enormes beneficios, y del impacto general que los aspectos financieros en la economía, resulta 'curioso' observar el ansia de ingresos de las instituciones financieras, que les llevan al cobro de comisiones a los clientes incluso por los conceptos más mínimos; comisiones que no paran de aumentar, llegando a ser una práctica realmente abusiva y frente a la cual ningún estamento ni asociación de consumidores puede hacer nada, pues las denuncias frente a estas malas prácticas caen en saco roto.

- es significativo que las empresas energéticas, que han mantenido

un incremento constante en la tasa de beneficio, llegando a casi el 18% de media, destacando Endesa con un incremento de beneficios en 2005 del 126,19% respecto a 2004, pidan un incremento en los recibos de la luz de hasta un 10%. Parece ser que su sed de beneficios a costa de los ciudadanos no tiene límite. Finalmente, en este año de 2007 se ha aprobado un incremento del 5% en los recibos de la luz;

- como no podía menos de suceder con la evolución de precios inmobiliarios que se ha producido, son impresionantes los aumentos de beneficios de algunas de las empresas de la construcción como Ferrovial cuyos beneficios aumentaron en 2002 en un 101,54%, Colonial en 164,70% y Metrovacesa en 87% en 2005, con una tasa media para el sector de 17,06%. Bastantes de estas empresas están fuertemente participadas por el sector financiero con el que comparten las cifras de tasas de beneficios más altas de la economía;

- en el grupo de 'Varios' ya se ha señalado la alteración que supone la inclusión de Telefónica, que a pesar de esta incidencia se ha querido incluir ya que constituye uno de los mayores grupos empresariales de España. La trayectoria de esta empresa presenta numerosas alteraciones no habituales en la marcha normal de las empresas, sino motivadas por importantes cambios de estrategia de la misma y sucesos especiales, como la situación en Argentina en 2001-2002. Por esto los

Sector	Empresa	Año	% Tasa beneficio
Financiero	Banco Pastor	2004	6,53
Energético	REPSOL	2001	7,17
Infraestructuras, construcción e inmobiliaria	Abertis (ACESA)	2002	9,02
Varios	Sol Meliá	2002	1,29

Cuadro 5. Tasas de beneficio más bajas por sector.

datos de conjunto de este grupo no son muy significativos. No obstante Telefónica se recupera y en 2005 presenta una tasa de beneficios de casi un 30%. El mismo año, Indra logra un 35,5% e Inditex el 25,50%. En el momento de redactar este trabajo no disponíamos de los datos del Grupo Corte Inglés por lo que no pusimos incluirlo en los cuadros. Pero después estos datos han sido publicados y los recogemos en el recuadro. Debido a su magnitud hubieran alterado el cuadro de este apartado, pero aunque no haya sido posible incluirlos resulta de interés recoger alguna información sobre el gigante de las ventas en el estado.

EVOLUCION PATRIMONIAL

Finalmente, aunque no se puede mantener que el crecimiento patrimonial de las empresas se debe sólo a la acumulación de beneficios, ya que ha podido haber alguna aportación externa de capital y absorciones o ventas de otras empresas, si tiene interés observar como las grandes empresas del país han crecido durante este periodo. Los propietarios de las mismas son mucho más ricos al final de los cinco años transcurridos de lo que lo eran (respecto a dichas empresas) al comienzo del periodo, excepto en el caso de las reestructuraciones atípicas de Telefónica. .

En el cuadro núm. 6 recogemos las variaciones patrimoniales por sector.

LAS EMPRESAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS

No disponemos de información acerca de los resultados de estas empresas, por lo que no podemos decir nada sobre ellas, pero parece bastante evidente que a la mayoría de empresas medianas no les ha ido mal estos últimos años. Según la prensa 'Las empresas más optimistas respecto a sus beneficios en el segundo semestre (de 2007) son las que facturan entre 300 y 600 millones (de euros)' pero incluso el 70% de las que facturan menos de 60 millones de euros prevén también un aumento de sus beneficios en 2007 (El País Negocios, 29/7/07). Otra cosa puede ser lo sucedido a las empresas más pequeñas de las que, sin excluir que a muchas les ha podido ir bien, no se puede olvidar el intenso proceso de concentración empresarial que

se esta experimentando, lo que supone la desaparición de muchas de ellas. Pero no hemos podido entrar en este aspecto para este Informe.

LOS BENEFICIOS EN 2006 Y 2007

Hasta aquí los datos agrupados de forma regular y sistemática provenientes de fuentes estadísticas. Para completarlos para los últimos periodos vamos a utilizar información proveniente de la prensa que muestra con gran claridad, que la tendencia creciente de los beneficios que se observa desde el año 2000 (con la excepción del 2001-2002) sigue imparable, por lo menos de momento.

Tomando siempre las empresas del IBEX 35 resulta que los beneficios han aumentado en 2006 en un 31%

Sector	Patrimonio Neto 2001	Patrimonio Neto 2005	% Variación Patrimonio Neto
Financiero	52.008.215	75.771.700	45,69
Energético	53.085.645	64.343.622	21,21
Infraestructuras, construcción e inmobiliaria	8.743.688	18.557.627	112,24
Varios (*)	38.702.961	24.236.136	-37,38

Cuadro 6. Incrementos de Patrimonio Neto por sectores. (En miles de Euros)

como media, con empresas como Acciona cuyos beneficios aumentan en un 322,4%, Ferrovial 242,8% Acerinox 225,6%, Metrovacesa 192,8%, etc. Si bien existen también empresas cuyos beneficios disminuyen respecto al año anterior: Iberia -85,7%, Agbar -33,7% y algunas otras, la tendencia general de las empresas es de importantes aumentos en los beneficios. El mayor beneficio neto lo obtiene el Banco de Santander con 7.595,9 millones, los mayores beneficios logrados jamás por una empresa española, y en su Junta de Accionistas prevén que llegarán a los 10.000 millones de beneficios en 2007 (El País 24/6/07), lo que supone un aumento del 30% sobre los ya cuantiosos beneficios de 2006; seguido de Telefónica, y el BBVA. (El País 2/3/2007). Asimismo, los resultados conjuntos de las Cajas de Ahorros aumentaron en un 48%, (El País 25/3/2007), y en los de algunas empresas de medios como Prisa se informa que los resultados aumentaron en 2006 el 49,8% y que el año 2007 comienza con los mejores augurios. (El País, 23/03/07)

La información sobre 2007 señala también una buena marcha para los beneficios, aunque la información es más limitada. De todos modos, ocho de cada diez empresas encuestadas en la última edición del Barómetro Empresarial afirma haber aumentado su beneficio bruto en el primer semestre del 2007 (79,1% para el primer trimestre,

86,2% para el segundo) respecto al mismo semestre del año anterior (El País 29/7/07). Por su parte, las empresas cotizadas en Bolsa ganan el primer trimestre un 22,75% más (El País 20/5/07). A esto podemos añadir algunos ejemplos: la gran banca gana en el primer trimestre de 2007 más de 10.000 millones de beneficios, un 25% más que en el mismo trimestre del año anterior⁶, con el Sabadell con un 60% más del año anterior, La Caixa con un 50,4% más (Avui, 27/7/07), etc., etc. Si, además, tenemos en cuenta que ya los beneficios 'del año anterior' eran considerablemente mayores que los del 'año anterior a éste' se puede evaluar la triunfal marcha de los beneficios empresariales en este país en lo que va de siglo.

Mientras tanto, no sólo 'Los salarios crecen un 4,3% el mayor ritmo en cuatro años' (El País 16/6/07) y se lucha

ALGUNOS DATOS SOBRE EL GRUPO EL CORTE INGLÉS

Ventas totales: 17.093 mill. euros
Visitantes: 627 mill. de personas
Tarjetas de crédito: 10 millones, 21,7% de españoles
Trabajadores a jornada completa: 96.871

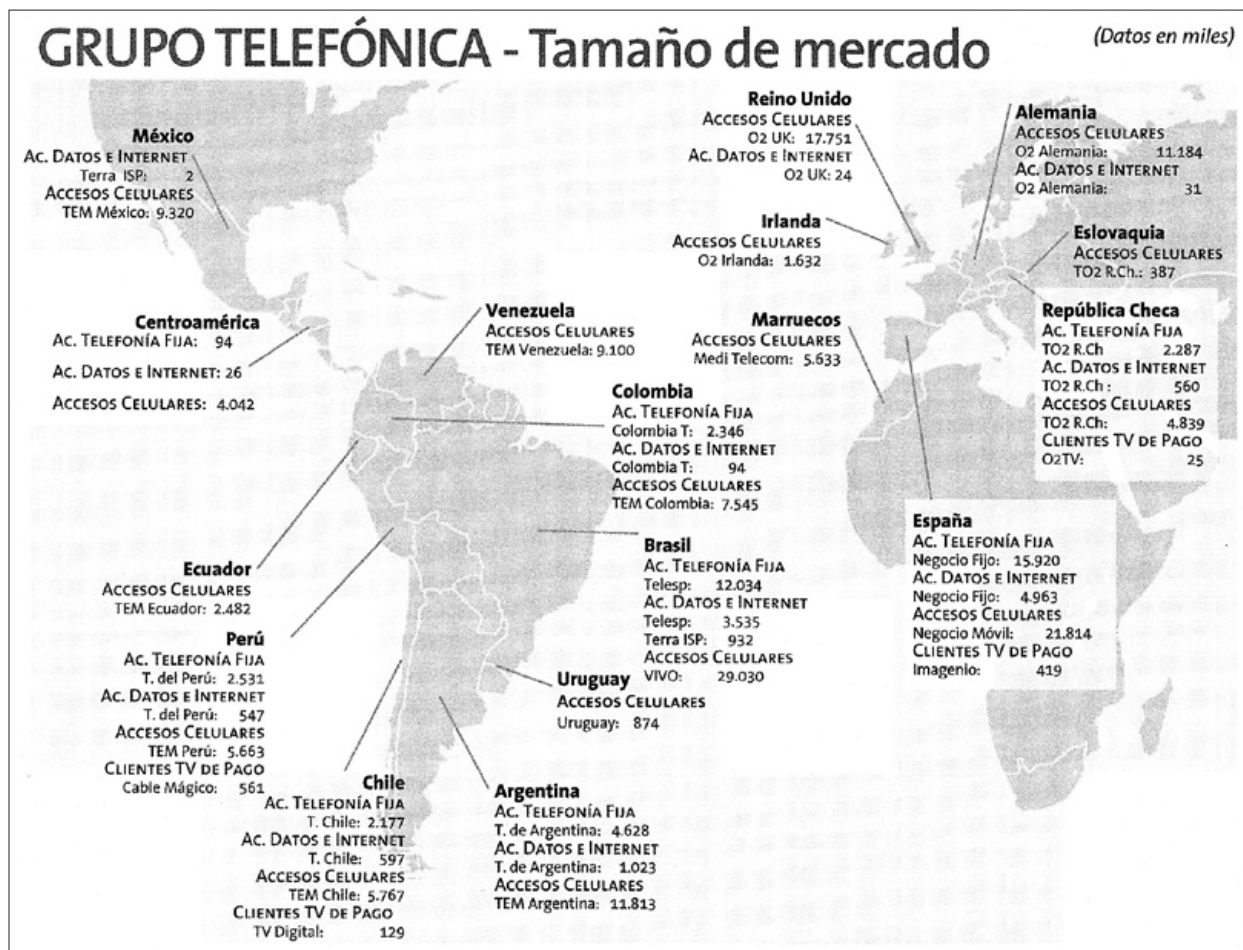
Capital: 473,3 millones euros
Inversiones: 1.642 millones euros, 26,3% más año anterior
Beneficios: 712,4 millones, 9,16% más que el año anterior, a 2 millones de euros diarios.
(El Periódico 27/8/07)

por un sueldo base de 1.000 euros mensuales, sino que el mismo diario y otras muchas fuentes nos informan que 'El salario medio baja un 4% en una década'.

IMPORTANCIA DEL NEGOCIO EN EL EXTERIOR

Asimismo se percibe la creciente internacionalización de las grandes empresas españolas. La facturación en el exterior de las empresas del IBEX 35 pasó de 225.367 millones de euros en 2004 a 320.865 millones de euros en 2006,

un aumento del 47% en dos años, que es un porcentaje sustancial. Estas grandes empresas han pasado casi a que su cifra de negocios en el exterior sea tan importante como en el país: 'El pasado año el 52,41% de los ingresos de las compañías del índice (IBEX 35) se generaron en España, mientras que la facturación exterior representó ya



el 47,59% del total... frente al 42,37% de 2005' (El País 14/3/07).

Este importante aumento de ventas en el exterior es principalmente debido a la compra por compañías españolas de empresas en el exterior, lo que facilita la venta fuera del producto de las primeras. Se observa también que un aumento importante de estas ventas corresponden a la UE, habiendo disminuido sustancialmente el peso de las ventas española exclusivamente en América Latina. En 2006 las empresas del IBEX 35 vendieron el 19,2% en la UE y en Latinoamérica 21,6%.

Por ejemplo, en Telefónica, los ingresos en España representan el 36,6% del grupo, Telefónica Latinoamérica el 34,1% y Telefónica O2 Europa el 25,7%⁷.

Resumiendo: De toda esta información se desprende con claridad el fuerte aumento de beneficios de las empresas en lo que va de siglo. Se está produciendo una potentísima redistribución del producto social hacia los beneficios empresariales en detrimento de la parte salarial. Una 'revolución' al revés por lo que los negocios se apoderan de

una riqueza social que crece, sí, pero fundamentalmente para los que ya son muy ricos, pues se ha confirmado que en la última década los salarios reales han descendido en un 4%, que hay muchas familias que tienen dificultades para llegar a fin de mes, o no pueden pagar la hipoteca. Y eso sin mencionar a los que son pobres. No entraremos en este Informe en el tema de la pobreza, porque ya se ha dicho que hay abundantes estudios sobre la misma, pero simplemente contrastar estos resultados con el 20% de la ciudadanía del estado que están viviendo bajo el nivel de pobreza (los que reciben menos de 530 euros al mes), casi la mitad (47,3%) de los ancianos que están en esta categoría y el 10 % de la población que viven bajo la pobreza severa. El sistema capitalista es un sistema basado sobre la explotación del ser humano por el ser humano, y por lo tanto esencialmente injusto, pero parece que en el siglo XXI, de altas tecnologías y un mundo global, esa explotación no sólo es la misma de siempre, sino que se intensifica. Los trabajadores y los pobres son cada vez más pobres, para que los ricos puedan ser cada vez más ricos.

NOTAS:

1. Aunque en el capitalismo global actual cada vez son más importantes los beneficios que se obtienen mediante la compra y venta de empresas y no con las actividades productivas de las mismas, todavía la fuente principal de beneficios son los resultados empresariales.
2. Los beneficios computados son los que resultan después de haber considerado como costes muchos gastos que pueden considerarse mejoras para los altos directivos y ejecutivos empresariales, como sus salarios, dietas del Consejo de Administración y otras compensaciones por su trabajo, viajes, hoteles, gastos de coches, que aunque contablemente son gastos no dejan de representar sustanciales ingresos y ventajas para las élites dirigentes de las empresas. Ver artículo Pobrecitos los servidores empresariales, incluido en este Informe.
3. Los datos resumidos en este artículo se basan en los Cuadros de Evolución de Beneficios por Sectores que se presentan al final de este artículo recogidos de la CNMV. Nuestra intención no es presentar un trabajo estadístico detallado ya que la información de que disponemos es limitada y poco sistemática —por ejemplo, en unos sectores hemos podido tomar diez empresas, en otros nos hemos visto obligados a trabajar con un número inferior, por lo que los resultados no son estrictamente comparables— sino dar unas pistas de por donde transcurren los beneficios empresariales.
4. En todos los cuadros, la media total la hemos hecho sumando los beneficios absolutos de cada año, y dividiéndolo por la suma del Patrimonio neto o Fondos Propios de las empresas estudiadas.
5. Información económico-financiera de la empresa a sus accionistas: 'Acción, enero-marzo 2007'.
6. Los bancos Santander, BBVA, La Caixa, Caja Madrid, Banco Popular conjuntamente obtienen unos beneficios de 10.746 millones de euros de enero a junio de 2007, frente a 8.603 del mismo semestre de 2006 (Avui, 27/7/07).
7. Datos de la misma fuente anterior.

ANEXO 1. EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIOS DE LAS PRINCIPALES ENTIDADES FINANCIERAS (2000-2005)
(En miles de euros)

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento
Banca March	114.853	86,34	214.022	-3,44	206.668	-12,95	179.901	63,91	294.877	53,57	452.850	
Banc Sabadell	209.308	7,92	225.885	2,34	231.175	6,55	246.310	51,94	374.234	21,57	454.967	
BBVA	2.913.887	3,25	3.008.559	-18,03	2.466.048	17,48	2.897.164	7,28	3.108.209	30,96	4.070.572	
BSCH	2.258.141	10,10	2.486.303	-9,62	2.247.177	16,19	2.611.000	38,10	3.605.870	72,50	6.220.104	
Bankinter	88.962	10,57	98.365	12,16	110.329	20,59	133.042	30,32	173.378	8,26	187.702	
Banco Pastor	81.279	2,04	82.941	0,24	83.138	-23,69	63.442	-7,08	58.951	111,37	124.603	
Banesto	390.308	10,39	430.855	3,11	444.247	1,09	449.093	2,06	458.353	24,44	570.369	
Banco Popular	527.509	16,43	614.164	11,98	687.735	13,10	777.797	-10,10	699.243	34,09	937.605	
La Caixa	1.032.901	9,42	1.130.244	-25,02	847.500	17,84	998.661	-6,12	937.553	85,44	1.738.609	
Caja Madrid	485.206	11,08	538.973	1,98	549.669	7,82	592.639	22,34	775.029	17,08	848.850	
% Incr. Benef. Medio	8.102.354	8,98	8.830.311	-10,83	7.873.686	13,66	8.949.049	16,61	10.435.697	49,55	15.606.231	

Periodo 2000-05	beneficio medio anual	beneficio acumulado	Tasa Benef. Medio (2001-05)
Banca March	243.862	1.463.171	26,33
Banc Sabadell	290.313	1.741.879	11,78
BBVA	3.077.407	18.464.439	22,31
BSCH	3.238.099	19.428.595	13,02
Bankinter	131.963	791.778	14,43
Banco Pastor	82.392	494.354	11,64
Banesto	457.204	2.743.225	18,83
Banco Popular	707.342	4.244.053	24,89
La Caixa	1.114.245	6.685.468	19,72
Caja Madrid	623.394	3.740.366	14,99
	Benef. medio anual conjunto	Total Benef. acum.	Tasa Benef. Medio
	996.622	59.797.328	16,90

* Fondos Propios: Capital, reservas, remanente i prima de emisión

	2001		2002		2003		2004		2005		Var. F.P.	
	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	2001-05	
Banca March	27,78	770.321	24,49	843.990	18,55	969.935	26,30	1.121.249	31,98	1.416.082	645.761	
Banc Sabadell	9,67	2.334.908	11,31	2.044.823	11,35	2.171.077	12,14	3.083.162	13,49	3.373.621	1.038.713	
BBVA	19,88	15.134.797	15,92	15.491.806	19,21	15.084.243	28,36	10.960.810	31,23	13.035.667	-2.099.130	
BSCH	12,74	19.520.088	10,61	21.172.593	11,96	21.829.243	11,05	32.637.378	16,95	36.701.380	17.181.292	
Bankinter	12,99	757.264	13,89	794.162	15,25	872.608	14,94	1.160.363	14,58	1.287.683	530.419	
Banco Pastor	15,31	541.783	14,37	578.384	10,36	612.137	6,53	902.901	13,64	913.811	372.028	
Banesto	20,83	2.068.388	18,62	2.385.799	17,58	2.554.905	17,44	2.627.972	19,98	2.855.306	786.918	
Banco Popular	30,25	2.030.016	30,06	2.288.076	26,08	2.981.849	21,17	3.303.064	21,65	4.331.537	2.301.521	
La Caixa	21,48	5.260.832	15,69	5.402.259	18,04	5.534.399	15,84	5.917.417	26,52	6.555.599	1.294.767	
Caja Madrid	15,01	3.589.818	14,17	3.878.554	14,06	4.215.589	15,35	4.723.477	16,01	5.301.014	1.711.196	
Tasa Benef. Conjunta	16,98	52.008.215	14,35	54.880.446	15,75	56.825.985	15,71	66.437.793	20,60	75.771.700	23.763.485	

ANEXO 2. EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIOS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS ENERGÉTICAS (AÑOS 2000-2005)
(En miles de euros)

	2000			2001			2002			2003			2004			2005		
	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto
Endesa	1.994.000	-22,92	1.537.000	1.537.000	-26,22	1.134.000	65,52	1.877.000	-11,51	1.661.000	126,19	3.757.000						
Gas Natural	532.743	5,27	560.835	560.835	42,30	798.084	-23,26	612.481	13,47	695.000	18,99	827.000						
Repsol	2.917.000	-48,06	1.515.000	1.515.000	50,89	2.286.000	-2,45	2.230.000	15,07	2.566.000	25,64	3.224.000						
Agbar	163.481	-21,20	128.831	128.831	34,60	173.403	40,12	242.969	9,62	266.340	26,93	338.070						
CEPSA	364.600	24,12	452.540	452.540	5,68	478.234	29,67	620.104	11,50	691.437	47,71	1.021.289						
Unión Fenosa	272.780	13,21	308.822	308.822	3,55	319.787	19,08	380.790	4,56	398.140	109,70	834.889						
Iberdrola	865.802	5,34	912.069	912.069	6,20	968.644	10,27	1.068.143	13,08	1.207.839	16,29	1.404.560						
% Incr. Benef. Medio	7.110.406	-23,84	5.415.097	5.415.097	13,72	6.158.152	14,18	7.031.487	6,46	7.485.756	52,38	11.406.808						

Periodo 2000-05	Beneficio medio anual		Beneficio acumulado		Tasa Benef. Medio (2001-05)	
Endesa	1.993.333		11.960.000		14,69	
Gas Natural	671.024		4.026.143		15,13	
Repsol	2.456.333		14.738.000		12,48	
Agbar	218.849		1.313.094		13,77	
CEPSA	604.701		3.628.204		20,64	
Unión Fenosa	419.201		2.515.208		11,30	
Iberdrola	1.071.176		6.427.057		13,10	
	Benef. medio anual conjunto	1.062.088	Total Benef. acum.	44.607.706	Tasa Benef. Medio (2001-05)	
					13,78	

	2001			2002			2003			2004			2005			Var. FP.
	Tasa Benef.	Pneto	Tasa Benef.	Pneto	Tasa Benef.	Pneto	Tasa Benef.	Pneto	Tasa Benef.	Pneto	Tasa Benef.	Pneto	Tasa Benef.	Pneto	Tasa Benef.	
Endesa	12,38	12.418.000	10,11	11.218.000	13,65	13.746.000	11,75	14.133.000	23,01	16.327.000	23,01	16.327.000	16,327.000	3.909.000	3.909.000	
Gas Natural	14,68	3.819.320	19,03	4.193.755	13,55	4.519.425	14,51	4.791.000	14,34	5.766.000	14,34	5.766.000	1.946.680	1.946.680		
Repsol	7,17	21.129.000	12,84	17.809.000	12,61	17.686.000	14,86	17.266.000	15,48	20.826.000	15,48	20.826.000	-303.000	-303.000		
Agbar	8,55	1.507.022	13,35	1.298.763	17,76	1.367.709	16,58	1.606.137	13,16	2.569.131	13,16	2.569.131	1.062.109	1.062.109		
CEPSA	19,60	2.309.032	18,72	2.554.674	21,12	2.936.531	18,99	3.640.785	23,35	4.374.066	23,35	4.374.066	2.065.034	2.065.034		
Unión Fenosa	8,11	3.807.824	8,93	3.581.207	9,34	4.076.760	12,00	3.318.100	16,48	5.066.770	16,48	5.066.770	1.258.946	1.258.946		
Iberdrola	11,27	8.095.447	11,92	8.125.993	12,86	8.306.279	14,18	8.519.850	14,92	9.414.655	14,92	9.414.655	1.319.208	1.319.208		
Tasa Benef. Conjunto	10,20	53.085.645	12,62	48.781.392	13,36	52.638.704	14,05	53.274.872	17,73	64.343.622	17,73	64.343.622	11.257.977	11.257.977		

ANEXO 3. EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIOS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE INFRAESTRUCTURAS, CONSTRUCTORA E INMOBILIARIAS (2000-2005) (En miles de euros)

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	% incremento
Abertis(*)	172.959	12,08	193.844	-1,20	191.511	85,56	355.369	491,676	38,36	491,676	4,72	514.868
Metrovacesa	66.788	54,11	102.930	23,41	127.028	60,85	204.323	8,43	221.556	86,95	414.193	86,95
Ferrovial	179.579	31,79	236.676	101,54	477.001	-5,77	449.493	17,59	528.552	-21,32	415.852	-21,32
ACS	123.297	22,73	151.323	20,31	182.062	29,12	235.081	100,10	470.399	34,56	632.980	34,56
FCC	306.456	4,36	319.805	2,34	327.303	13,04	369.994	14,51	423.668	13,13	479.290	13,13
Fadesa	17.440	20,31	20.982	162,73	55.126	54,63	85.240	35,72	115.686	56,66	181.236	56,66
Colonial	50.712	19,13	60.413	20,09	72.552	18,96	86.305	27,22	109.795	164,70	290.631	164,70
Sacyr Vallehermoso	80.314	76,19	141.503	47,42	208.610	71,35	357.457	-18,76	290.390	45,44	422.345	45,44
% Incr. Benef. Medio	997.545	23,05	1.227.476	33,70	1.641.193	30,59	2.143.262	23,72	2.651.722	26,39	3.351.395	26,39

Periodo 2000-05	Beneficio medio anual		Beneficio acumulado		Tasa Benef. Mediana (2001-05)	
	Benef. Medio anual	Total Benef. acum.	Benef. Medio anual	Total Benef. acum.	Tasa Benef. Medio	Tasa Benef. Medio
Abertis (*)	320.038	1.920.227	13,33	13,33	13,33	13,33
Metrovacesa	189.470	1.136.818	18,48	18,48	18,48	18,48
Ferrovial	381.192	2.287.153	17,42	17,42	17,42	17,42
ACS	299.190	1.795.142	19,69	19,69	19,69	19,69
FCC	371.086	2.226.516	17,08	17,08	17,08	17,08
Fadesa	79.285	475.710	31,15	31,15	31,15	31,15
Colonial	111.735	670.408	14,02	14,02	14,02	14,02
Sacyr Vallehermoso	250.103	1.500.619	17,85	17,85	17,85	17,85
	Benef. Medio anual conjunto	250.262	Total Benef. acum.	12.012.593	Tasa Benef. Medio	17,06

(*) Abertis a partir de 2003, anteriormente ACESA

	2001		2002		2003		2004		2005		Var. F.P.	
	Tasa Benef.	P/Neto	Tasa Benef.	P/Neto	Tasa Benef.	P/Neto	Tasa Benef.	P/Neto	Tasa Benef.	P/Neto	2001-05	2001-05
Abertis (*)	10,15	1.909.228	9,02	2.122.966	11,33	3.135.198	16,93	2.904.252	16,96	3.036.133	1.126.905	1.126.905
Metrovacesa	15,01	685.789	17,20	738.401	51,14	399.498	34,41	643.842	12,46	3.323.321	2.637.532	2.637.532
Ferrovial	14,58	1.623.052	21,02	2.268.889	16,89	2.661.510	20,99	2.518.401	13,75	3.024.949	1.401.897	1.401.897
ACS	16,15	936.814	18,14	1.003.856	12,40	1.895.708	23,30	2.019.090	24,02	2.635.524	1.698.710	1.698.710
FCC	16,70	1.914.974	16,06	2.037.763	16,57	2.233.280	17,31	2.446.963	18,38	2.608.354	693.380	693.380
Fadesa	16,74	125.352	30,28	182.040	31,15	273.680	31,77	364.137	34,45	526.135	400.783	400.783
Colonial	9,42	641.303	10,72	676.686	11,86	727.640	11,54	951.140	20,42	1.423.462	782.159	782.159
Sacyr Vallehermoso	15,60	907.176	19,58	1.065.436	17,45	2.048.294	14,84	1.957.026	21,33	1.979.749	1.072.573	1.072.573
Tasa Benef. Conjunta	14,04	8.743.688	16,26	10.096.037	16,02	13.374.808	19,21	13.804.851	18,06	18.557.627	9.813.939	9.813.939

ANEXO 4. EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIOS DE VARIAS GRANDES EMPRESAS (2000-2005)
(En miles de euros)

	2000			2001			2002			2003			2004			2005		
	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	Benef. neto	% incremento	Benef. neto	Benef. neto	% incremento	Benef. neto
Inditex	206.246	26,99	261.921	31,81	345.244	28,16	442.476	1,39	448.631	42,26	638.231							
Telefonica	2.625.450	-30,08	1.835.800	-719,48	-11.372.410	121,54	2.449.070	42,32	3.485.590	38,49	4.827.060							
Indra	30.201	20,36	36.349	35,76	49.346	40,95	69.554	21,59	84.569	27,03	107.428							
Prosegur	52.030	-27,18	37.888	9,43	41.462	9,85	45.548	-23,94	34.643	88,44	65.280							
Sol Meliá	118.630	-45,48	64.679	-78,90	13.649	259,65	49.089	-6,59	45.855	100,71	92.035							
NH Hoteles	93.871	-3,07	90.987	17,49	106.897	-47,96	55.626	18,30	65.803	7,01	70.413							
Mapfre	140.973	19,19	168.031	13,93	191.439	19,19	228.169	45,26	331.440	18,82	393.810							
% Incr. Benef. Medio	3.267.401	-3,93	2.495.655	-69,00	-10.624.373	43,14	3.339.532	9,83	4.496.531	32,27	6.194.257							

Periodo 2000-05	Beneficio medio anual			Beneficio acumulado			Tasa Benef. Mediana (2001-05)		
	Inditex	Telefonica	Indra	Prosegur	Sol Meliá	NH Hoteles	Mapfre	Total Benef. acum.	Tasa B. Mitja
	390.458	641.760	62.908	46.142	63.990	80.600	242.310	9.169.003	4,29
	23.67	1,16	20,66	18,70	5,73	9,19	11,77		

	2001			2002			2003			2004			2005			Var. F.P.		
	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	Fondos Propios	Tasa Benef.	2001-05	2001-05	2001-05
Inditex	22,37	1.170.907	23,23	1.486.192	25,12	1.761.254	21,30	2.105.947	25,50	2.502.692	25,50	2.502.692	25,50	2.502.692	25,50	1.331.785		
Telefonica	5,51	33.295.170	-50,30	22.608.930	11,56	21.182.780	28,24	12.342.470	29,87	16.158.430	29,87	16.158.430	29,87	16.158.430	29,87	-17.136.740		
Indra	13,06	278.274	17,05	289.382	18,66	372.761	19,34	437.361	35,49	302.694	35,49	302.694	35,49	302.694	35,49	24.420		
Prosegur	21,88	173.171	20,34	203.880	19,28	236.302	12,97	267.063	20,27	322.040	20,27	322.040	20,27	322.040	20,27	148.869		
Sol Meliá	5,63	1.149.457	1,29	1.057.347	6,30	779.322	6,15	745.596	10,24	898.732	10,24	898.732	10,24	898.732	10,24	-250.725		
NH Hoteles	11,03	824.886	13,09	816.588	6,47	859.747	7,77	847.201	7,91	890.268	7,91	890.268	7,91	890.268	7,91	65.382		
Mapfre	9,28	1.811.096	11,25	1.701.142	12,93	1.764.201	12,22	2.712.140	12,46	3.161.280	12,46	3.161.280	12,46	3.161.280	12,46	1.350.184		
Tasa Benef. Mediana	8,88	38.702.961	3,60	28.163.461	10,03	26.956.367	10,80	19.457.778	14,17	24.236.136	14,17	24.236.136	14,17	24.236.136	14,17	-14.466.825		

PRIMERA PARTE

La concentración de la riqueza

José Iglesias Fernández y Miren Etxezarreta

INTRODUCCIÓN

Cuándo se quiere conocer la magnitud de la pobreza, en el mundo o de una sociedad concreta, actualmente se encuentran miles de documentos y estudios que explican casi hasta el color de los ojos de los pobres, mientras que cuando la pregunta se centra en cual es la situación de la riqueza, la información es mucho más escasa. Por lo menos en España, apenas existe información sobre la riqueza, y, sobre todo, la que existe consiste en estimaciones sobre la riqueza en general¹, a nivel macroeconómico, sin indagar acerca de sus propietarios. Unos pocos estudios aislados en el tiempo, y unos datos sueltos aquí y allá.

Por ello, en este artículo, se pretende presentar una aproximación a la situación de la concentración de la riqueza en el Estado español, aunque no sea más que un bosquejo parcial de cómo está distribuida la riqueza. No de los ingresos anuales, o renta, que ya se recoge en otros artículos, sino de las riquezas, de los patrimonios que algunos poseen. Es una tarea difícil porque ya hemos dicho que la dificultad de obtener los datos necesarios hace que no sea posible una aproximación rigurosa y sistemática, pero por lo menos lo intentaremos, aunque una gran parte de los comentarios se tengan que basar en ejemplos y casos específicos que sólo ilustran la situación, aunque no puedan probarla adecuadamente. Este artículo constituye más una ilustración impresionista sobre la situación de la distribución de la riqueza que una aproximación rigurosa. De todos modos, y a nivel divulgativo, creemos que puede constituir un primer paso para percibir la enorme desigualdad existente.

A nivel mundial, los distintos departamentos e institutos de las NN UU constituyen una de las fuentes que proporciona alguna información cerca de la distribución de la riqueza en el mundo:

- “El 2% de los adultos más ricos en el mundo posee más de la mitad de la riqueza global de los hogares², El estudio también informa que el 1% de adultos más ricos posee el 40% de los activos globales en el año 2000, y que el 10% de los adultos cuenta con el 85% del total mundial. En contraste, la mitad más pobre de la población adulta del mundo sólo es dueña del 1% de la riqueza global”³.

- La riqueza de las 500 personas más ricas del mundo sería suficiente para producir anualmente los alimentos necesarios para atender a 48.000.000 de hambrientos.

- Por su parte la revista Forbes, (dedicada a los altos negocios y fortunas) señala que las 400 primeras fortunas de los EE UU poseen una riqueza que suma los 1.250 billones de dólares. ¿Alguien sabe lo que quiere decir esta cantidad de dinero concentrado en este pequeñísimo grupo de personas? Podemos hacernos una idea si se comprueba que la riqueza de este grupo supone 4 veces todo lo que los 1.100 millones de personas que viven con menos de un dólar al día gastan en un año.

- La propia revista proporciona datos acerca de algunas fortunas individuales:

- La revista Business Week proporciona datos sobre la evolución de los ingresos de los directores de las mayores compañías norteamericanas: “en 1980, el ingreso medio de un director era 40 veces el salario medio de un obrero; en 1990, ese ingreso era 85 veces más alto; y en el 2003, ese mismo ingreso se convertía 400 veces más alto”⁴.

	Millones de dólares	Áreas / empresas
Bill Gates	53.000	Microsoft
Warren Buffett	46.000	Inversor
Sheldon Adelson	20.500	Casinos de juego
Lawrence Ellison	19.500	Oracle
Paul Allen	16.000	Microsoft
5 personas más ricas	155.000	
Billones de dólares		
400 primeras fortunas EE UU	1.250	

Cuadro 1. Patrimonio de los más ricos de EEUU Fuente: Elaboración propia con datos de FORBES

– Para España, Forbes señala que el empresario español Amancio Ortega, fundador de Zara y otras empresas, ocupaba el puesto 23º del ranking entre los más ricos, con una fortuna cifrada en 14.800 dólares. Otros españoles de la lista eran Rafael del Pino en el puesto 84º, con 6.500 millones de dólares, y Esther Koplowitz en el 200º con 3.400 millones de dólares.

La concentración de la riqueza en el mundo no puede ser más injusta, ni tampoco la distribución de los ingresos que genera. Una realidad que responde al título genérico de este conjunto de artículos sobre el tema: hay pobres tan pobres porque hay ricos tan ricos.

1. LA RIQUEZA Y SU CONCENTRACIÓN

La riqueza real está constituida por aquellos bienes que producen directamente satisfacción a su propietario (una mansión, una joya) o los que sirven de soporte al trabajo para generar otros bienes. Esta segunda es la parte más importante de la riqueza, ya que constituye un stock de recursos (medios de producción) a lo que denominamos activos reales. Con éstos medios de producción el trabajo puede producir un flujo de bienes presentes o futuros que es lo que nos permite vivir.

La riqueza podemos encontrarla bajo la forma de riqueza productiva o de riqueza improductiva:

– Un campo cultivado es una riqueza productiva que va a generar una renta por la venta de los productos cultivados.

– Ese mismo campo sin cultivar es una riqueza improductiva en espera de que mano de obra y medios de producción la pongan a producir un valor añadido.

Los bienes que se obtienen por el trabajo aplicado a la riqueza productiva es lo que en su expresión monetaria denominamos renta o ingresos. No hay que confundir la riqueza con la renta: la riqueza son los medios o recursos que permiten que se produzcan otros bienes, que constituyen la renta: un campo cultivable es una riqueza, las

cosechas que los agricultores obtienen en la misma son la renta.

Los bienes que son susceptibles de generar otros bienes, la riqueza, existen en todas las sociedades. Si no, no se podrían generar los flujos de otros bienes necesarios para vivir. Pero en el capitalismo la inmensa mayoría de la riqueza, y especialmente de la riqueza productiva es propiedad de una minoría de la población que se consideran sus propietarios. La propiedad privada de la riqueza y, por tanto, de los medios de producir flujos de bienes, es una de las características esenciales del capitalismo.

La propiedad de un recurso, la riqueza, permite a los propietarios de dicho recursos obtener una renta o unos ingresos por el uso de esa riqueza. Se llama patrimonio a la riqueza de un propietario, por la cual éste puede obtener unos ingresos o rentas. Por ejemplo, una casa de pisos es una riqueza en cualquier sociedad, varias familias pueden vivir en ella. Pero cuando, en el capitalismo, esta casa es propiedad de una persona es su riqueza, no la de la sociedad, y el alquiler que le pagan al propietario por esos pisos es la renta o los ingresos que esos pisos le producen a dicho propietario; la existencia de una empresa que permite a los trabajadores producir bienes, es riqueza en cualquier tipo de sociedad, pero en el capitalismo esa empresa es propiedad privada del capitalista lo que le permite quedarse con lo que en ella se produce y el beneficio que en ella se genera. Por eso, tampoco hay que confundir la riqueza, como recursos de producción, con el capital. El capital consiste en que una persona, institución o empresa que dispone de dinero, compra con él los recursos de producción (la riqueza real) y contrata a trabajadores asalariados para con su trabajo obtener productos que considera de su propiedad para venderlos y obtener un beneficio. El capital es una relación social entre el capitalista y el trabajador que hace que el propietario del capital compre la fuerza de trabajo del trabajador y por ello se quede con el beneficio empresarial.

En el capitalismo avanzado se considera también riqueza a las representaciones en papel de la riqueza real, a las que se denomina activos financieros. Es decir, un certificado de que una persona o entidad es propietaria de la riqueza de una empresa (lo que llamamos acciones), o de que la empresa debe una cantidad a quien le ha prestado dinero (lo que llamamos obligaciones), o el certificado de que se ha colocado una cantidad de dinero en una institución financiera (cuentas de ahorro, participaciones en fondos de pensiones, en fondos de inversión). Pero estos activos financieros no son más que representaciones en papel de la riqueza real. La cantidad y la importancia

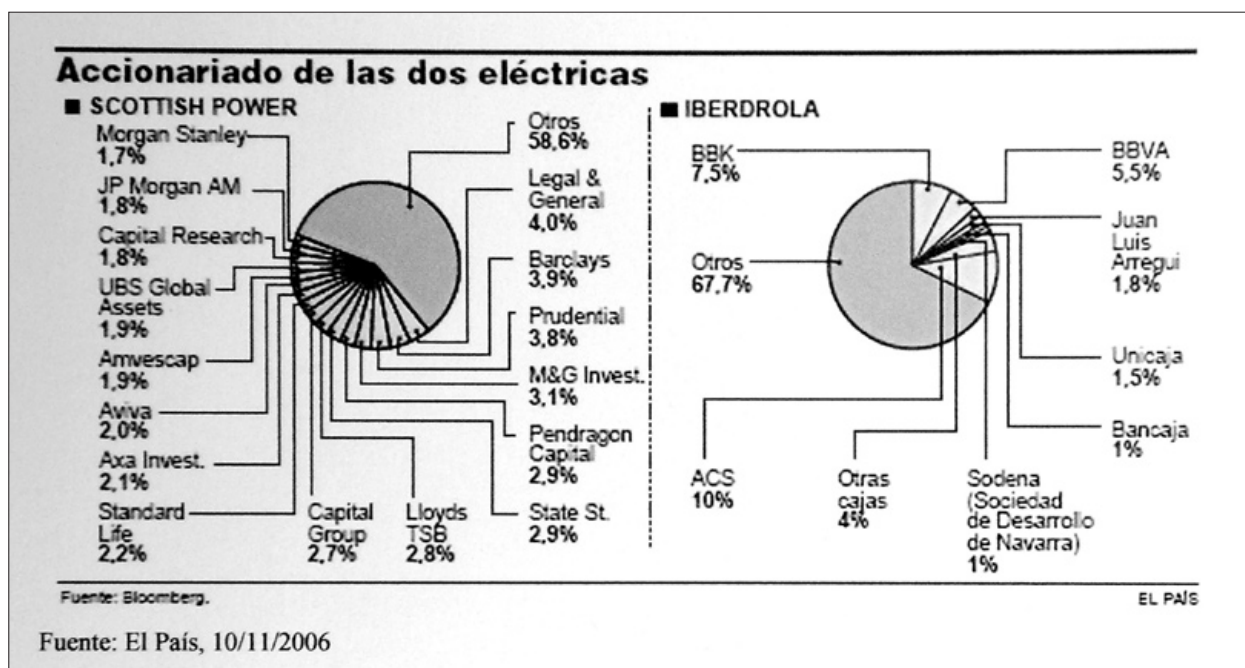


Gráfico 1. Ejemplos de control de empresas energéticas por accionistas, empresas y bancos.

Fuente: El País, 10/11/2006

de estas representaciones financieras ha crecido enormemente en la etapa actual del capitalismo —el capitalismo financiarizado— de forma que en muchas ocasiones estas representaciones, que ya ni existen en papel sino son meras anotaciones en cuenta, ya no representan a la riqueza real sino que son productos financieros (formas de expresión del dinero) que se compran y se venden con el objetivo de obtener un beneficio.

En las sociedades capitalistas la riqueza se va concentrando cada vez en menos manos y los ricos son cada vez más ricos. La riqueza genera renta y ésta puede ser utilizada para aumentar la riqueza, en un círculo creciente. Además, la propia naturaleza del capitalismo, la acumulación de los excedentes y la competencia entre capitales, lleva a la acumulación de riquezas si los capitalistas quieren seguir siéndolo. Esto les proporciona no sólo más rentas que acumulan para tener cada vez más riqueza, sino que también les permite decidir en que dirección se va a desarrollar la economía porque son los que invierten. Además, la riqueza genera poder para quienes la detentan en la economía y la sociedad.

2. PROPIETARIOS, EMPRESAS Y CORPORACIONES

En las sociedades capitalistas la propiedad de la riqueza puede expresarse en diversas formas:

– Las personas individuales pueden ser propietarias de diversas formas de riqueza: tierras, activos materiales, activos⁵ financieros, conocimiento.

– Jurídicamente como propiedad de muy diversas formas de asociaciones civiles o mucho más frecuentemente de sociedades mercantiles, empresas. Con los bancos —instituciones financieras—, las empresas productivas constituyen los agentes económicos principales que controlan, horizontal y verticalmente, las mercancías que se producen dentro del modo de producción capitalista, tanto si se trata de recursos productivos, intermedios como de productos acabados. Los bancos y las instituciones financieras, por su parte, controlan el crédito y las operaciones financieras de toda índole, que, a principios del siglo **xxi**, constituyen la parte más importante del capital privado.

– La propiedad en manos de agrupaciones de empresas denominadas corporaciones.

Tampoco se debe olvidar el carácter transnacional de las empresas y corporaciones dominantes, cuyo ámbito territorial ya no es un país sino muchos, y que ha convertido al sistema en una economía mundo

Tanto las empresas, como las corporaciones pueden ser propiedad individual, familiar o, con mucha mayor frecuencia, de un conjunto de accionistas independientes o de otras empresas y entidades financieras (bancos, cajas de ahorro, empresas de seguros, etc.). En el Gráfico 1 se presenta el ejemplo de los accionistas principales de dos importantes industrias eléctricas, una española y otra escocesa.

Habitualmente, la gestión y dirección de estas empresas es ejercida por una parte muy pequeña de accio-

nistas, coaligados con las empresas y bancos que forman el núcleo institucional, que se constituyen en Consejo y controlan la propiedad y la gestión del banco. Estas relaciones de poder del capital organizado en unidades empresariales, las podemos ilustrar tomando el Banco de Santander Central Hispano y el Banco de Sabadell como ejemplos. El Cuadro 2 y el Gráfico 2 detallan la composición del capital en acciones, así como el núcleo de los gestores. En ambos se puede comprobar como la propiedad de menos de un 5 a 7% del capital social da el poder de gestión a un pequeño grupo de individuos, los consejeros de la entidad, que constituyen su órgano directivo.

Actualmente, las muy diversas formas de relaciones entre las empresas —formales e informales— y de inversiones

cruzadas, así como la complejidad de las formas jurídicas en las que puede residir la propiedad, fondos de inversión, de gestión, etc., hace que la propiedad quede enormemente disimulada y que con frecuencia, sus gestores (que no son necesariamente sus propietarios) disfruten de una gran capacidad de maniobra para disponer de la misma. Las entidades productivas y financieras construyen una maraña de empresas que les permite diluir el patrimonio y ocultar los beneficios que obtienen. Por ejemplo, los mayores inversores en Bolsa en el mundo son los Fondos de Pensiones y los Fondos de Inversión. Los primeros son propiedad legal de los trabajadores que ahorran en un fondo de pensiones privado y los segundos pueden serlo incluso de pequeños propietarios que colocan en ellos sus ahorros. Pero ni unos ni otros saben qué pasa con sus ahorros, sino que su gestión está en manos de directivos que disfrutan de altísimos salarios, (Véase art. Pobrecitos servidores empresariales). A menudo estos directivos son también inversores de estos fondos, que, como hemos visto en el Cuadro 2 y el Gráfico 2, con una muy pequeña parte del capital controlan la orientación de la totalidad del fondo. En el Cuadro 3 se recogen las inversiones cruzadas de las empresas más importantes de la Bolsa española. Recogemos, también la cartera de participaciones de una entidad que, en principio, se considera que no busca el beneficio, como la más grande caja de ahorros del estado, La Caixa. Debe ser el interés de los dirigentes de la misma por aumentar los fondos dedicados a la Obra social de la misma.

Si se revisan las 35 empresas principales que cotizan en Bolsa en el estado⁶ se observa que salvo tres empresas (Corp. Mapfre, Ferrovial y Prisa) todas ellas están participadas por otras es decir, las empresas principales son propiedad significativa de otras empresas también muy importantes. A destacar las grandes empresas de la construcción y los bancos e instituciones financieras que están entre los principales accionistas de las otras 35 grandes empresas; asimismo una empresa estadounidense (Chase nominees Ltd.) que tiene participaciones importantes en 12 de las 35 empresas españolas más importantes que cotizan en Bolsa o el fondo Capital Group que, tiene participaciones en 9 de las más importantes empresas españolas, siendo el primer accionista del Santander y el BBVA⁷ (¿quién es esta gente que tiene tanto poder en la Bolsa española?). Es decir, que las grandes empresas no sólo son grandes en sí mismas, sino que tienen la propiedad de partes importantes de las otras grandes. Una muy poderosa concentración.

Accionistas

Número de accionistas: 2.350.276

Número de acciones en circulación: 6.254.296.579

Distribución del capital social

Acciones del Consejo: 294.167.708 (4,70% del total)

Acciones de otras empresas y bancos: 3.660.451.613 (58,53% del total)

Acciones de personas privadas: 2.299.677.258 (36,77% del total)

Cuadro 2. Composición de los tipos de accionistas del Banco de Santander.

Fuente: El País 26/1/07

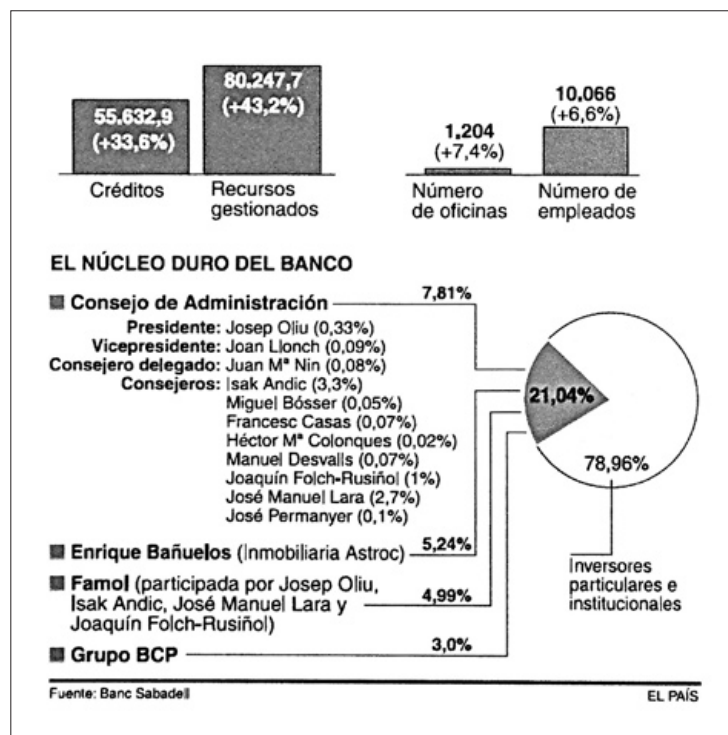


Gráfico 2.- Composición del Consejo del Banco de Sabadell

Fuente: El País 26/1/07

Evolución de las participaciones significativas de las empresas del IBEX 35

Compañía	Accionista	Número de acciones		
		Actuales	a 31/12/05	Variación
ACERINOX	C. F. Alba	52.558.554	29.002.717	23.555.837
	Familia Del Pino	12.975.000	0	12.975.000
ACS	C. F. Alba	70.600.000	6.326.134	64.273.866
	A. Cortina y A. Alcocer	42.345.769	37.438.954	4.906.815
ALTADIS	Amber Master Fund	4.432.309	2.730.217	1.702.092
	Fidelity	7.605.331	10.417.627	-2.812.296
ANTENA 3	Banco Santander	0	22.246.518	-22.246.518
	Rayet	12.345.129	0	12.345.129
B. POPULAR	Allianz	113.919.965	107.069.240	6.850.725
	Amorim	81.035.872	74.843.333	6.192.539
	Sindicatura de accionistas	175.638.872	104.701.580	70.937.292
B. SABADELL	La Caixa	0	42.313.779	-42.313.779
	Enrique Bañuelos	16.034.579	0	16.034.579
	Alicia Koplovitz	11.628.129	0	11.628.129
BANKINTER	Familia Masaveu	4.340.312	4.263.062	77.250
	Ram Bhavnani	9.936.268	9.131.077	805.191
	Jaime Botin	12.815.628	11.299.757	1.515.871
	Fidelity	6.988.054	7.291.592	-303.538
ENAGÁS	Gas Natural	11.936.703	35.708.987	-23.772.284
	Caja Madrid	105.197.057	95.287.691	9.909.366
ENDESA	Acciona	211.750.924	0	211.750.924
	CIC	5.620.624	0	5.620.624
FADESA	Acciona	0	19.657.500	-19.657.500
	Inmocaral	19.671.780	0	19.671.780
GAMESA	Iberdrola	41.362.990	14.600.000	26.762.990
	Amber Master Fund	13.418.108	12.251.632	1.166.476
	Familia Del Pino	12.164.995	0	12.164.995
IBERDROLA	ACS	90.154.918	0	90.154.918
	BBK	90.154.918	67.631.963	22.522.955
	BBVA	73.088.592	48.852.194	24.236.398
INDRA	Familia Del Pino	7.309.396	0	7.309.396
	Fidelity	8.279.927	7.915.870	364.057
	Cajasur	7.309.395	0	7.309.395
METROVACESA	Bancaja	0	6.120.266	-6.120.266
	José Manuel Lara	5.272.575	0	5.272.575
	PGGM	0	9.036.532	-9.036.532
	Luis Portillo	0	5.761.365	-5.761.365
	Caja Castilla La Mancha	638.417	862.725	-224.308
	CAM	2.482.848	3.969.762	-1.486.914
NH HOTELES	Hesperia	29.201.056	6.000.551	23.200.505
	Kutxa	6.700.000	0	6.700.000
	Caja Madrid	12.000.000	5.976.644	6.023.356
REE	Fidelity	2.477.546	2.871.900	-394.354
	Sacyr Vallehermoso	221.294.779	0	221.294.779
REPSOL	Caixa Galicia	13.724.532	7.558.684	6.165.848
	Mutua Madrileña	14.250.000	0	14.250.000
SANTANDER	A. Generali	81.371.399	81.221.399	150.000
	Mutua Madrileña	71.532.339	68.635.029	2.897.310
	Prisa	59.437.663	32.624.889	26.812.774
SOGECABLE	Telefónica	23.050.629	31.829.838	-8.779.209
	Vivendi	7.611.615	10.731.649	-3.120.034
TELEFÓNICA	BBVA	342.576.146	326.349.743	16.226.403
	Manuel Jove	0	9.140.379	-9.140.379
FENOSA	ACS	123.301.939	74.662.969	48.638.970
	Caixa Galicia	30.464.886	30.447.933	16.953
	CAM	15.690.000	12.310.000	3.380.000
	Caixa Nova	15.300.000	12.200.000	3.100.000

Fuente: EL PAÍS, Negocios, 7/01/07 (Cuadro 3)

La prensa da constantemente cuenta de otras muchas situaciones similares que parecen historias para no dormir... pero son sólo indicios de las duras luchas que mantienen los capitalistas entre sí para detentar el mayor poder económico posible.

De todos modos, la táctica de todos los directivos y gestores empresariales es tratar de controlar los sectores estratégicos del sistema para conseguir una parte mayor en el reparto de beneficios. De aquí la continua compra y venta de empresas, partes de las mismas o paquetes de acciones, las fusiones, OPAS o pactos empresariales, lo que hace muy difícil precisar quién es propietario de qué.

rico del territorio español, en el que se pueden percibir las múltiples participaciones en empresas cruzadas que figuran en la cartera de inversiones del patrimonio de este "hombre hecho a sí mismo".

3. CONCENTRACIÓN DE LA RIQUEZA POR EMPRESAS Y SECTORES PRODUCTIVOS

Una de las leyes del capitalismo es la acumulación y la concentración de la riqueza productiva: la empresa que no crece, desaparece (Marx). Es difícil evaluar la cuantía de la propiedad de las empresas, ya que las cifras de capital no

Cartera de participaciones		
Millones de euros	PARTICIPACIÓN TOTAL EN CAPITAL	VALOR TOTAL INVERSIÓN
Participadas en más de un 20%		
Gas Natural	35,5%	4.769
Abertis	20,3%	1.882
BPI	25,0%	1.123
Agbar	23,5%	976
Otras participadas		
Repsol YPF	12,5%	3.997
Telefónica	5,1%	3.776
Suez	1,1%	525
Boursorama	19,7%	176
Caprabo	20,0%	
Occidental Hot.	30,4%	
Grupo inmobiliario y ocio		
Port Aventura	94%	
Edicions 62	30%	
Servihabitat	100%	
Sólo se computa el valor de la inversión de las empresas que cotizan en bolsa a 31/XII/2006		
No se incluye el grupo parabanario y asegurador, del que destaca el 50% de Caifor		

LA VANGUARDIA

Cuadro 4. Las participaciones cruzadas de La Caixa.

Los acontecimientos del invierno-primavera de 2007 respecto a la OPA⁸ de la empresa ENDESA y sus compradores catalanes, alemanes o italianos, que más se parecen a un vodevil teatral que al supuestamente serio mundo de los negocios, muestran la magnitud de estas estrategias. Es la riqueza escondida. Cada vez es más difícil, y no por casualidad, seguir la pista a la concentración de la riqueza.

No obstante, no conviene olvidar, que los destinatarios últimos de todas estas complejidades son personas concretas que controlan importantísimas partes de la riqueza social y el poder. Como un ejemplo, que quizá sea un caso extremo, pero hay otros muchos parecidos, en el Gráfico 3 se presenta el organigrama del empresario clasificado como el más

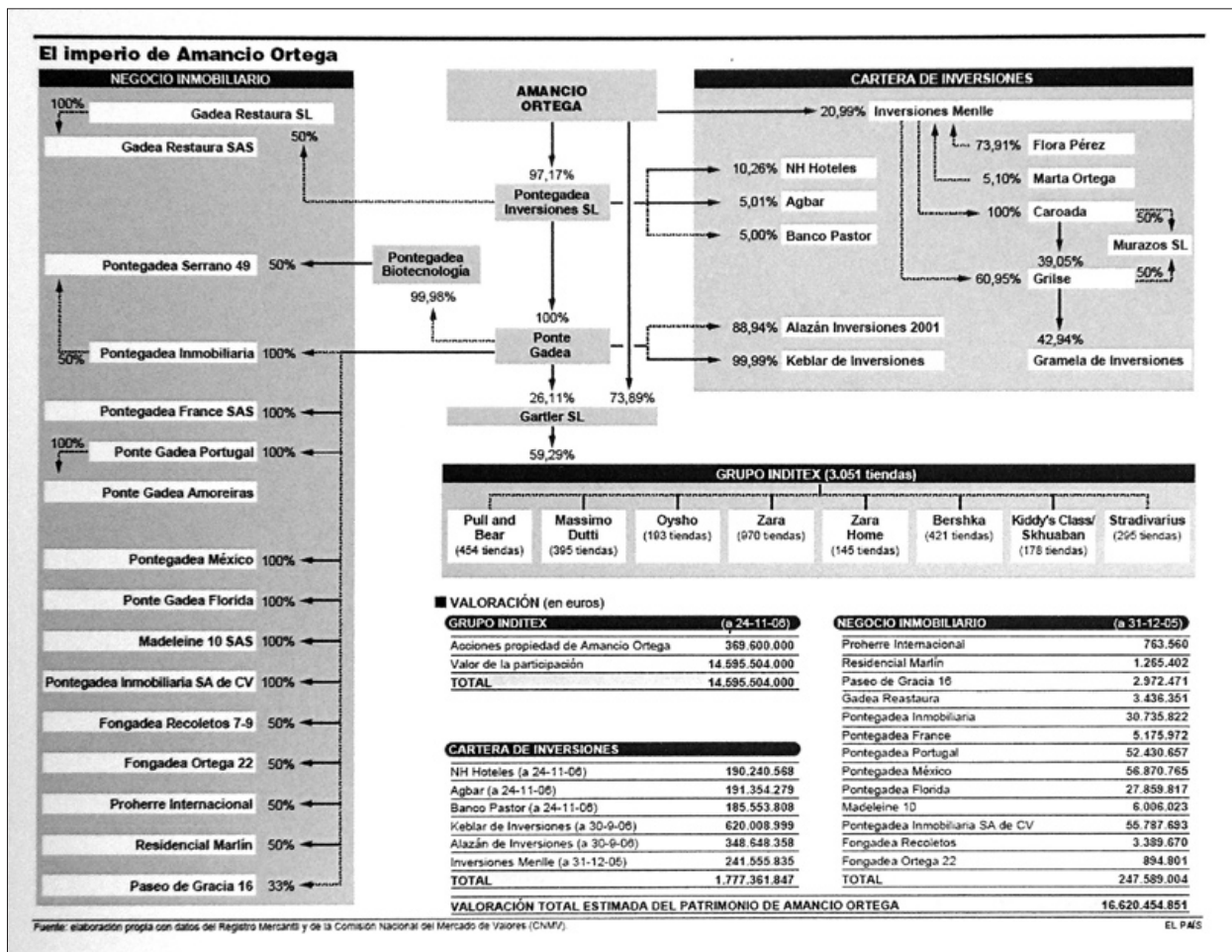


Gráfico 3. El imperio de Amancio Ortega
Fuente: El País 26/11/2006

siempre las reflejan adecuadamente⁹, por lo que es necesario utilizar distintos indicadores para aproximarse al gra-

do de concentración empresarial. Uno de los indicadores más utilizados para medir la potencia de una empresa es el de la cuota de mercado, es decir, el porcentaje que los ingresos de las empresas computadas suponen del total de ingresos del sector. En el Cuadro 6 presentamos la cuota de mercado de las empresas mayores para los principales sectores y para las 250 mayores empresas españolas¹⁰, así como los porcentajes de recursos propios que suponen las principales empresas en función de los de las diez empresas mayores de cada sector.

Es evidente que, entre 3 y 5 empresas, controlan el mercado en la mayoría de los sectores. Una situación de poder empresarial que los economistas definirían como de competencia oligopolística entre las empresas, lo que supone, desde luego, la competencia entre las mismas, pero permite también acuerdos entre las empresas

Las 20 mayores fusiones del año

Operaciones en curso o completadas desde el 1/1/2006

Fecha	Empresa adquirida	Empresa compradora	Valor total anunciado (1) (millones de euros)	Estado
5/3/06	Bellsouth	AT&T	69.113,45	En curso
21/2/06	Endesa	E.ON	55.938,32	En curso
27/2/06	Suez	Gaz de France	47.039,50	En curso
5/9/05	Endesa	Gas Natural	39.821,82	En curso
27/1/06	Arcelor	Mittal Steel	31.620,87	En curso
12/12/05	Burlington Resources	Conocophillips	30.139,62	Completada
30/6/05	MBNA	Bank of America	29.242,59	Completada
7/11/06	America Telecom	AmericaMovil	27.091,42	En curso
26/8/06	Sanpaolo IMI	Banca Intesa	27.086,43	En curso
20/11/06	Equity Office Properties	Blackstone Group	25.353,23	En curso
24/7/06	HCA	Varios compradores	25.487,66	Completada
14/6/05	Viacom	Accionistas	26.316,70	Completada
31/10/05	02	Telefónica	25.968,76	Completada
23/4/06	Autotrade	Abertis Infraestructuras	24.236,80	En curso
29/5/06	Kinder Morgan	Knight Holdco	21.527,52	En curso
20/3/06	Prudential	Aviva	22.564,96	Cancelada
17/3/06	BAA	Ferrovial y otros	22.255,83	Completada
16/11/06	Clear Channel Communications	Varios compradores	20.867,32	En curso
20/12/04	Public Service Enterprise	Exelon	19.395,70	Cancelada
2/10/06	Harrah's Entertainment	Multiple Acquirers	19.957,15	En curso

1. Precio ofertado + deuda asumida.

Fuente: Bloomberg.

Cuadro 5. Las 20 mayores fusiones del año.
Fuente: El País 21/11/2006

Industrias	Número de empresas	% Ingresos sobre ingresos de las 10 mayores empresas	% Recursos propios sobre RP de las 10 mayores empresas
Energía	4	73	73
Química	4	74	92
Perfumería y detergentes	6	100	100
Siderometalúrgica	3	85	94
Construcciones mecánicas	5	100	-
Material eléctrico	5	75	54
Vehículos	5	70	-
Construcción	4	73	71
Cemento/materiales construcción	5	100	-
Confección	1	71	84
Papel y cartón	2	71	96
Alimentación	5	68	82
Bebidas	5	54	70
Productos lácteos	5	100	100
Aceites	3	100	100
Industrias varias	8	100	100
Servicios			
Telecomunicaciones	3	79	86
Medios de comunicación	5	78	78
Publicidad	3	73	-
Informática	5	100	-
Grandes almacenes	4	58	68
Comerciales automoción	5	72	66
Comerciales	5	100	-
Electrodomésticos	5	100	100
Transportes	3	90	99
Hostelería y turismo	5	81	86
Seguros	14	64	49
Farmacia (industria y comerciales)	5	74	99
Actividades diversas	3	87	97
Servicios (finanzas) varios	3	100	100

Cuadro 6. Ranking de las 250 mayores empresas españolas en 1999. (Por industrias y volumen de ingresos)

Fuente: Elaboración propia con datos de Fomento de la Producción, Las 2.000 mayores empresas españolas, Barcelona, 2000.

principales que pueden perjudicar a los consumidores. Esta concentración nos da una idea del poder que ejercen sobre los consumidores; se ve como la soberanía del consumidor está a merced de las decisiones y acuerdos que tomen los propietarios de estas grandes concentraciones de la riqueza productiva. De nuevo, se puede percibir el alto grado de concentración existente en los principales sectores industriales del país.

Téngase en cuenta, además, que estos datos son del año 1999 y que desde dicho año, la concentración empresarial ha aumentado muy significativamente, lo que supone que actualmente son todavía menos las empresas que controlan los mercados.

La competencia entre empresas oligopolistas, también actúa imponiendo la necesidad de la concentración

vía fusiones. “El sector de la leche en España mantiene una situación de dispersión con muchos pequeños grupos operando y sin que haya producido, como ha ocurrido en otros sectores, una situación de concentración empresarial. El panorama, sin embargo, empieza a cambiar. Dos de los mayores grandes grupos mundiales con presencia en el sector, Nestlé y Lactalis (antes Besnier), han recibido luz verde de las autoridades comunitarias para construir un nuevo grupo conjunto, Lactalis Nestlé Produits Frais, que se ocupará de producir y comercializar sus respectivos productos frescos y refrigerados”¹¹. En los últimos años las fusiones entre empresas han sido muy frecuentes, así como la compra y venta de empresas, lo que se refleja en los Cuadros 5 y 7.

A esto habría que añadir que entre las 20 fusiones mayores del año 2006 en el mundo, aparece en segundo lugar la proyectada compra de Endesa por E.ON o por Gas natural, que ocupa el lugar 13 la fusión de O2 con Telefónica y en el lugar 14 la de Autostrade con Abertis Infraestructuras, mientras que el lugar 17 lo ocupa la fusión de BAA con Ferrovial y otros. Verdaderamente las empresas españolas se han internacionalizado totalmente.

Parece también que las expectativas de concentración continúan y son crecientes como lo recoge el Cuadro 8.

Merece la pena detenerse a señalar que las compras, ventas y fusiones entre las empresas no siempre se realizan con el objeto de mejorar la situación productiva o

competitiva de las empresas, o para mejorar los beneficios que se obtienen con la producción y venta de los productos producidos por las empresas, como es el sistema habitual de obtención de beneficios. Con el capitalismo financiero actualmente dominante, la compra y venta de las empresas se ha convertido en un procedimiento frecuente para obtener suculentos beneficios directamente, es decir, por compra y venta de empresas, beneficios por transacciones patrimoniales empresariales. Este cambio tiene graves consecuencias en la economía ya que quienes se dedican a la compra y venta empresarial lo hacen sólo por beneficiarse de las diferencias del valor del patrimonio (o de las comisiones que obtienen con las mismas) y no les interesa en absoluto la producción empresarial y, mucho menos, la situación de los trabajadores. A me-

Grandes operaciones de fusión y adquisición en 2006 (anunciadas o concluidas)

Empresa compradora	Nacionalidad	Empresa adquirida	Nacionalidad	Valor de la operación (millones de euros)	Fecha del anuncio o de la conclusión
ATT	EEUU	Bell South	EEUU	68.719,90	marzo-06
Gaz de France	Francia	Suez	Francia	44.843,22	febrero-06
Mittal	India	Arcelor	Europa	26.900,00	junio-06
Siemens (redes)	Alemania	Nokia (redes)	Finlandia	20.000,00	junio-06
Bayer	Alemania	Schering	Alemania	15.819,97	marzo-06
Sonae	Portugal	Portugal Telecom	Portugal	14.453,53	febrero-06
Alcatel	Francia	Luceni Techn.	EEUU	13.436,90	abril-06
Supervalu	EEUU	Albertsons	EEUU	13.328,40	enero-06
Johnson and Johnson	EEUU	U.C. De Salud de Frizer	EEUU	13.030,00	junio-06
Linde	Alemania	BCC Group	R. Unido	12.808,41	marzo-06
Capital One	EEUU	North Fork Bancorp.	EEUU	12.090,25	marzo-06
Providence y Saban	EEUU	Univisión	EEUU	9.655,00	mayo-06
National Grid	R. Unido	Kayspan	EEUU	9.330,02	febrero-06
BNP Paribas	Francia	BNL	Italia	8.952,82	febrero-06
New York Stock Exchange	EEUU	Euronext	Consorcio europeo	8.100,00	mayo-06
Deutsche Boerse	Alemania	Euronext	Consorcio europeo	7.800,00	mayo-06
EMI	R. Unido	Warner Music	EEUU	3.611,00	junio-06
Reynolds	EEUU	Conwood	R. Unido	2.825,00	abril-06

En España o con participación de empresas españolas

E.O.N.	Alemania	Endesa	España	29.900,00	febrero-06
ADI	R. Unido	BAA	R. Unido	14.600,00	junio-06
Abertis	España	Autostrade	Italia	12.678,00	abril-06
Resolution	R. Unido	Seg. Abbey	R. Unido	5.200,00	junio-06
Immobaral	España	Colonial	España	3.761,00	junio-06
Telefónica	España	Telefónica Móviles	España	3.461,00	marzo-06
Yell	R. Unido	TPI	España	1.838,00	abril-06
BBVA	España	Texas Regional	EEUU	1.712,00	junio-06
Sacres	España	Metrovacesa	España	1.590,00	marzo-06
Acciona	España	CESA	España	1.400,00	enero-06
Portland Valderribas	España	Uniland	España	1.092,00	junio-06
Realia	España	SHC	Francia	791,00	junio-06
Sabadell	España	Banco Urquijo	España	760,00	mayo-06
Isolux	España	Europistas	España	646,00	junio-06
Videco	Portugal	Telepizza	España	614,00	junio-06
BBVA	España	Estate National Bank	EEUU	380,00	junio-06
La Seda	España	Advansa	Turquia	329,00	junio-06
Ebro Puleva	España	New World Pasra	EEUU	282,00	junio-06

Fuente: EL PAÍS, 16/07/2006

Cuadro 7. Fusiones Empresariales

Compañías	Principales accionistas	Motivos
ABERTIS	20% ACS, 20,26% Caixa, 775% Inv. Autopistas, 5,5% Sitreba	ACS y La Caixa podrían aumentar particip. sin lanzar OPA
ACERINCOX	20,25% Aliba, 11,11% Koplowitz, 11% Nishin Steel	Compra por parte de un tercero
ACS	20% Aliba, 12% Alcor, 10% Florentino Pérez	Aumento participación de accionistas actuales
ANTENA 3	39,45% Planeta, 12,27% RTL	Mayor participación de Planeta ante ley de OPAS
BANESTO	4% B. Santander	Apostamos por una OPA de exclusión a medio plazo
B. ANDALUCÍA	80% Bco. Pop. 5% Monte Piedad	Reducido free-float: OPA de exclusión
B. CASTILLA	95,1% Bco. Popular	Reducido free-float: OPA de exclusión
B. CRÉDITO BALEAR	64,5% Bco. Popular	Balear Reducido free-float: OPA de exclusión
B. GALICIA	93% Bco. Popular	Reducido free-float: OPA de exclusión
BME	8,4% Bco Santander, 6,6% BBVA	Consolidación en plena ebullición
CAMPOFRI	22,4% Smithfield, 21,7% Carbal, 20,8% Cold Field	Incremento participación Smithfield
ENCE	14,8% Arregui, 15% Albertos, 8% C.A. Galicia, 5,7% Cajastur	Aumento participación Arregui y Albertos
ENDESA SA	20% Acciona, 9,9% Cajamadrid, 5,3% Axa	Resolución OPA EON vs OPA GAS vs entrada ANA
ENAGAS	5% Banca, 5% BP, 5% Gas, 5% CAM, 5% C.Asturias	Posible integración con REE
FCC	52,6% Koplowitz, 15,06% Acciona	Aumento participación Inmocaral
GAMESA	17% Iberdrola, 14,7% IBV, 11,8% Amber, 2,9% Franklin R.	Mayor participación de Iberdrola / Venta de un tercero
IBERDROLA	10% ACS, 5,5% BBVA, 5% BBK	Absorción Scottish Power, posibilidad fusión UNF
IBERIA	10% BA, 10% CMadrid, 2,3% BBVA, 6,7% Logista, 5,8% Septi.	Consolidación sectorial líneas áreas
JAZZTEL	22,7% Pujals, 15% Dresdner, 6,3% Espirito Santo	Con el 30% sin OPA total un accionista tendría control
NH HOTELES	23,6% Hesperia, 10,2% A.Ortega, 16,4% Cajas de ahorro	Participación Hesperia, control accionarial
PESCANOVA	24,2% Fdz de Sousa, 16,6% C. Galicia	Posible aumento de control por Fdz Sousa
REE	20% Septi, 5,2% M. Lynch	Posible integración con Enagas
REPSOL YPF	15% Sacyr, 14,1% Caixa, 5,2% Citigroup	Sacyr aún lejos del 30% de participación
SOGECABLE	42,9% Prisa, 12,26% TEF, 5,5% Vivendi	Activo estratégico para Prisa a largo plazo
SOS	26% Salazar, 26% 10% Caja Ahorros Ronda	El principal accionista podría seguir aumentando %
UNIÓN FENOSA	40,5% ACS, 10% Caixa Galicia, 5% CAM	Posible fusión IBE o entrada de un tercero vía ACS

Cuadro 8. Fusiones previstas

nudo, incluso, si se despiden a trabajadores aumenta el valor patrimonial, por lo que no es extraño que en preparación de una venta empresarial se reduzca la plantilla. Tres datos para ilustrar la dinámica de las compras patrimoniales como mecanismo para ganar cuota de mercado, de realizar beneficios patrimoniales u obtener jugosas comisiones de intermediación.

– “Más de 115.000 millones de euros están en danza desde el primero de enero al 30 de junio del 2006. Las empresas españolas han vuelto a sacar la cesta de la compra y el importe de las operaciones acumuladas de fusiones y adquisiciones corporativas triplica el de las del primer semestre de 2005, marcando un record histórico. Grandes y pequeñas empresas buscan hacerse con otras compañías para incrementar por la vía rápida su tamaño y sus ventas. La buena situación de la economía, el saneamiento de las empresas desde el 2004, unos todavía bajos tipos de interés y la liberalización y los cambios regulatorios en algunos sectores (léase mercado del trabajo y medio ambiente), están propiciando esta alternativa al crecimiento más limitado de las actividades propias de cada compañía. La empresa está apretando el acelerador en una doble carrera por ganar caja vendiendo filiales y divisiones que no consideran estratégicas para sus negocios ante las expectativas de un incremento próximo y sustancial en los tipos de interés”.¹²

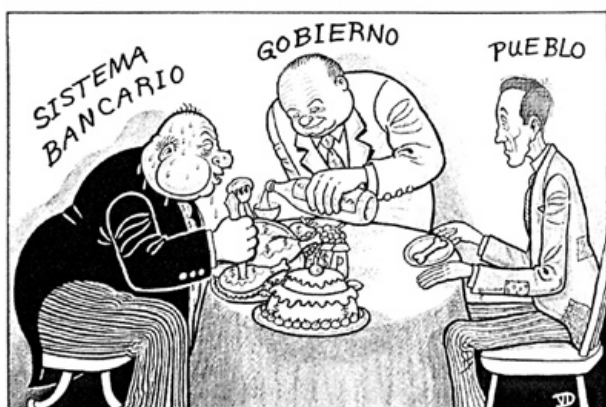
– Comisiones de asesoramiento por 200 millones en la OPA de Mittal sobre Arcelor y de varias decenas de millones de euros en la compra de BBA por Ferrovial o en la defensa de Endesa contra la OPA de Gas Natural. La banca de inversión y las consultoras, tanto en el mercado mundial como en España, van a cerrar sus cuentas de 2006, salvo catástrofe imprevista, marcando por cuarto año consecutivo un récord de facturación y de ganancias. Citigroup y BNP han liderado el mercado español de operaciones corporativas en el primer semestre”.¹³

– Con el desembarco en el sector de la energía, “las constructoras e inmobiliarias han seguido su propia dinámica de crecimiento hasta ahora imparable. La disputa

de Rivero, presidente de Sacyr Vallehermoso, y Sanahuja por Metrovacesa ha llevado a más de 130 euros a unas acciones que arrancaron el ejercicio con 50. Luís Portillo, que se fue de Metrovacesa antes de la batalla, ha logrado que Inmocaral se revalorice casi un 400% en el año; ha comprado Colonial y ha puesto un pie en FCC; y todavía hay otra inmobiliaria, Astroc, controlada por Enrique Bañuelos, que ha subido más; casi un 500% en medio año. La vorágine es imparable. Fernando Martín compra Fadesa a Manuel Jove; Rey al adquiere Urbis a Banesto, y la familia Del Pino invierte parte de la fortuna generada en Ferrovial en comprar casi de un plumazo el 5% de 5 empresas cotizadas. Hasta Amancio Ortega, la primera fortuna de España con unos 17.000 millones de euros, ha puesto su punto de mira en el sector inmobiliario. Algo tendrá. Quizás, que ya no se fabrican más tierras".¹⁴

4. LOS DIRECTIVOS EMPRESARIALES

La dinámica de concentración no se limita a las propias empresas que intentan permanentemente absorber más y más riquezas. Lo mismo sucede con los dirigentes de estas empresas a título personal. Tanto los accionistas como los ejecutivos parecen insaciables ante el ansia de tener más y más y mas. 'Los principales ejecutivos españoles se han reforzado en el capital de las compañías que dirigen con compras de acciones en el mercado a lo largo de los últimos doce meses. Además, numerosos consejeros e importantes accionistas de referencia con presencia en los órganos de dirección de estos grupos también apuestan por reforzar



Valor de mercado de las acciones compradas por los principales ejecutivos del Ibex 35 en el último año

En millones de euros

Nombre	Empresa	Valor	Nombre	Empresa	Valor
1 Joaquín Rivero	Metrovacesa	2.193	6 Ignacio Sánchez-Galán	Iberdrola	6,8
2 Florentino Pérez	ACS	366	7 Juan María Nin	B. Sabadell	4,5
3 Familia Botín	Santander	66,6	8 Francisco González	BBVA	4,1
4 Manuel Manrique	SyV	32,3	9 José Oliu	B. Sabadell	2,6
5 César Alierta	Telefónica	16,6	10 Juan Arena	Bankinter	2,1

Cuadro 9. Acciones compradas por ejecutivos.

Fuente: El País, 1/7/2007

Compañía	Número de consejeros que compran	Número de acciones actuales	Número de acciones 31/12/05	Variación anual
Abertis	8	2.328.809	1.546.381	782.428
Acciona	1	2.423	2.000	423
Acerinox	3	215.750	142.180	73.570
Cintra	1	34.116	32.232	1.884
Fadesa	4	6.557	220.766	-246.289
FCC	1	2.400	1.030	1.370
Ferrovial	8	681.745	647.270	34.475
FENOSA	2	20.171	215.871	195.700
Gamesa	1	--	18.600	-18.600
Iberdrola	11	21.776.395	14.080.413	7.695.982
Inditex	1	--	12.000	-12.000
Indra	1	112.333	86.788	25.545
Mapfre	1	10.000	7.500	2.500
Metrovacesa	7	57.403.064	28.222.076	31.180.988
NH	1	10.000	--	10.000
S y V	1	28.465.284	26.986.032	1.479.252
Telecinco	1	3.000	1.000	2.000
Telefónica	6	584.184	234.110	350.074
Totales	59			41.559.302

Cuadro 10. Movimientos de compra-venta de acciones por los consejeros.

Fuente: Elaboración propia con datos de El País 7/1/07

su presencia en el accionariado de los mismos' (El País. Negocios.7/1/2007). Según la misma fuente, sus compras en 2006 han ascendido a 2.585 millones de euros (430.107 millones de pesetas)

Estos son los principales, pero no los únicos. En el Cuadro 10 añadimos algunos más. La larga lista nos impide consignar los nombres de las personas¹⁵, pero de todos modos nos parece que vale la pena consignar los movimientos.

Aunque algunas personas han vendido parte de su patrimonio, la media de compras es de 704.395 acciones por persona. La persona que menos ha comprado han sido 1.370 acciones y la que más los 4.454.426 acciones por persona que como media han comprado los consejeros de Metrovacesa. Si se tiene en cuenta la cotización de las acciones, este año se percibe fácilmente las ingentes sumas de dinero que los Consejeros han gastado en reforzar sus posiciones en las compañías que dirigen. Hasta el que menos ha comprado ha tenido que desembolsar una sustancial cantidad para hacerse con esas mil y pico

Compañía	Número de consejeros que compran	Número de acciones actuales	Número de acciones a 31-12-05	Variación en un año
Banesto	1	12.088	6.044	6.044
Bankinter	5	803.300	788.032	15.268
BBVA	5	89.110	72.659	16.451
Banco Popular	2	630.047	416.403	213.644
Banco Sabadell	7	16.614.936	1.621.846	12.401.462
Banco Santander	5	1.584.219	1.466.789	117.430
Totales	25			12.770.299

Cuadro 11. Movimiento de acciones de los Consejeros de los Bancos principales.
Fuente: Elaboración propia con datos de El País 7/1/07

Los principales ejecutivos del Ibex refuerzan su participación en las compañías en el último año					
Nombre	Empresa	Cargo	Número de acciones		
			Actuales	A 31-12-05	Variación
Isidro Faine (1)	Aberis	Presidente	10.227	9.740	487
Salvador Alemany	Aberis	Consejero Delegado	67.491	62.491	5.000
José M. Entrecanales	Acciona	Presidente	6.566	6.142	423
Victoriano Muñoz	Acerinox	Presidente / Consejero Delegado	310.000	425.000	-115.000
Florentino Pérez	ACS	Presidente / Consejero Delegado	35.385.193	26.624.918	8.760.275
Antonio García Ferrer	ACS	Vicepresidente Ejecutivo	12.000	7920	4.080
José Oñu	B. Sabadell	Presidente	1.000.000	925.000	75.000
Juan María Nín	B. Sabadell	Consejero Delegado	253.804	124.124	129.680
Juan Arena (2)	Bankinter	Presidente	869.506	834.541	34.965
Jaimé Echegoyen (2)	Bankinter	Consejero Delegado	76.260	67.953	8.307
Francisco González (3)	BBVA	Presidente	1.371.226	1.165.906	215.319
José I. Goriozari (3)	BBVA	Consejero Delegado	432.662	420.707	11.955
Juan Bejar	Cintra	Consejero Delegado	9.977	3.368	6.609
Antonio González Adalid	Enagás	Presidente	15.979	9.069	6.910
Rafael Montes	FCC	Consejero Delegado	54.801	30.473	24.328
Rafael del Pino	Ferrovial	Presidente / Consejero Delegado	7.103	5.551	1.552
José I. Sánchez Galán	Iberdrola	Presidente / Consejero Delegado	364.445	163.936	210.509
Fernando Conte (4)	Iberia	Presidente	160.520	100.520	60.000
Javier Monzon	Indra	Presidente	74.833	65.000	9.833
Joaquín Rivero	Metrovacesa	Presidente	19.711.554	2.082.059	17.629.495
Luis Atienza	REE	Presidente	13.655	6.750	6.905
Antonio Brufau	Repsol YPF	Presidente	22.394	15.649	6.745
Manuel Manrique	SyV	Vicepresidente / Consej. Delegado	24.467.290	23.767.090	700.200
Emilio Botín (5)	Santander	Presidente	139.783.528	135.201.312	4.582.216
Javier Díez de Polanco (6)	Sogecable	Consejero Delegado	59.361	34.308	25.053
Alejandro Echevarría	Telecinco	Presidente	10.540	5.664	4.876
César Alierta	Telefónica	Presidente	1.988.383	1.001.200	987.183

(1) El incremento de la participación es producto de una ampliación de capital Iberdrola
(2) Incluye adquisición de acciones gratuitas en concepto del sistema retributivo de la entidad
(3) Ejecución del programa de inversión de dividendos en acciones de la entidad
(4) Compró 200.000 títulos al ejecutar un programa de opciones y luego vendió 250.000 acciones
(5) Emilio Botín y sus hijos tienen sindicadas sus acciones. A este paquete también se suman los títulos de la Fundación Marcelino Botín
(6) En mayo ejecutó un programa de opciones sobre acciones del año 2003.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos registrados en la CNMV

EL PAÍS

Cuadro 12. Compras de acciones de los principales ejecutivos del IBEX.

acciones, ¡qué decir de los que han comprado más de 4 millones de acciones!

Y no les van a la zaga los accionistas de las instituciones bancarias que como media han comprado 510.892 por comprador, aunque los que se llevan la palma son los Consejeros del Banco de Sabadell que compraron 1.771.637 acciones cada uno como media.

5. LA RIQUEZA INDIVIDUAL

Hemos revisado brevemente algunos datos sobre la concentración de la riqueza en el país en términos de empresas y sociedades. No hemos hecho más que levantar una mínima esquina de la alfombra de la enorme concentración de

la riqueza societal y hemos utilizado algunas ilustraciones para proporcionar una idea muy limitada y superficial de la misma.. Pero ya hemos señalado que, en último término la riqueza es propiedad de las personas a las que les proporciona beneficios y poder. Por eso, intentamos completar los comentarios sobre riqueza empresarial con una consideración de la riqueza individual.

El Impuesto sobre el Patrimonio es una figura del sistema fiscal español, por el cual, las personas que disponen de un patrimonio superior a cierta cifra tienen que declararlo anualmente y pagar un porcentaje a Hacienda (los patrimonios por los que se ha de declarar son bastante altos¹⁶ y el porcentaje a pagar es bastante bajo). Este Impuesto se puede utilizar como un indicador para aproximarnos a la concentración de la riqueza patrimonial personal en España. Aunque tanto por la estructura del impuesto, como por el alto grado de fraude fiscal en este impuesto, las cifras son muy dudosas, las utilizaremos como aproximaciones muy subvaloradas a la concentración de riqueza. De las memorias anuales¹⁷ del Ministerio de Economía y Hacienda extraemos para 2003

la información recogida en el Cuadro 13.

Estos datos nos permiten señalar que:

- El número de declaraciones es de 893.848. A diferencia del número de declarantes del IRPF que llegan casi a los de 13 millones.¹⁸ A pesar que ya hemos señalado que las exenciones son muchas y generosas, cuesta creer que en España no lleguen a un millón las personas u hogares que tengan un patrimonio que haya que declarar como tal. Por otra parte, estas cifras nos indican que más de 12 millones de contribuyentes no llegan al nivel de riqueza patrimonial necesaria para la obligación de declarar. Por tanto, la distribución que el Impuesto sobre el Patrimonio recoge no refleja a toda esta ciudadanía que, por lo menos para

Tramos de base imponible (miles de euros)	id (millones de pesetas)	Número total de declarantes	% Número declarantes	% importe declarado	Media del intervalo (millones de pesetas)	Media de lo declarado (euros)	Media declarada por Declarante (millones de pesetas)
1	2	3	4	5	6	7	8
0-300	0-50	553.813	61,96	16,68	25	77.408	12
300-750	50-125	254.251	28,43	34,07	62,5	344.550	57
750-5000	125-832	83.612	9,35	40,7	416,0	1.251.200	208
5.000-10000	832-1.663	1.709	0,19	4,36	832	6.555.095	1.090
mas 10.000	mas 1.663	563	0,06	4,19	mas 832,0	19.150.228	3.186
TOTAL		893.848	100	100			

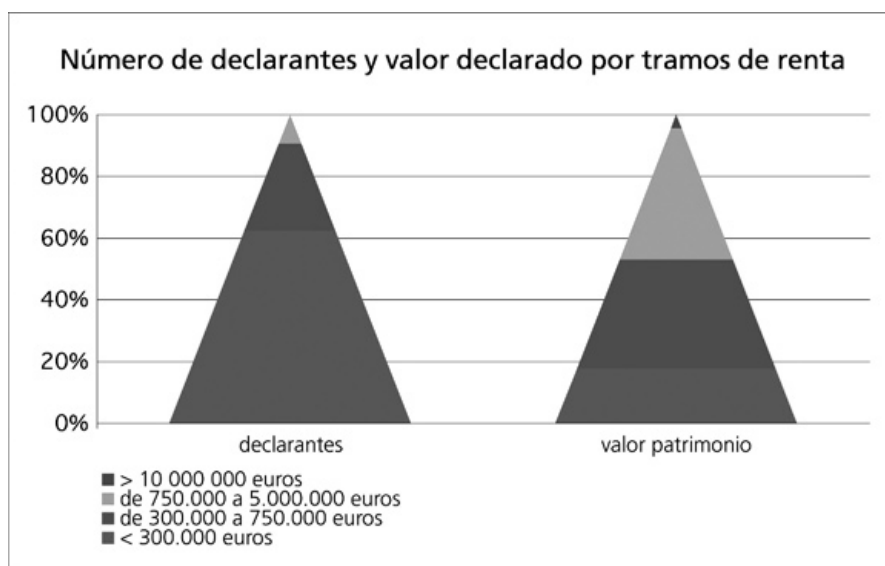
*Número de veces que la media del tramo superior supone del tramo inferior (Columna 7): 247

Fuente: Elaboración propia con datos de Memoria tributaria 2003. IP, Cuadro 1.49

Cuadro 13. Impuesto sobre el Patrimonio. Distribución de la base liquidable por tramos de Base Imponible. 2003.

*Número de veces que la media del tramo superior supone del tramo inferior (Columna 7): 247

Fuente: Elaboración propia con datos de Memoria tributaria 2003. IP, Cuadro 1.49



Hacienda no tienen patrimonio; si fuese incluida, la desigualdad sería todavía infinitamente mayor.

- Los patrimonios inferiores a 300.000 euros (50.000.000 pesetas) suponen el 62% de los declarantes, pero no llegan al 17% del valor de todos los patrimonios declarados. En este grupo, el importe medio declarado es de 77.408 euros (12.879.608 pesetas) y, dentro del mismo¹⁹, el mayor número de declaraciones (87.002) corresponde a la categoría de 150.000-175.000 euros (25- 30 millones de pesetas).

- Los patrimonios entre 300.000 y 750.000 euros (124.790.000 pesetas) suponen un 28,43% de declaraciones y el 34,07% de los patrimonios declarados. El número mayor de decla-

ran con cifras más desglosadas (que no aparecen en el cuadro) la media de los patrimonios declarados superiores a 10.000.000 euros con la media de los más bajos (19.150.227 y 9.889 respectivamente) resulta que los patrimonios más altos son equivalente

a 1.937 veces la media del patrimonio más bajo. Si, además, se tiene en cuenta que todas las declaraciones corresponden a patrimonios considerables, podemos percibir la gran riqueza de los de niveles más altos.

Otros elementos más a añadir:

– En la categoría de los más ricos, no hay categoría superior, lo que

quiere decir que puede haber personas que tengan un patrimonio muy por encima de la media señalada de 20 millones de euros o 3.186 millones de pesetas.

“Casi 2.000 españoles declaran poseer más de 6 millones de euros. Las personas que, en pesetas, serían multimillonarios se duplican en 10 años.”
El País 18/10/2006

- Que por las características del impuesto que ya hemos señalado es necesario realizar una fuerte sobre valoración al alza de las cifras de base liquidable para aproximarnos a las cifras reales.
- De dónde es fácil concluir en la enorme concentración de la riqueza en este país.

Es también interesante observar la composición del patrimonio de los declarantes, que recogemos en el Cuadro 14.

Se observa que en el primer bloque, los patrimonios están aproximadamente compuestos

El 9,60 % de declarantes suponen el 50% (49,25%) de todo el patrimonio declarado.

2.272 declarantes suponen el 8,5% del patrimonio declarado, y 563 personas suponen el 4,19% del patrimonio declarado.

Los patrimonios declarados más altos suponen 1.937 veces los patrimonios declarados más bajos.

Tramos de base imponible Miles euros	1er. Elemento % intervalo	2º. Elemento % intervalo	3er. Elemento % intervalo
1	2	3	4
0 - 300	IU 125,4 - 36,1	DB 24,4 - 23,0	IIC 19,7 - 17,7
300 - 750	IU 35,6 - 35,1	DB 23,0 - 19,3	IIC 17,7 - 19,1
		IIC 19,8	VRV 18,4
750 - 5.000	IU 31,5 - 30,4	VRV 21,5 - 33,1	IIC 21,4 - 24,3
			IU 19,0
5.000-10.000	IIC 34,9	VRV 33,1	IU 12,7
Más de 10.000	VRV 39,1	IIC 38,2	Otros bienes 8,3
Total	IU 31,6	IIC 21,3	VRV 18,1

Cuadro 14. Principales integrantes del patrimonio por tramos de base imponible. IP 2003

IU: Inmuebles urbanos (piso);

DB: Depósitos Bancarios; cuentas corrientes, de ahorro, a plazo;

IIC: Instituciones de inversión colectiva. Fondos de Inversión, de pensiones;

VRV: Valores de Renta Variable: Acciones y otros títulos similares;

Fuente; Elaboración propia con datos de memoria Tributaria 2003, cuadro 1.48. Los intervalos que tienen un solo valor significan que sólo corresponden a un grupo del intervalo, correspondiente a las categorías más altas dentro del mismo.

por Inmuebles Urbanos, en su mayor parte la vivienda de residencia, un porcentaje de Depósitos Bancarios y otro de Instituciones de Inversión Colectiva. En el segundo bloque la composición es muy similar, pero para los grupos más altos aparecen ya las acciones (VRV), que van adquiriendo mas peso a medida que aumenta la base imponible, pasando del tercer al segundo elemento, mientras los IU (vivienda) disminuyen considerablemente en importancia y pasan al tercer lugar. A medida que aumenta el patrimonio aumentan las inversiones como forma de detentar la riqueza, bien en Instituciones Colectivas o bien en acciones, y

los IU siguen disminuyendo en importancia, desapareciendo del Cuadro para los más ricos, cuyo patrimonio está conformado en sus elementos principales por diversos tipos de inversiones. Está claro que a medida que la riqueza aumenta y se concentra, es el capital productivo o financiero el que constituye la parte más importante. Es a través de las inversiones para aprovechar del trabajo de otros como los más ricos acumulan su riqueza.

Para completar la información añadimos el Cuadro 15 donde se recoge la evolución de este impuesto desde 1996 hasta 2004.²⁰

No vamos a revisar en detalle este cuadro. Sólo lo utilizaremos para comprobar como el número de personas muy ricas aumenta: En las tres categorías superiores de

Patrimonio en miles (millones de pesetas)	% patrimonio * 2004	Número total declarantes		En porcentajes		Cuota media en euros		% cuota total a ingresar 2004
		1996	2004	1996	2004	1996	2004	
Menos 90 (15)	0,67	40.766	31.656	4,94	3,44	34,06	78,48	0,13
90—120 (15-20)	1,24	91.346	39.474	11,07	4,29	20,59	27,46	0,08
120—300 (20-50)	24,68	488.303	477.026	59,19	51,81	68,40	174,14	6,9
300—1.502 (50-250)	50,76	192.445	343.970	23,33	37,36	1565,20	1646,50	47,07
1.502—6.010 (250-1000)	16,65	11.177	26.564	1,35	2,89	18317,00	15661,25	34,58
6.010—30.050 (1000-5000)	4,93	835	1.904	0,10	0,21	74545,70	59994,37	9,02
Mas 30.050 (Mas 5000)	1,08	39	82	0,004	0,01	445973,76	326456,04	2,22
TOTAL	100	824.911	920.676	100,0	100,0	813,55	1329,79	100

Cuadro 15. Evolución del Impuesto sobre el patrimonio. 2004.

* Patrimonio neto (Total bienes y derechos no exentos).

Fuente: elaboración propia con datos ministerio de Hacienda.

Tramos de renta en euros	Liquidaciones		% Base imponible en euros	Número de veces *
	Número	%		
0 - 4.500	472.179	3,4	0,46	--
4.500 -9.000 (Umbral de pobreza)	2.341.135	18,5	3,8	272
9.000 -21.000 (Salario medio*)	6.147.636	48,6	30,24	91
21.000 - 33.000	2.286.662	18,1	26,14	38
33.000 -54.000 (642.000 ptas./mes)	937.992	7,4	18,5	21
54.000 -90.000	314.679	2,49	10,55	13
90.000 -168.000	98.500	0,78	5,76	7
168.000-360.000	26.312	0,21	2,89	4
360.000 -600.000	5.119	0,04	1,05	2
Más de 600.000	3.447	0,03	1,53	1
Total liquidaciones	12.633.641	100	100	
Ingreso igual a Umbral de pobreza				8.712 euros anuales
Ingreso igual a Pobreza Severa				4.356 euros anuales

Cuadro 16. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) 2002
*Salario medio bruto en 2006: 18.636 euros anuales

patrimonios (tres últimas filas antes del total) los números de declarantes más que se duplican, lo que quiere decir que hay mucho más personas ricas que hace 8 años²¹. Pero, 'curiosamente', las cuotas medias de impuesto que pagan esas mismas categorías disminuyen muy sustancialmente. Lo cual no es de sorprender cuando se tiene en cuenta como han ido disminuyendo los impuestos para los más ricos en este país. Las menos de 2000 personas que declaran un patrimonio superior a 1.000 millones de pesetas²² (6.010.000 euros) ven disminuir sus impuestos, mientras que los medio-ricos (que tampoco son de compadecer, pero no son tan ricos como los anteriores) y los patrimonios más modestos (las filas anteriores a éstas) ven aumentar sus impuestos, aunque tampoco sean demasiado gravosos. Es estupendo ser rico en España.

6. LAS DIFERENCIAS EN RENTAS O INGRESOS

Aunque el objetivo de este artículo no es comentar acerca de la distribución de la renta, tarea que se realiza en otros artículos, lo haremos muy brevemente para completar las desigualdades personales en nuestra sociedad. Para ello se utilizan las declaraciones sobre el Impuesto de la Renta a las Personas Físicas para comprobar la distribución y concentración de los ingresos anuales. Según el resumen del cuadro siguiente, estas cifras vuelven a demostrar la fuerte desigualdad en la distribución de las rentas que, aunque en distinta forma, aparecía anteriormente en la distribución de la riqueza:

De esta información se puede destacar:

- El 70% de las declaraciones de la gente más pobre (hasta 21.000 euros anuales) supone, sin embargo

una tercera parte de la base imponible, lo que quiere decir que los más pobres declaran por lo menos una tercera parte de los ingresos totales de este país.

– Un 25% de los declarantes no parece que lo pasan tan mal pues sus ingresos declarados están por encima del salario medio y, especialmente los de las categorías superiores que llegan a ingresar hasta 642.000 pesetas al mes.

– Un 3,5% de ricos declaran que reciben casi el 22% de los ingresos totales. Por no decir nada de esas 3.500 personas (0,03) que declaran percibir el 1,53% del total. Tomando como referencia este tramo, los ingresos medios declarados

de estos declarantes están entre 91 y 272 veces los del tramo de personas con ingresos más pequeños; o sea, los declarantes más pobres.²³ En medio, cada tramo inferior en la distribución refleja el número de veces que esta contenido en la categoría superior.

– Pero, sin duda, lo más notable de la distribución es comprobar como el veinte por ciento de los declarantes perciben unos ingresos que están por debajo del umbral de pobreza (8.712 euros anuales). ¿Qué pensarán de esos 3.500 que reciben más de 772.883 euros?

Si se revisan las principales fuentes de renta es curioso que, excepto para la categoría de más de 600.000 euros todos señalan que la primera fuente de renta es el trabajo. Ya nos gustaría conocer a quienes teniendo unas rentas de hasta 600.000 euros, su principal fuente de ingresos es el trabajo (no se puede menos de preguntar, ¿será de su trabajo o del de los demás?) La segunda fuente son las 'Actividades económicas', que es una categoría que

recoge a quienes trabajan en su negocio propio, y la tercera en que se combinan las actividades económicas, hasta los 25.000 euros, el Capital mobiliario, hasta los 51.000 y Ganancias patrimoniales y Actividades Económicas para las categorías superiores. De nuevo encontramos que el capital

es una importante fuente de renta para las categorías que las tienen más altas.

En el Cuadro 17 presentamos los nombres y la facturación de las empresas de algunos de los ricos de este país presentados bajo el eslogan de Hechos a sí mismos que los periodistas utilizan para encomiar la sagacidad de algunos empresarios para enriquecerse.

'El peso de los salarios en la riqueza de la Zona Euro cae un 13% desde 1989'. (El País 7/8/07)

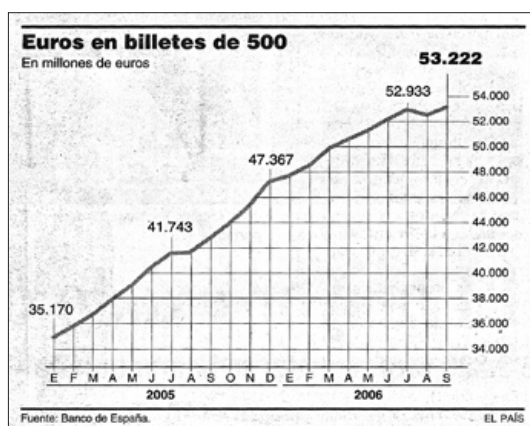
Hechos a sí mismos

Nombre	Empresa	Sector	Facturación (mill. euros)	Inicio actividad
Florentino Pérez	ACS	Construcción	12.114	1983
Juan Roig Alfonso	Mercadona	Supermercados	10.338	1981
Amancio Ortega	Inditex	Comercio moda	6.741	1974
Luis del Rivero	Sacyr	Construcción	4.172	1986
Juan José Hidalgo	Globalia	Turismo, viajes	2.598	1971
Jesús Salazar Bello	Sos-Cuétara	Alimentación	1.255	1990
Gabriel Escarrer	Sol Meliá	Hoteles	1.165	1956
Manuel Lao	Cirsa	Juego	1.155	1978
Manuel Jove	Fadesa	Inmobiliaria	977	1980
David Álvarez	Eulen	Servicios	878	1962
Isac Andic	Mango	Comercio moda	832	1984
Roberto Tojelo	Grupo Gadisa	Comercio	724	1986
José Vicente Molera	Infinity System	Informática	425	1996
José García Carrión	J. García Carrión	Bebidas	379	1978
Plácido Arango	Vips	Restauración	340	1973
Luis F. Somoza	Azkar	Transporte	298	1990

Cuadro 17. Empresarios clasificados como 'hechos a sí mismos'

7. FRAUDE Y CORRUPCIÓN

Toda esta información esta basada en cifras oficiales. Es decir no tienen en cuenta para nada el fraude, ni la corrupción, ni la economía ilegal (que se estima en torno al 19% del PIB español), así como el tráfico de drogas o de armas. Que, por su propia naturaleza son imposibles de evaluar y que sin embargo, como es sabido, son bastante extensos en este país. Tampoco se han estudiado los sistemas de corrupción legales, es decir, la utilización de la 'ingeniería patrimonial o fiscal' para que los patrimonios queden ocultos o para evitar el pago de impuestos, de los cuales, sin embargo existen amplios ejemplos que conviene tener en cuenta²⁴. Hasta tal punto llega el fraude que, a veces, para justificar la disminución de impuestos, se señala que los más ricos tienen todos los medios para evadir impuestos, por lo que es mejor disminuirlos pues así se logrará que paguen por una parte mayor de su riqueza o su renta



(i). De modo que si se pudiera incluir un cómputo de la evasión fiscal legal e ilegal, la corrupción y los negocios ilegales, es seguro que la desigualdad en la posesión de riqueza sería mucho mayor. Sólo podemos hacer una breve referencia ilustrativa de algunos indicadores de la magnitud de estas ilegalidades:

España, cuyo PIB es menos del 11% del PIB de la UE-11 (grupo euro) acapara a fines de 2006 el 26,5% de todos los billetes de 500 euros que circulan por la zona euro, hecho que todos los analistas consideran un indicador de un alto volumen de economía sumergida y dinero negro.

Se publica que "La lucha contra la corrupción bloqueó 3.000 millones de euros en dinero negro en 2006. En estas operaciones fueron

detenidas mas de 589 personas, más de un centenar de ellas vinculadas a la corrupción en las administraciones públicas... Con lo intervenido en estas operaciones pueden vivir durante un año tres o cuatro de los siete ayuntamientos más poblados de España"²⁵. Y esto es sólo una pequeña parte de lo que se oculta. Hay ricos muy ricos en España. Muchos perfectamente legales, pero si se incluye el dinero ilegal, la riqueza es todavía mucho más escandalosa, aunque no se pueda cuantificar.

8. CONCLUSIONES

Abriamos este trabajo advirtiendo que es difícil desenmarañar como está repartida la riqueza en España. A estas alturas no parece extraño que así sea dada la escandalosa realidad de tal reparto, especialmente cuando muchos de los propietarios, directores de empresas y bancos, así como de altos funcionarios de las diversas administraciones (europea, estatal, autonómica y municipal), están permanentemente reclamando recortes en los niveles salariales de los trabajadores y en las prestaciones sociales para la ciudadanía. Es probable, que tal ocultismo se deba también a que facilita la evasión fiscal. Sea cual sea la razón, lo que a pesar de todo ello aparece es la fuerte concentración de la riqueza en unas entidades y personas, lo que evidentemente hace que la distribución de las rentas refleje una realidad similar: Es decir, la renta generada anualmente por la riqueza productiva acaba en manos de los propietarios privados de esta riqueza. A destacar ²⁶:

La riqueza patrimonial de los 583 declarantes del tramo más rico era casi igual a la riqueza declarada de las

300.000 personas de los 7 primeros tramos más pobres.

El 40% de las personas más pobres, declaraban poseer un patrimonio que no llegaba al 6% del total. La relación entre la propiedad de los más ricos y la de los más pobres es de unas 2.000 veces a favor de los primeros.

Muchos de los trabajadores y pensionistas perciben unos salarios y unas pensiones-rentas que están entre el nivel de pobreza severa y el de umbral de pobreza, especialmente todos aquellos que cobran el Salario Mínimo y las pensiones mínimas²⁷. Las rentas que perciben casi 3 millones de declarantes del IRPF, el 20% están por debajo del umbral de pobreza (8.712 euros anuales); y, un 30% perciben rentas de pobreza severa (4.356 euros anuales).²⁸

Según los datos del Cuadro 13, algo más de 80.000 familias (0.7 % de las familias, si se toma como referencia las 13 millones de declaraciones de IRPF) poseen la mitad de toda la riqueza, y 350.000 familias (2.7 %) poseen la práctica totalidad (83 %) de todo el patrimonio declarado.

Por toda la información presentada en este trabajo, no parece exagerado decir que en España, el poder económico y financiero está distribuido y concentrado de forma que menos de 500 personas controlan el bienestar social de casi 45 millones de ciudadanos. Una ratio de concentración del poder que explica el dominio que ejercen sobre nuestras vidas estos personajes.

NOTAS:

1. Al respecto véase en el anexo: 'Estudios previos sobre la distribución de la riqueza en España'. Los trabajos recientes más conocidos consisten en 'Las cuentas financieras de la economía española' del Banco de España, y recientemente, la valiosa obra de Naredo J.M. y Carpintero O. 'El Balance Nacional de la economía española. 1984-2000' Publicado por Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas, en 2002. Hay también otro estudio publicado en el segundo semestre de 2007.

Recientemente se ha publicado la obra de MAS IVARS M., PÉREZ GARCÍA F. y URIEL JIMÉNEZ E.: 'El stock' y los servicios de capital en España y su distribución territorial (1964-2005). Fundación BBVA, pero debido a que se refiere sobre todo a una distribución territorial no sirve para nuestros objetivos.

2. Según un estudio publicado por el Instituto Mundial para la Investigación del Desarrollo Económico de la Universidad de las Naciones Unidas.

3. World Institute for Development Economics of the United Nations University. La Distribución Mundial de la Riqueza de los Hogares. Diciembre 2006.

4. M. Aglietta y A. Rebérioux. *Les régulations du capitalisme financier*. En La lettre de la régulation. Nº 51, Janvier 2005.

5. Activos, quiere decir bienes que una persona o empresa posee. Activos materiales son aquellos bienes que sirven para producir riqueza directamente —terrenos, maquinas, edificios— y activos financieros son los valores, representaciones en papel de la riqueza en forma de activos materiales que una persona o empresa posee, o de deudas que otras personas o empresas tienen con la primera. Son activos financieros las acciones —que representan la participación en el patrimonio de la empresa—, las obligaciones —que representan las deudas que la empresa tiene con la persona que las posee—, la Deuda Pública, representación de la deuda que el estado tiene con su poseedor, certificados de fondos de inversión, que representan el dinero que su poseedor ha colocado en un banco o institución financiera, y otros muchos 'valores' que representan la posesión de riqueza.

6. No podemos incluir el cuadro completo por razones de espacio. Pero si algún lector tiene interés en dicho cuadro puede dirigirse al Seminario TAIFA que se lo proporcionaremos.

7. Santander, Telefónica, BBVA, Gas Natural, Inditex, Repsol, Abertis, Mapfre y Telecinco. (País 18/6/2007)

8. OPA: Oferta Pública de Adquisición: cuando una persona o institución (oferente) pretende adquirir acciones (u otros valores que puedan dar derecho a suscripción o adquisición de éstos) de una sociedad (sociedad afectada) cuyo capital esté en todo o en parte admitido a negociación en la bolsa de valores, para de esta forma llegar a alcanzar una posición dominante como propietario dentro de la sociedad afectada. La OPA puede ser amistosa u hostil. Se considera amistosa aquella que está aprobada por la cúpula directiva de la sociedad afectada, hostil cuando no está aprobada por la cúpula directiva.

9. Las normas de valoración del patrimonio son variadas y pueden estar más o menos actualizadas, hay riqueza intangible, como conocimiento, que se puede valorar de muy diversas maneras, una parte mayor o menor del patrimonio se puede deber a otras instituciones, etc.

10. El porcentaje corresponde a la cuota de mercado y de recursos propios en ese sector del número señalado de empresas respecto a las ventas totales o los recursos propios totales de las 10 mayores empresas en dicho sector. Aunque hay muchas más empresas más pequeñas consideramos que es la cuota de mercado de las más importantes la que indica el grado de concentración del sector.

11. Vidal Maté. "Una globalización de la leche". El País. 22 octubre del 2006. No es correcto señalar que no se ha producido una concentración en el sector lechero, sino que en el mismo desde hace veinte años se han producido múltiples fusiones y amalgama de empresas, si bien no tan poderosas como las que señala este comentarista.

12. Carlos Gómez. "Récord en la compraventa de compañías". El País. 16 julio del 2006.

13. Carlos Gómez. "La banca de inversión hace su agosto". El País. 16 julio del 2006.

14. Miguel Jiménez. "Y el ladrillo se hizo eléctrico". El País. 24 diciembre del 2006.

15. Pueden encontrarse en El País 7/1/07.

16. Obligación de contribuir en el Impuesto sobre el Patrimonio: 'quien cuya base imponible supere los 103.975,09 euros (17.300.000 pesetas) tienen que presentar declaración y, además, quien tenga bienes y derechos valorados en más de 601.012,10 euros (100.000.000 pesetas)'. Pero, además, hay una serie de exenciones que hacen que quien tenga una base imponible de 103.000 euros tenga un patrimonio considerablemente mayor.
17. Secretaría de Estado de Hacienda y Presupuestos. Memoria de la Administración Tributaria. 2003 y 2004.
18. Ambas declaraciones se pueden hacer también por matrimonios, aunque la mayoría se realizan por personas individuales pues es más conveniente fiscalmente.
19. No detallados en el cuadro porque para simplificar se han agrupado las categorías. Tampoco en las categorías sucesivas aparece el desglose dentro de cada categoría.
20. Pedimos excusas a los lectores por utilizar cuadros con datos no homogéneos. Pero es debido a que la información que proporciona Hacienda no está homogeneizada, por lo que no nos queda más remedio que usar datos de lectura más difícil.
21. Podría pensarse también que lo que ha sucedido es que ha mejorado la inspección tributaria, y por eso aumenta el número de declaraciones. Pero la inspección en este impuesto es casi inexistente, por lo que no se puede suponer que es debido a esta causa el aumento en el número de patrimonios más altos.
22. A juzgar por los patrimonios que se han reseñado en otras partes de este trabajo deben existir bastantes más que éste número que 'se han perdido' por el camino.
23. Los declarantes más pobres presentan declaraciones negativas, por lo que no les incluimos en este cálculo, pero no se puede olvidar que hay casi 500.000 declarantes en esta situación: gente extremadamente pobre, pero que tiene que declarar a Hacienda.
24. Por ejemplo, recuerdense las acusaciones por delitos fiscales de ocultación de patrimonio realizadas a bancos como el Santander, el BBVA y el Bpyme que fueron posteriormente archivadas por los tribunales con argumentos más que dudosos.
25. El País, 29/1/07.
26. Según datos cuyo desglose no se ha recogido en este artículo.
27. Véase Cuadro 8. "Ingresos de pobreza 2006".
28. Quedan fuera de este cálculo todas aquellas personas pobres, que por sus ingresos o carencia de ellos, no hacen la declaración de renta a Hacienda.

SEGUNDA PARTE

Pobrecitos servidores empresariales

Carles Badenes

LAS REMUNERACIONES DE LOS DIRECTIVOS EMPRESARIALES

Un elemento que no se ha tratado hasta ahora en este Informe es el hecho de que las rentas del capital no son la única fuente de rentas o ingresos para la mayoría de los grandes capitalistas. La participación en la dirección de las grandes sociedades supone también importantes retribuciones que, por la lógica capitalista van a parar a manos de los grandes propietarios del capital. Esta dirección, en principio se realiza mediante el Consejo de Administración que es el órgano que representa a los accionistas principales de las empresas y tiene como función principal fijar las grandes líneas directivas de la empresa y tomar las decisiones sobre el nombramiento y reemplazo de los altos cargos directivos y administrativos, así como su control. Por ello, nos parece oportuno estudiar las remuneraciones percibidas por los miembros de los diversos Consejos de Administración de algunas empresas importantes del estado.

Asimismo son de interés las remuneraciones que reciben las personas empleadas como gestores y directores de las grandes sociedades¹. Estos 'empleados' en términos estrictamente económicos son 'trabajadores' y, por tanto, su remuneración constituye un salario, si bien la

naturaleza de su trabajo y el nivel de sus remuneraciones, que desafía toda proporción con los salarios de los trabajadores 'normales', hace difícil considerarles trabajadores como los demás, por lo que los incluimos en este artículo. Consideramos las figuras de los directivos de los distintos tipos que ejecutan, gestionan y llevan a cabo la actividad estratégica y cotidiana de la empresa. Se trata de una figura con un origen históricamente identificable y que corresponde a la aparición de las grandes empresas y las sociedades y grupos capitalistas al iniciarse la separación entre el capital social y la dirección efectiva de la empresa². Estos agentes perciben además otras remuneraciones (pensiones de jubilación, acciones preferentes, etc) que aunque no son estrictamente salariales corresponden también a su trabajo directivo. Frecuentemente los directores o gestores se convierten en accionistas (si no lo eran) por lo que a las remuneraciones por su trabajo hay que añadir las que obtienen de su propiedad. Pero en este artículo no entraremos en esta combinación sino que nos centramos en estudiar y comentar, primero algunas remuneraciones percibidas por los accionistas más importantes por sus tareas en los Consejos de Administración de sus sociedades, para pasar después a revisar las remuneraciones de los gestores por sus tareas de dirección.

REMUNERACIONES POR FORMAR PARTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

El núcleo que toma las decisiones estratégicas de las sociedades anónimas está constituido por los Consejos de Administración, formados por los accionistas principales. Por ello reciben una remuneración generalmente muy substancial. En los últimos años, en todos los países ricos, las remuneraciones de los consejeros y las de los altos ejecutivos han experimentado enormes aumentos, hasta el punto que incluso las autoridades económicas se preocupan y piensan que están fuera de control. “El tema de los sueldos estratosféricos de los ejecutivos se puso sobre la mesa después de la adjudicación de una prima de 160 millones de euros al presidente de Home Depot, Bob Nardelli, cuando dejó la empresa en pleno marasmo..., poco después por la prima de 152 millones acordada al presidente de Pfizer a pesar que las acciones de la empresa habían caído un 40% en la Bolsa. Por su parte, Lee Raymond, ejecutivo de Exxon mobile había cobrado al abandonar la empresa 271 millones de euros” (La Vanguardia, 25/2/2007). Claro que ‘necesitaban’ altas indemnizaciones porque Nardelli tenía una remuneración anual de 210 millones de dólares y Lee Raymond y el Presidente de Pfizer de 357 y 208 millones respectivamente³ (¡¡¡). Aunque parece que los patronos de las grandes compañías europeas y japonesas cobran bastante menos, ello no es obstáculo para que “el presidente de Barclays Capital, la división de inversión y mercados financieros Robert Diamond, ingresó el año pasado un sueldo equivalente a 32,5 millones de euros, más que

**Los convenios colectivos
fijarán este año subidas
salariales cercanas al 3%.**
El País 26/1/2007

ningún otro responsable de empresa cotizada en Londres” (El País).

Algo parecido, si bien en cantidades no tan elevadas, pasa en el estado español. En el Cuadro 1 se recogen algunas remuneraciones y dotación de los fondos de pensiones de algunos de los ejecutivos de las empresas más importantes del estado.

Es decir, los más altos directivos de las empresas españolas reciben remuneraciones entre 155 y 500 veces el salario medio anual en España, y entre 388 y 1214 veces el salario mínimo interprofesional.

¿Cómo es posible que se paguen estas cifras? Quizá tenga algo que ver el hecho de ‘que el 80% de las empresas que cotizan al IBEX están vinculadas con el poder

político. Las empresas constructoras dependen de la obra civil, los servicios telefónico y eléctricos del regulador. Las decisiones de la gran banca que están bajo el control del banco central, tienen grandes repercusiones económicas y políticas. Sus ejecutivos no juegan bajo las reglas habituales

de la oferta y la demanda, sino con la relación con el poder’. (La Vanguardia 25/2/2007). No es la calidad de su trabajo, o su alta ‘productividad’ la razón por la que reciben dichas cantidades, sino las conexiones de todo tipo que las hacen posibles.

Estos personajes están, sin embargo, muy preocupados por las remuneraciones de la población de este país. El Sr. González es tan responsable que admite que su remuneración es éticamente discutible, pero señala que está “en línea con otros directivos empresariales” y que son “éticos y legales”; en la misma Junta de accionistas

rechazó la concesión de una paga extraordinaria a los trabajadores porque ‘la remuneración de la plantilla no se hace a corto plazo’. Asimismo el Sr. Saenz ha realizado repetidamente declaraciones señalando que las pensiones de jubilación en España (media de 750 euros mensuales) son demasiado altas, mientras se justificaba el aumento de 10 millones anuales en su fondo de pensiones, así como el del Sr. Rodríguez Inciarte en que habían contraído matrimonio nuevamente. No es extraño que incluso La Vanguardia escriba: ‘Y eso sucede en tiempos en que a muchos se les llena la boca de Responsabilidad Social Corporativa, parece, cuando menos un chiste, porque resulta que uno de los cacareados ‘participes’ son los trabajado-

Nombre	Empresa	Remuneración ‘salarial’ total en millones euros	Dotación para Fondo de pensiones. En millones de euros
Francisco González	BBVA	9,7	21m. (10 m. aumento anual)
Alfredo Sáenz	BSCH	8,1	55,5 (10 m. aumto. anual)
J.I. Goirigolzarri	BBVA	8	Aumt. anual 5,5 m.
J.M. Lara y M. Carlotti	Antena 3 (juntos)	11,0 (aumento 1000%)	56,9 m. Incentivos dirección)
Matias Rodz. Inciarte	BSCH	4,5	39,4 (10m. aumto. anual)
Francisco Luzón	BSCH	4,6	39,2
Emilio Botín	BSCH	3,5	21m (10 m. aumto. anual)
Ana P. Botín	BSCH	3,1	15 m.
Ana P. Botín	BANESTO	1,73**	

Cuadro 1. Remuneraciones y dotaciones de los fondos de pensiones de algunos consejeros ejecutivos. 2006 (y aumentos sobre 2005).

** Estimación, con datos de El País 25/1/07. Presidenta del Consejo, el cual percibió conjuntamente 9,31 millones de euros, un 78% más que el año anterior al aumentar el número de consejeros ejecutivos de tres a cinco, los que cobraron 8,67 millones de euros. Aunque no hemos podido confirmar completamente esta información, lo que sí es seguro es que la remuneración de consejera del Banesto ha de sumarse a la que recibe por el consejo del BSCH.

Fuente: Elaboración propia con datos de El País 31/3/2007 y 27/5/07

res... la creciente brecha contributiva no parece promover el 'buen rollo' que precisa una empresa para ser más competitiva' (28/1/2007).

Pero la retribución en forma de dietas del Consejo no constituye el total de la remuneración de los miembros del mismo en función de su cargo. Existen otros tipos de beneficios derivados de su condición de consejeros que no están incluidos en estos importes. Por ejemplo los blindajes en caso de despido, de los que parece que hay 410 directivos con contratos blindados. Por ejemplo, los directivos de Endesa tienen derecho a cuatro años de sueldo si les despiden, lo que supone 10 millones para sus principales directivos; de la misma forma, es conocido el blindaje de Sáenz, quien si es despedido cobrará 3,67 millones de euros anuales mientras viva o 27 millones de golpe. Pero el que no se conozcan las cifras de los demás ejecutivos no quiere decir que no existan.

Respecto a otros beneficios, en el caso del Banco de Santander Central Hispano, además de los ingresos mencionados (que suponen el 0.431% del beneficio de la sociedad), los 20 miembros de su consejo de Administración recibieron en 2005 las siguientes remuneraciones.

Otros beneficios	Por sociedad	Por grupo	Total
Créditos concedidos	1569	0	1569
Fondos y Planes de Pensiones	152095	14375	166470
Primas de seguros de vida	407	0	407
Garantías constituidas por la sociedad a favor de los consejeros	58	0	58
Total	154129	14375	168504

Cuadro 2. Otros beneficios anuales de los miembros del Consejo de Administración del BSCH en miles de euros. Año 2005.
Fuente: Informe anual del BSCH.

Es decir, 168.504.000 euros más, una media de 8.425. 200 euros en concepto de otros tipos de beneficios, en general financieros. A lo que hay que añadir una participación anual conjunta en el beneficio de la sociedad de hasta un 5%. A fines de 2005 se fijó una participación en beneficios de 89.500 euros para cada consejero, 179.500 euros para cada miembro de la Comisión Ejecutiva, además de diversos complementos en función del cargo, en torno a los 30.000 euros. Y los volúmenes hacia este tipo de pagos aumentan: en 2006 los fondos de pensiones de los principales directores del Santander ascendieron a 45,76 millones, frente a 24 millones contabilizados en 2005. Un aumento del 90,70%. Pero sus cifras corresponden sólo a un caso de generosas remuneraciones y beneficios a los consejeros de las principales empresas españolas.

Además, bastantes de estos consejeros lo son de más de una empresa. Como ejemplo, el caso de Ana Patricia Botín⁴, hija del Presidente del Banco Santander Central Hispano y consejera de dicho banco, es también consejera del Banesto, por lo que recibió también el año pasado las correspondientes remuneraciones.

Evidentemente estas constituyen las remuneraciones de las primeras figuras. Pero los demás niveles de ejecutivos, aunque a gran distancia, tampoco presentan cifras despreciables. Según El País (3/6/07) los consejos de administración de las más de

120 empresas que cotizan en el mercado continuo cobraron 402,6 millones de euros en 2006⁵, habiendo aumentado sus retribuciones en un 28%. Y 'el sueldo medio de los miembros de la cúpula ejecutiva de las grandes empresas ronda ya los 900.000 euros, con muchos ejecutivos que superan el millón de euros... (y) los 1.343 consejeros de las empresas analizadas cobraron una media de 300.000 euros' (EP 27/5/07 y 3/6/2007)). Todos los comentaristas señalan que dichas cifras son variables, porque son debidas en parte a que estos directivos tienen un porcentaje en los beneficios y éstos han sido muy altos en 2006, lo que confirma la buena marcha de los beneficios y de los directivos de las empresas que los obtienen.

Pero hay grandes diferencias entre estos directivos. Además de las 10 o 15 personas que están en el grupo superior cuya mayoría hemos reseñado en el cuadro 1, hay unos 92 ejecutivos cuya retribución media está por encima de los 2 millones de euros, descendiendo hasta llegar a los 541 cuya remuneración media alcanza los 900.000 euros mencionados. Según El País (3/6/2007) 'Lo mejor, por tanto, es ser consejero ejecutivo y de una empresa del IBEX 35..., lo peor es ser consejero independiente de una empresa del mercado continuo que no pertenezca al índice: ahí la retribución media es de unos 60.000 euros'

Para ahondar un poco más en estas remuneraciones, fijémonos con un poco más de detalle en algunas de las principales empresas de la economía española:

Como se puede apreciar, la empresa con mayores remuneraciones totales para sus consejeros es el Banco de Santander (aunque no está incluida en el Cuadro, Acciona gastó también en sus consejeros 32.472.000 euros anuales, lo que representa 3.7% del coste total de personal del mismo año. La remuneración por consejero asciende a 2.952.000 euros).

Los datos del Cuadro 3 corresponden sólo a datos de una pequeña muestra de empresas⁶ por lo que son probablemente bastantes las empresas que se podrían añadir a éstas. Es evidente que las personas que dirigen las empresas no se limitan a los beneficios obtenidos por su aporta-

El sueldo de los consejeros y altos directivos

Empresas del Ibex 35 que han publicado los informes anuales de gobierno corporativo de 2006, más Endesa y Banco Santander, que han publicado datos parciales.

En miles de euros

	Remuneración total del consejo			Consejeros ejecutivos			Alta dirección (sin consejeros)		
	2006	Variación en %	% sobre beneficio	Retribución total	Número	Sueldo medio	Retribución total	Número	Sueldo medio
Abertis	3.508	20,1	0,66	1.500	1	1.500	4.263	15	284
Antena 3 TV	12.578	591,5	4,10	11.825	2	5.913	8.692	9	966
Banco Popular	2.760	5,8	0,27	2.704	4	676	5.424	14	387
Banco Sabadell	7.903	39,1	0,92	6.663	3	2.221	5.588	11	508
Banesto	9.315	78,1	0,48	8.670	5	1.734	5.362	10	536
BBVA	24.532	94,2	1,01	20.479	3	6.826	30.717	13	2.363
Cintra	1.749	0,6	0,52	1.568	2	784	2.494	9	277
Endesa	7.998	32,4	0,27	6.145	2	3.073	8	10	1
Fadesa	3.691	-4,0	2,30	3.276	3	1.092	2.726	19	143
Ferrovial	18.989	236,1	1,33	18.098	3	6.033	7.742	8	968
Iberdrola	9.284	13,2	0,56	5.012	1	5.012	10.049	12	837
Mapfre	1.857	7,3	0,56	970	8	121	0	0	0
Santander	32.385	24,0	0,43	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Sogecable	2.669	-1,3	-	1.224	1	1.224	5.158	14	368
Telecinco	4.095	-5,8	1,28	2.403	2	1.202	5.889	18	327
TOTAL	143.313	57,0	0,77	90.537	40	2.263	94.112	162	581

EL PAÍS

Cuadro 3.- Remuneraciones de los consejeros y altos directivos. En miles de euros
Fuente: el País 8/3/07

ción de capital empresarial, sino que se fijan a sí mismos muy sustanciosas retribuciones por su función directiva.

SALARIOS DE LOS ALTOS DIRECTIVOS EJECUTIVOS

Juntamente con las altas remuneraciones de los consejeros hay que considerar también las remuneraciones, 'los salarios' de los altos directivos y ejecutivos no miembros de los Consejos de Administración. Ya se ha señalado que en los últimos años las remuneraciones de éstos han aumentado en todo el mundo de forma que, en treinta años han pasado de multiplicar por veinte los salarios medios a multiplicarlos por 200 e incluso por 400 (en Estados Unidos) (La Vanguardia, 28/1/07). "Según un estudio de Price Waterhouse Coopers, que analiza 130 empresas de diferentes sectores y dimensiones, son los gerentes generales ejecutivos los que reciben emolumentos más altos. Como promedio, tienen sueldos brutos de unos 15 millones de euros (líquidos próximos a 10 millones) y sus bonos anuales son como mínimo de 23 millones y máximos de 115 millones, aunque hay cifras más altas en algunos casos ...G.Cohn y J. Winderlried, copresidentes de Goldman Sachs, fueron premiados con 40.33 millones de euros en metálico y acciones en 2006' (La Vanguardia, 25/2/2007). En los últimos años el fenómeno parece estar fuera de control y ha inquietado incluso al presidente Bush... y a las

autoridades de las bolsas de Estados Unidos, ya que los patronos de las grandes compañías norteamericanas ganan dos o tres veces más que en Francia o el Japón (la totalidad del Consejo de Administración de Toyota, no gana tanto como un solo dirigente de la General Motors)... (Pero) aunque los sueldos pagados son más modestos, los primeras espadas de otras grandes economías occidentales provocan recelos crecientes... No es extraño que en una encuesta realizada sobre los grandes ejecutivos, sólo el 18% de las personas que respondieron decían confiar en los grandes ejecutivos". (La Vanguardia 25/2/2007).

No son sólo los directivos internacionales, como con los Consejeros, a los ejecutivos españoles no les va nada mal. "En España los directores generales de las grandes empresas cobran una media de 173.000 euros anuales de salario bruto, pero las élites obtienen remuneraciones muy superiores" (La Vanguardia 25/2/2007).

La empresa que más paga a sus ejecutivos parece ser el BBVA, con 966.000 euros, seguida de Ferrovial (968.00 euros) e Iberdrola (837.00 euros). Los 10 primeros miembros de la alta dirección de Banesto, que no forman parte de su Consejo, se repartieron 5,36 millones de euros. (El País 25/1/2007 y 08/3/2007). En cuanto a Antena 3 su alta dirección recibía también 581.000 euros anuales de media salarial, aunque con grandes diferencias entre ellos (El País de 8/3/07).

Según un estudio de ICSA los sueldos de los ejecutivos, en general pueden multiplicar por cuarenta y hasta 100 veces el salario medio de los empleados, y los altos salarios aumentar más del 14% mientras los salarios de la plantilla crecen sólo el 3,7% (La Vanguardia 28/1/2007). Pero estos datos se quedan muy cortos, pues acabamos de señalar en este mismo artículo que los más los más altos directivos de las empresas españolas reciben remuneraciones entre 155 y 500 veces el salario medio anual en España.

Otros beneficios	Por sociedad	Por grupo	Total
Créditos concedidos	1569	0	1569
Fondos y Planes de Pensiones	152095	14375	166470
Primas de seguros de vida	407	0	407
Garantías constituidas por la sociedad a favor de los consejeros	58	0	58
Total	154129	14375	168504

Cuadro 4. Retribución total bruta anual media de los directivos empresariales en Cataluña. Año 2006. Euros
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Informe de ICSA

Estas escandalosas cifras no impidieron al Sr. Miguel Martín, ex-subgobernador del Banco de España (una institución pública) y presidente ahora de la Asociación Española de la Banca (AEB)⁷ defender estas altas remuneraciones porque "cumplen con las exigencias del Código Conté que, por el momento es el único catecismo que existe" (El País 23/3/2007). Y ello a pesar de que el Presidente del Banco Central Europeo, Sr. Trichet, se lamentara que "las altas retribuciones no son entendidas por el pueblo de nuestras democracias".

Como con los consejeros, los salarios de los ejecutivos cambian mucho de un caso a otro, pero, además de los diversos blindajes de los contratos y las altas indemnizaciones en caso de despido, existen fuertes compensaciones por prejubilación, como el derecho a indemnizaciones de 4 millones de euros por prejubilación o en caso de jubilación indemnizaciones del 40% del salario fijo anual multiplicado por el número de años de antigüedad, con un máximo de 10 veces dicho salario, etc.

Tampoco nos podemos compadecer de los directivos catalanes: según el es-

El salario real medio ha bajado un 4% en 10 años, pese al fuerte crecimiento económico. España es el único país de la OCDE en el que se ha producido un retroceso del poder adquisitivo. (El País 24/6/2007)

tudio Retribució de l'equip directiu de Catalunya, realizado por el ICSA 'el sueldo medio de un director general de una gran empresa en Cataluña es de 171.466 euros brutos al año..., y existe una élite (un 10% de este colectivo) que percibe 235.000 euros. El 10% 'peor' pagado cobra 116.000 euros' (El País 18/10/2006). Asimismo, "un director general de una empresa mediana del sector de la comunicación,

con sede en Cataluña cobra un salario de 119.000 euros al año, siete veces⁸ lo del sueldo medio de un asalariado (16.018 euros al año)...; además en el 95% de casos tienen otras compensaciones extrasalariales como móvil, coche, ordenador, vivienda y tarjeta de crédito'.

Según el mismo estudio, la dimensión empresarial es clave para el nivel de los altos salarios en Cataluña: los directivos de las pequeñas empresas cobran sólo en torno a 67.000 euros al año y los de las medianas unos 108.000 euros. Son las empresas de comunicaciones las que pagan salarios más altos mientras que el comercio y el turismo perciben los salarios inferiores. El Cuadro 4 y el Gráfico 1 ofrecen una síntesis de la situación actual en Cataluña, que puede servir de caso particular para reflejar la situación en el estado.

Es curioso que sean los de 'Recursos humanos' —eufemismo bajo el que se ocultan los jefes de personal— quienes cobran menos en todos los tipos de empresa. Se ve que las empresas no valoran demasiado a quienes disciplinan a los trabajadores.

También varían con la dimensión las compensaciones por conceptos extrasalariales. En la pequeña empresa, sólo un 45% de los directivos disfruta de dos conceptos

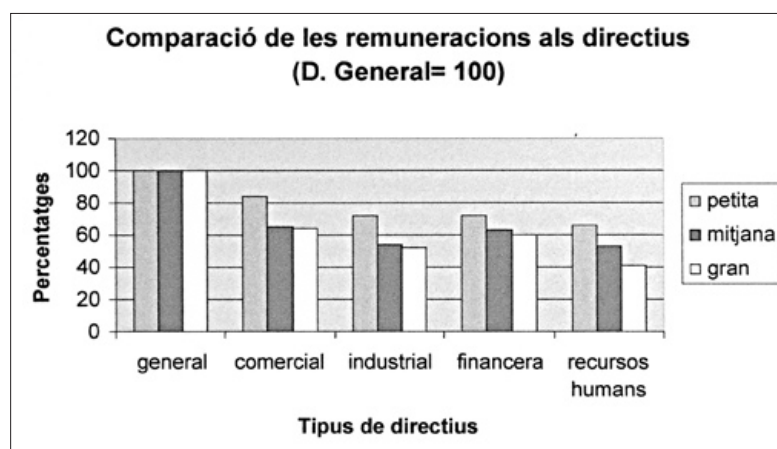


Gráfico 1. Desigualdad salarial según la dimensión de la empresa. Año 2006.
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del informe ICSA "Directivos Cataluña 2006"

extrasalariales, mientras que en la gran empresa una alta proporción de directivos disfruta hasta de siete conceptos extrasalariales como coche, vales de comida, tarjeta de crédito, etc.

Los directivos madrileños y los vascos se sitúan delante de los de las grandes empresas de Cataluña, según los datos del Dossier Econòmic de Catalunya, 21-26 octubre 2006.

Las cifras que comentamos son tan escandalosas que hasta da vergüenza presentarlas. Pero esta es la realidad del mundo empresarial. No son válidos sólo para los empresarios que hemos citado, sino muchos otros cuyos nombres no aparecen en estas páginas. Las economías occidentales en general y la del estado español en particular padecen de unas clases dirigentes y unos niveles de concentración de la riqueza absolutamente escandalosos, obscenos, impensables para la mayoría de la ciudadanía. Son los mismos dirigentes que escatiman el aumento de un punto en los salarios mínimos que prácticamente han permanecido constantes en los últimos veinte años. Los mismos que afirman que las pensiones de los jubilados son excesivas y los que consideran que el subsidio de paro convierte en vagos a los trabajadores.

¿QUÉ COBRAN LOS POLÍTICOS?

Al observar la desigualdad de salarios se ha de tener presente otro caso de altas remuneraciones. Se trata de las de la clase política, que aunque no barajan cantidades tan elevadas como las que hemos visto hasta ahora (junto

Asignación y complementos en razón del cargo		Diputados	Senadores
Asignación constitucional general		3.020,79	3020,82
Presidente	Mesa	10367,75	8568,58
	Comisión	1.536,56	1536,57
Vicepresidente	Mesa	3.214,25	4337,67
	Comisión	1.123,43	1123,42
Secretarios	Mesa	2679,3	3802,71
	Comisión	748,96	748,95
Portavoces	Mesa	2928,74	2928,72
	Comisión	1.123,43	1123,42
Portavoces adjuntos	Mesa	2240,54	2240,52
	Comisión	748,96	748,95

Cuadro 5. Remuneraciones mensuales de los diputados y senadores del Parlamento español. En euros. Año 2007.
Fuente: elaboración propia a partir de los reglamentos sobre régimen económico de los diputados y senadores para 2007.

Indemnizaciones y dietas	Criterios de gasto	Diputados	Senadores
Indemnizaciones	De Madrid	841,12?	839,70?
	De fuera de Madrid	1.762,18?	1.760,75?
Transporte	Público	Gasto total cubierto	Gasto total cubierto
	Automóvil privado	0,25 euros/km	0,25 euros/km
	Vehículo oficial o gastos de taxi en Madrid	Cubiertos hasta 200 euros/km	Cubiertos hasta 250 euros/km
Dietas por desplazamiento en misión oficial	Estranjero	150 euros/día	150 euros/día
	Estado	120 euros/día	120 euros/día
Comunicaciones		Ordenadores y teléfonos móviles	móvil oficial o 96,417/mes y 48,21 por gastos informáticos
Personal a su disposición	Presidencia	11 pers.	9 pers.
	Vicepresidentes y miembros de la Mesa	2 pers. Cada uno	2 pers. Cada uno
	Presidentes de comisión	1 pers. Cada uno	
	Resto de diputados (1)	123 pers. En total	28 pers. En total
Subvenciones a los grupos parlamentarios (1), (2)		9.506.320,32?	6.676.545,56?
Despachos		Propio para cada parlamentario	Propio para cada parlamentario

Cuadro 6. Dietas, compensaciones e indemnizaciones de diputados y senadores españoles. En euros. 2007.

(1) En función del número de diputados (relación inversa entre la ratio de diputados y el tamaño de cada grupo)

(2) No se distribuyen directamente entre los parlamentarios, pero se utilizan como ayudas para ejercer su función y les beneficia indirectamente.

Fuente: Elaboración propia con datos de los Reglaments sobre el règim econòmic dels diputats i senadors de l'any 2007.

a los directivos empresariales los políticos parecen unos 'pobres trabajadores') disfrutan, sin embargo, de ingresos muy alejados de la normalidad de los salarios medios del ciudadano medio.

Observemos los salarios brutos de los diputados del Congreso y el Senado de España. Para hacernos una pequeña idea de lo que realmente suponen estas remuneraciones, hay que añadir que, además de la asignación constitucional, igual para todos los miembros del Congreso o el Senado existen unas 25 comisiones en funcionamiento, además de la Mesa del Congreso que consta de un Presidente, 4 vicepresidentes y 5 Secretarios, cuyas remuneraciones están recogidas en el Cuadro 5. A lo que se han de añadir otras dietas e indemnizaciones que tienen los parlamentarios, recogidas en el Cuadro 6.

Los parlamentarios reciben, además, una indemnización por cese de mandato en un solo pago, igual a una asignación constitucional mensual por cada año de mandato.

En caso de jubilación o jubilación anticipada (con 40 años de cotización) o en caso de invalidez, se percibe una pensión equivalente a:

- 1) El 80% de la asignación, para los parlamentarios con 7-9 años de mandato.
- 2) El 90% para los parlamentarios con 9-11 años de mandato.
- 3) El 100% para más de 1 años de mandato⁹.

Asignación y complementos en razón del cargo		Diputados
Asignación idéntica para todos		40.429,76
Presidente	Mesa	141.515,79
	Comisión legislativa	10.500
	Otras comisiones	8400
	Grupo	49.000
Vicepresidente	Mesa	108.605,99
	Comisión legislativa	5.600
	Otras comisiones	5.600
Secretarios	Mesa	88.507,15
	Comisión legislativa	5.600
	Otras comisiones	5.600
Portavoces	Grupo	42.000
	Comisión legislativa	8.400
	Otras comisiones	5600
Portavoces adjuntos (grupos)	1	28.000
	2	21.000

Cuadro 7. Retribuciones anuales brutas de los diputados del Parlamento de Catalunya. En euros. Año 2006.
Fuente: elaboración propia con datos del Reglament sobre el règim econòmic dels diputats al Parlament de Catalunya de 2006.

En caso que dichas personas estén cobrando alguna otra pensión, recibirán la diferencia entre aquella y la correspondiente pensión parlamentaria.

En caso que el ex-parlamentario acceda a la jubilación parcial, la cuantía de la pensión será proporcional a la reducción de su actividad.

Si el parlamentario ha cumplido 55 años en el momento de disolución de la Cámara tiene derecho a que las Cortes Generales le mantengan el alta en la Seguridad social a fin de cubrir el periodo necesario para acceder al derecho de pensión de jubilación.

Además, si cuando se cumpla el periodo de derecho de indemnización y el parlamentario no dispone de ingresos o patrimonio suficiente, también tendrá derecho a permanecer de alta hasta cumplir el periodo necesario para cobrar la pensión de jubilación. También tienen derecho a solicitar algunos tipos de ayudas (así como sus familias), en determinadas circunstancias.

ALGUNOS CASOS PARTICULARES:

En 2007, el Presidente del Gobierno tiene asignado un salario de 89.303 euros brutos al año —15.000.000 pesetas más, sin duda, dietas y otros gastos importantes—, la Vicepresidencia 83.936 euros, el Presidente del Congreso 181.106 euros, (más de 30 millones de pesetas anuales). Los salarios de las principales autoridades judiciales están por encima de los

100.000 euros. Lo que quiere decir que los principales miembros del poder político central reciben un salario que supone bastante más que cuatro veces el salario medio y unas 12 veces el salario mínimo.

Tras las elecciones municipales han surgido también algunos datos sobre los salarios de los políticos locales que son materia de escándalo, pues en bastantes casos, alcaldes de municipios relativamente pequeños se han asignado a sí mismos salarios totalmente desproporcionados con su tarea y los ingresos de sus municipios, superiores incluso al salario del Presidente del Gobierno. Esta situación, intolerable e incomprensible, parece todavía más extraña si se tiene en cuenta que la población de una localidad al conocer el salario de su edil puede tener una mayor incidencia en no permitirlo. Tendríamos que preguntarnos hasta donde este desenfreno no es permitido por la apatía y desinterés de la población ante dirigentes locales totalmente corruptos.

De nuevo proporcionamos datos de Cataluña como aproximaciones a la situación en otras regiones: el Presidente de la Generalitat recibe unos 159.418 euros brutos anuales (un 78% más que el Presidente del Gobierno español).

En cuanto a las indemnizaciones por desplazamiento se recogen en el cuadro 8.

El pueblo catalán, y parece que también el de otras Autonomías tratan mejor a sus políticos que a nivel central. Aspecto bastante sorprendente si se tiene en cuenta que la actividad de los mismos es muy poco valorada por

la ciudadanía en todas las encuestas de opinión y los porcentajes de abstención en las elecciones aumentan sin cesar. Esta 'anomalía' puede tener dos explicaciones (por lo menos): una, positiva, que señala que a pesar de todos los juicios negativos, la población, después de cincuenta años de dictadura y centralismo, valora mucho la Autonomía y los políticos

que la gestionan; puede tener una explicación menos satisfactoria, si se piensa que las altas remuneraciones pueden ser debidas a que son los propios políticos quienes

**Los políticos tienen ingresos muy por debajo de los directivos empresariales
Los políticos tienen remuneraciones muy por encima de la ciudadanía de este país**

Residentes en Barcelona ciudad o en los municipios de la anterior área metropolitana	19989,48 euros
Residentes fuera de los municipios anteriores hasta 80 kilómetros de Barcelona	25989,32 euros
Residentes entre 81 y 190 kilómetros de Barcelona	27901,3 euros
Residentes a más de 191 kilómetros de Barcelona	28.137,48 euros

Cuadro 8.-Indemnizaciones por distancia a los diputados del Parlament de Catalunya (año 2006)
Fuente: Elaboración propia con datos del Reglament sobre el règim econòmic dels diputats al Parlament de Catalunya de l'any 2006.

se la asignan, y la población no tiene muchas posibilidades de incidir en las mismas.

En cualquier caso, es posible que estas remuneraciones, muy por encima de la inmensa mayoría de la población del país en general y de las respectivas Autonomías —no sólo en salarios, sino en otros ingresos; piénsese por ejemplo, en las dificultades que tienen los trabajadores para que se les reconozcan los gastos de transporte al trabajo— esté en el fondo de la desconfianza y el poco respeto que se siente por quienes la Constitución considera representantes del pueblo.

Parece que se puede afirmar que no les va nada mal a los representantes del pueblo si se comparan con la mayoría de la población del país. Pero ¡pobres! perciben emolumentos muy por debajo de los grandes capitalistas y sus directivos. Está claro que el capital no está dispuesto a pagar demasiado a quienes le facilitan el aumentar sus beneficios, mientras que el pueblo asiste indiferente o aceptándolo a que sus representantes cobren cantidades que multiplican por varias veces los ingresos medios de la ciudadanía.

Los políticos suelen argumentar que es debido a que si pagaran menos, las personas de mucho valor, que reciben altos salarios por sus trabajos privados, no querrían participar en la actividad política. Quizá sea así, pero habría que tener en cuenta varios elementos:

- primero, ¿cuántos políticos actuales recibirían salarios más altos en su actividad privada?;
- segundo, ¿son necesarias o imprescindibles precisamente esas personas de altos salarios empresariales en las actividades políticas?
- tercero y sobre todo, ¿es democrático y justo que existan tales diferencias entre los ingresos de los representantes y los de los representados?

TAMBIÉN HAY OTROS

Otras muchas personas perciben también importantes remuneraciones muy por encima de los de los trabajadores normales, en particular los artistas en sus muy distintas actividades y, especialmente los deportistas de élite. No hay necesidad de mencionar los enormes ingresos de los cantantes o futbolistas famosos, o los menos publicitados pero no menores de otros deportes como el tenis, golf, automovilismo, etc. Pero no entraremos en este tema ya

que por arbitrarias que sean estas remuneraciones, que, además muestran la injusticia de la sociedad en la que vivimos, estas personas aunque se aprovechan de la misma, no son agentes activos directos de la diferencia de ingresos, como lo son los propietarios o directivos empresariales respecto a los trabajadores, o los políticos que detentan el poder. Por ello no los incluimos en este Informe, pero no querríamos tampoco dejar de mencionarlos como un ejemplo más del absurdo y la irracionalidad del sistema capitalista en que vivimos.

CONCLUSIÓN

Se puede decir que la desigualdad económica estructural de nuestra sociedad basada fundamentalmente en la propiedad del capital, se completa con las remuneraciones ‘por el trabajo’ que aquella facilita. No es casualidad que, justamente quienes obtienen los mayores beneficios por la propiedad de su capital, sean los mismos que se benefician de unos ingresos por su trabajo más elevados.

En el artículo ‘La participación de los salarios’ de este Informe, se muestra como los salarios son desiguales y heterogéneos, pero se observa que la mayoría de la población está comprendida entre franjas salariales no muy alejadas entre sí (excepto por los que reciben el salario mínimo). Por el contrario, en este artículo se percibe como las remuneraciones por el trabajo que corresponden a la élite dirigente de este país están a una enorme distancia de los salarios de la mayoría de la población. Es ‘curioso’ que los discursos dominantes sobre la contención salarial no hacen referencia a estas enormes diferencias; probablemente debido a que éstos los hacen quienes reciben las muy altas remuneraciones por ‘su trabajo’. Los discursos sobre moderación salarial son unilaterales y tienen una clase intención: la contención salarial de aquellos trabajadores que sólo tienen salarios (en general bajos) como principal o única fuente de ingresos, mientras que se consideran justificados —los dirigentes empresariales consideran que su trabajo tiene un elevadísimo valor— aquellos ‘trabajos’ que consisten en el control de las grandes empresas de su propiedad, por las que reciben no sólo ingentes beneficios, sino también suculentas remuneraciones. La desigualdad y la pobreza, y todavía más la tendencia a que ambas crezcan, es claramente la otra cara de la concentración de riqueza en manos de unos pocos.

NOTAS:

1. Aunque a veces es difícil ver la diferencia con los primeros, ya que la figura de consejero ejecutivo reúne las dos funciones, nos parece que merece la pena intentar separarlos.

2. Actualmente entre estos directivos cada vez más se encuentran aquellos que además de su función de dirección son también accionistas, debido a la compra de acciones durante su periodo de actividad en la empresa, pero en general, aunque sean accionistas con un bastante alto número de acciones su importancia no es tanto como propietarios sino como gestores, por lo que reciben las remuneraciones que vamos a comentar aquí.
3. La Repubblica, de Italia, 8/4/07
4. Los datos de esta familia son ampliamente publicitados, por lo que son conocidos, pero eso no debe llevar a pensar que estas situaciones no son frecuentes entre los consejeros de otros grupos empresariales.
5. Se podría decir que les da vergüenza señalar estas remuneraciones, lo cual es bastante comprensible.
6. Obsérvese que la mayoría de ellas son las grandes empresas comprendidas también en los cálculos del artículo *Los beneficios empresariales* en este Informe.
7. Un estupendo ejemplo de lo que se llama 'la puerta giratoria' señalando que los políticos, cuando dejan sus altos puestos se convierten en ejecutivos de las empresas, y, al mismo tiempo, que son los ejecutivos de las empresas los que pasan a ocupar los altos cargos de las instituciones públicas.
8. La cita de la prensa señala que es once veces el salario medio, pero nuestros cálculos nos obligan a alterarla, ya que resulta un cociente de 7,43 veces.
9. El disfrutar de muy buenas jubilaciones es común en los políticos de todos los países y organismos internacionales. Un ejemplo: 'el actual director gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI) Rodrigo Rato, percibirá alrededor de 80.000 dólares (54.536 euros) desde el momento de su salida del organismo internacional en concepto de pensión... se le descontará dólar por dólar cualquier ingreso obtenido en el desempeño de otro cargo remunerado o empleo de manera continuada... Los generosos términos de su jubilación contrastan con las frecuentes recomendaciones de FMI a los gobiernos europeos para que reformen sus sistemas de pensiones...' (El Mundo 2/8/07)

SEGUNDA PARTE

La precariedad del bienestar

Joan Junyent y Elena Idoate

INTRODUCCIÓN: EL PAPEL DE LA PROTECCIÓN SOCIAL

Además de los salarios, que constituyen la principal fuente de ingresos del conjunto de la clase obrera, contamos con una estructura de protección social implementada a través del Estado que permite asegurar un cierto nivel de bienestar. Es lo que llamamos el Estado del bienestar. Éste es el resultado de las luchas sociales para establecer medidas de protección ante situaciones en las que los trabajadores sufren un empeoramiento de sus condiciones de vida. Además, se establecen ciertos vínculos solidarios para mejorar el reparto de la riqueza y promover la igualdad puesto que las relaciones laborales no aseguran un bienestar suficiente para todo el mundo y de manera justa. Cuando hablamos de protección social nos referimos a aquellas intervenciones públicas para aliviar las situaciones de enfermedad, invalidez, vejez, supervivencia (viudedad y orfandad), ayuda familiar, paro, vivienda y exclusión social. Aunque todas estas partidas se agrupan bajo el epígrafe de gasto social la financiación de dicho gasto corresponde a sistemas distintos: las pensiones y el subsidio de desempleo se financian con contribuciones de los trabajadores mientras que las restantes partidas (incluyendo la sanidad) se financian mediante impuestos.

En esta etapa actual de globalización económica y debido a la constante degradación de las condiciones laborales y salariales hay una creciente necesidad de protección social. Sin embargo, desde el terreno político no solamente se ignora este hecho, sino que además el pensamiento neoliberal dominante está centrando todos sus esfuerzos en dismantelar los derechos sociales. La partida la gana el

capital: privatizaciones (encubiertas o a cara descubierta) que generan suculentos beneficios a las empresas privadas del negocio de la salud, la educación y las pensiones, entre otros; y reforzamiento del empleo como única forma de integración social y de obtención de medios de subsistencia, haciendo más dependientes a los trabajadores de los empleos, por precarios que estos sean.

En este apartado presentaremos brevemente la evolución de la protección social en España, para conocer qué está ocurriendo en aquellas fuentes que, además del salario, procuran ciertos niveles de ingresos y bienestar a los ciudadanos. No podemos ser muy optimistas con el Estado del bienestar, porque somos conscientes que las reglas del juego del capitalismo no permiten grandes concesiones a la clase obrera, y tampoco éste sustituye nuestras aspiraciones de una sociedad más justa. Además, la protección social para una gran parte de los ciudadanos a nivel mundial es inexistente o muy escasa. Pero todo ello no nos impide denunciar el empeoramiento de las condiciones de vida que suponen, como veremos a continuación, las reformas del Estado del bienestar en este país.

Es bien sabido que en España el Estado del bienestar se desarrolló de forma tardía a consecuencia de la dictadura franquista¹. A raíz de la transición a la democracia, y con clara intención legitimadora, empezó a producirse un mayor desarrollo del mismo con la intención de ir convergiendo progresivamente con los demás países europeos. Desde entonces podemos distinguir dos etapas claramente diferenciadas. En la primera, que iría de 1975 a 1992, el gasto público en protección social aumentó de forma importante y se consiguió reducir una parte de

	1980*	1993	2000	2004
España	17,1	23,4	19,2	19,5
UE-15	23,3	27,5	25,8	26,6

Cuadro 1. Gasto en protección social como porcentaje del PIB.
Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

del déficit social respecto el resto de países europeos. Sin embargo, la universalización de los servicios sociales públicos, especialmente de la educación y la sanidad, impulsada en este período no contó con las suficientes medidas financieras lo cual, junto con los problemas de organización administrativa, conllevó una baja calidad de los servicios. A partir de 1993 y hasta hoy en día, el gasto público en protección social ha sufrido un descenso continuado, estancándose a partir del año 2000 alrededor del 20% del PIB. El gasto social por habitante medido en Unidades de Poder Adquisitivo en España muestra un diferencial creciente respecto la UE 15: mientras que en 1993 la media española se situaba entorno al 66% de la media de la UE 15, en el 2004 se situaba tan sólo al 62%. Observamos así pues que en los noventa se destruyó todo el avance conseguido en la década de los ochenta. A pesar del crecimiento económico experimentado en las dos últimas décadas, no hemos avanzado en nuestra intención de convergir con el resto de países europeos.

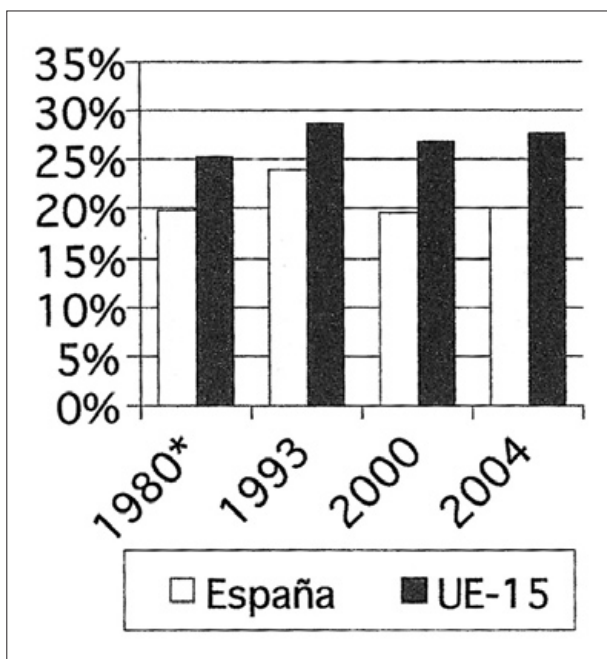


Gráfico 1. Gasto en protección social como porcentaje del PIB

LAS ÁREAS DE LA PROTECCIÓN SOCIAL EN ESPAÑA

El gasto social² en España está constituido principalmente por dos áreas que concentran la mayor parte del gasto social: las pensiones y la sanidad. Se estima que en 2004 la Vejez y la Enfermedad concentraron el 40,7% y el 30,5% del total del gasto en prestaciones sociales. La evolución de estas partidas determina, pues, la evolución del gasto social total. Es imposible en este texto realizar un análisis en profundidad de la evolución de las áreas de la protec-

	1993	2000	2004
España	2.968	3.558	4.321
UE-15	4.484	5.953	6.970
España como % de la UE-15	66,20%	59,80%	62,00%

Cuadro 2. Gasto en prestaciones sociales por habitante. Unidades de Poder de compra. Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

ción social, pero cabe señalar que la reforma experimentadas en los últimos años en el ámbito de las pensiones (Pactos de Toledo) y la política sanitaria, los gastos de mayor magnitud, persiguen claramente una contención del gasto público, a pesar de que la pobreza entre los pensionistas es alarmante y de que la necesidad de atención sanitaria es cada vez mayor debido al crecimiento demográfico.

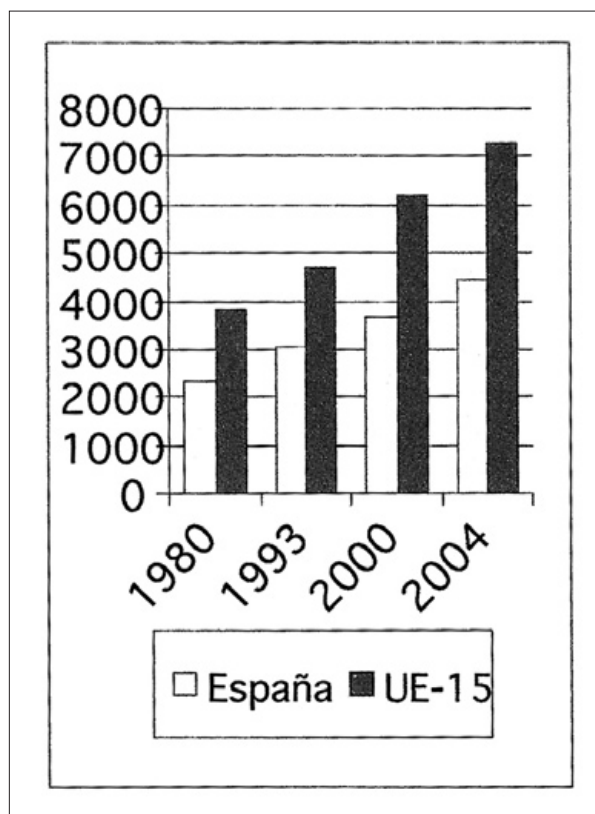


Gráfico 2. Gasto en prestaciones sociales por habitante. Unidades de Poder de compra.

El gasto en prestaciones por desempleo ha disminuido considerablemente, ya que se partía de un período de elevado paro y, a partir del 1993, el desempleo ha disminuido aunque siendo reemplazado por altas tasas de temporalidad y precariedad en el mercado laboral. Debemos destacar por tanto que el elevado volumen de las prestaciones por desempleo no era a causa de la generosidad de las prestaciones sino cómo consecuencia del elevado paro registrado durante esos años. Con respecto a esta área, las orientaciones políticas son también importantes, y se comentan al final de este apartado.

El resto de funciones (invalidez, supervivencia, familia e hijos, vivienda y exclusión social) constituyen una amalgama de servicios sociales y prestaciones que, por sus reducidas cuantías y requiriendo la comprobación de la falta de recursos para su obtención, tienen más bien un carácter asistencial. Algunas de estas funciones han presentado cierto aumento del gasto por habitante y se han emprendido algunas nuevas políticas, pero siempre mejoras centradas en determinados colectivos y alejadas de perseguir una universalización de los servicios. En este campo, una de las iniciativas más recientes es la entrada en vigor, en el 2007, de la Ley de Dependencia³ que prevé dar ayudas a un millón de personas dependientes hasta el 2015. En el 2007 accederán a las prestaciones los grandes dependientes. La dotación presupuestaria establecida en la ley es de 12.638 millones de euros en el conjunto del período, de los cuales 600.000 se gastarán en los primeros tres años, y será complementada por aportaciones de las CCAA. Se financiarán servicios (ayuda a domicilio y plazas en residencias) y prestaciones para las familiares cuidadoras. Aunque su desarrollo será paulatino y aún hay elementos que no han sido concretados del todo, algunos rasgos de la ley suscitan la reflexión sobre el tipo de servicios sociales que se están desarrollando. Se diferencian de los servicios públicos universales y gratuitos por aspectos como el establecer un copago por parte del usuario a determinar en función de criterios como los ingresos o el patrimonio, y la contemplación de la concertación de servicios privados que, dada la

escasa creación de centros, plazas y servicios públicos, muy posiblemente será ampliamente utilizada.

Los aumentos en algunas partidas del gasto social son engañosos, porque aunque aumentan lo hacen por debajo del aumento de la riqueza social o PIB. Es decir, aumenta el gasto en la mayoría de partidas pero menos de lo que ha aumentado la riqueza del país, con lo que la proporción del gasto que se dedica a aspectos sociales disminuye, como lo indica el cuadro 1.

Podría llegar a pensarse que la tendencia a la disminución y estancamiento del gasto en protección social se debe a la disminución de las prestaciones por desempleo causadas por la disminución del paro, pero ello no explica la totalidad de la caída en el gasto en protección social y además observamos descensos en gran parte de los componentes de la protección social. El descenso del gasto en protección social constituyó una opción del gobierno que optó por recortar gastos y en especial el gasto social para equilibrar las cuentas públicas, tal como exigía la Unión Europea⁴, lo que combinado con el pobre y tardío desarrollo del estado del bienestar en nuestro país condujo a un aumento del déficit social respecto el resto de países europeos. Es decir, para lograr la convergencia en materia económica y monetaria se sacrificó la convergencia en materia social.

Este estancamiento del gasto social supone una doble penalización para los trabajadores españoles. Por un lado sufren un deterioro de los servicios públicos, los cuales con el mismo dinero deben afrontar un aumento de la población y de prestaciones, sólo tenemos que pensar en el ejemplo de la sanidad, cuya universalización de las prestaciones no ha ido pareja a un aumento de recursos, provocando, por ejemplo, largas listas de espera en muchas actuaciones. Por otro lado, este estancamiento del gasto público obliga a las familias a aumentar su gasto privado si quieren mantener un mismo grado de prestaciones. Así, por ejemplo, mientras el gasto público en sanidad se encuentra estancado desde principios de los noventa, el gasto privado en sanidad ha aumentado y ya supone el 30% del gasto total en sanidad. Otro claro ejemplo es el de las pensiones, donde la amplia campaña de desprestigio contra las pensiones públicas y la supuesta insostenibilidad del sistema han llevado a un espectacular aumento (tanto en número como en importes) de los planes y fondos de pensiones privados. Paralelamente, el Estado está privatizando crecientemente los servicios sociales, financiando la producción privada de los mismos, sobre todo en las áreas de la educación y la sanidad.

En resumen, podríamos establecer un paralelismo entre la contención salarial contemplada en otros artículos de este Informe y la moderación social. En general, el gasto social en España presenta un estancamiento, y lo más grave es que esto ocurre con niveles de protección social

	1993	2000	2004
Enfermedad	779	770,9	906
Invalidez	196,1	207,2	220,8
Vejez	995	1124,9	1200,2
Supervivencia	109,9	86,3	87,7
Familia/hijos	52	76,8	103,1
Desempleo	597,6	314,7	378,6
Vivienda	12,5	22,5	22,9
Exclusión social	13,8	17	26,4

Cuadro 3. Gasto por funciones en prestaciones de la protección social. Euros constantes del 1995 por habitante. España.
Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

insuficientes y a pesar del elevado crecimiento económico experimentado en las dos últimas décadas. La contención social, como en el caso de los salarios, ha facilitado un repartimiento más desigual de la riqueza. Además, los mecanismos de protección social han tendido a orientarse al modelo de sociedad del trabajo o “workfare”, en el que las prestaciones sociales están estrechamente vinculadas al trabajo asalariado; asimismo la intensificación del déficit social ha trasladado el esfuerzo a los individuos y familias, potenciando la iniciativa privada, convirtiendo los servicios del Estado de Bienestar en terreno para la obtención de beneficios.

UN VISTAZO A LA PROTECCIÓN DEL DESEMPLEO

La función de las prestaciones de desempleo es la de hacer frente a situaciones de carencia de unos ingresos mínimos para la subsistencia como consecuencia de la no participación en el mercado de trabajo por la falta de empleo. Una de las características actuales de las economías capitalistas es la existencia de elevadas tasas de desempleo. La crisis⁵ los años 70 generalizó el paro, y en la etapa actual el desempleo persiste como consecuencia de las deslocalizaciones y cierres de empresas, siendo el trabajo, mediante la precariedad laboral y el paro, la principal vía de ajuste empresarial a las crisis. Ante este escenario, para completar el estudio de la distribución de la renta y del bienestar es importante fijarnos en qué ha ocurrido con las prestaciones de desempleo.

La evolución del seguro por desempleo, tanto a nivel de gasto y número de perceptores como en la reforma de sus características normativas, ha presentado en España varias etapas. El paro se convirtió en un problema prioritario a raíz de la crisis de los años 70, pudiéndose identificar una primera etapa que coincide con la Transición y se caracteriza por un contexto de políticas democratizadoras y, en ciertos momentos, de confrontación sindical para lograr mejoras en lo laboral (huelgas). El Estado asumió y gestionó el problema del paro en este período mejorando la cobertura del desempleo⁶ con la Ley de Protección por Desempleo de 1984 (PSOE), que amplía la duración y la cobertura de ambos tipos de prestación⁷. El giro neoliberal de la política económica que acompañó el proyecto de la Unión Europea hizo cambiar esta tendencia reduciendo la intensidad de la protección por desempleo. El 1992 (PSOE), en un contexto de recesión económica se lanzó el denominado “decretazo” que reduce la cuantía y la duración de la prestación contributiva a la vez que endurece el acceso a la misma (con el objetivo de disminuir el número de parados con derecho a prestación contributiva). Más adelante, se excluirán determinados colectivos. A partir de esta etapa, el gasto en desempleo ha ido decreciendo, no

únicamente porque la tasa de paro disminuyera sino también como consecuencia de regresión de la protección del desempleo. De hecho, sólo la caída del paro ha evitado una desprotección generalizada. Por otro lado, la reforma de 2002 resulta del lanzamiento por parte del PP del decreto de 25 de mayo y de la consiguiente moderación de esas medidas como consecuencia de la huelga general del 20 de junio del 2002. Las aspiraciones iban encaminadas a la eliminación de los salarios de tramitación, la incorporación de mayor discrecionalidad en los condicionantes del desempleo y la desaparición del derecho al subsidio para los trabajadores eventuales agrarios. Las medidas finales vienen a ahondar en esta última dirección así como en la reforma jurídica del desempleo, estableciéndose condicionantes limitativos para la prestación del desempleo.

El pensamiento de fondo que inspira las recientes reformas del seguro de paro es que las prestaciones “desincentivan” la búsqueda de empleo por parte de los parados, convertidos en una costosa lacra para la competitividad. Ante este discurso cabe recordar que las prestaciones por desempleo son tan bajas que difícilmente pueden presentar semejantes ventajas con respecto a estar empleado y, además, que son financiadas por los trabajadores mediante la aportación previa del trabajador y las cotizaciones del resto de trabajadores. A este giro de inspiración de las prestaciones por desempleo le acompañan varios hechos relevantes: la reducción de las mismas, la continua utilización de los fondos de las cotizaciones al INEM para financiar a los empresarios con distintos tipos de bonificaciones, el establecimiento de condicionantes para la percepción del desempleo, como son el compromiso de actividad y la colocación adecuada⁸, y la prioridad que toman las políticas activas de empleo, a las que se destinan crecientes recursos. Éstas tienen como objetivo la orientación y la formación de los trabajadores y se desarrollan en un marco complejo: los sindicatos y patronales gestionan los fondos para la formación continua, la formación y la orientación laboral se realiza en función de las demandas laborales, el escaso margen de maniobra de los trabajadores para decidir su inserción al empleo, etc.

Como cualquier medida de política social, la implementación de prestaciones por desempleo puede tener una significación más amplia que la simple transferencia temporal de renta (o salario diferido), puesto que, junto con las pensiones, es una prestación financiada por el propio trabajo mediante cotizaciones. La prestación por desempleo puede constituir una estructura social solidaria que refuerce las posiciones de los trabajadores en relación a las condiciones laborales y salarios, haciéndoles menos vulnerables respecto al empleo. O bien, la limitación y constricción de las condiciones de las prestaciones por desempleo debilitan a las clases populares. En esta

ocasión, observamos cómo la protección por desempleo tiende a recortar la garantía de ingresos y a convertirse en un instrumento del capital para hacer más dócil a la fuerza de trabajo.

En España, las prestaciones por desempleo pueden ser contributivas o asistenciales en función de si se cumplen o no las exigencias de haber cotizado durante el

suficiente tiempo para acceder a las primeras. Podríamos decir que la prestación por desempleo cumple un doble objetivo de seguridad y de asistencia, para segmentos también distintos de la población (aquellos con una vinculación más estable al mercado del trabajo y otros con una participación laboral más débil). También los niveles

	Total	Nivel contributivo	Nivel asistencial (subsidio + PER)	Renta activa de inserción
1996	1.342.300	592.600	749.700	0
2000	1.042.700	446.700	592.100	3.966
2005	1.330.432	720.384	558.702	51.346

Cuadro 4. Beneficiarios de prestaciones según tipo de prestación
Fuente: Boletín estadísticas laborales Junio 2007. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

de prestaciones son distintos, el subsidio de desempleo (asistencial) representa el equivalente al 75% del antiguo Salario Mínimo, importe con el que es imposible vivir sin otras ayudas o fuentes de ingresos.

Alrededor de un tercio de los parados oficiales⁹ no reciben ninguna prestación de desempleo. Los datos referentes a los últimos años¹⁰ ponen de manifiesto una tendencia conjunta de incremento del número de perceptores y de la tendencia al estancamiento de las cuantías, hecho que recoge los efectos de las paulatinas reformas neoliberales del desempleo.

– El número de perceptores de la prestación contributiva es de 720,300, aproximadamente el 60% más que el 2000, debido en parte al repunte de los despidos, que cobran importancia desde finales de los 90, a las que se

	Total	Hombres	Mujeres
1997	18,44	19,93	16,11
2000	20,31	22,38	17,73
2006	24,12	26,52	21,52

Cuadro 5. Cuantía media diaria bruta reconocida a beneficiarios de prestaciones de nivel contributivo, según sexo y edad. Euros día.
Fuente: Boletín estadísticas laborales Junio 2007. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

como consecuencia principalmente del subsidio a mayores de 52 años y por una incidencia importante del paro de larga duración.

En resumen, el gasto en desempleo pasa a tener una incidencia positiva para los empresarios (que se ahorran los costes de la formación, intermediación, etc. y se benefician de las bonificaciones a cargo de las cotizaciones) y, por otro lado, se refuerza la mayor dependencia de los trabajadores al empleo, condicionados a buscar empleo y aceptar puestos de trabajos cuyos requisitos son establecidos con criterios favorables a las necesidades del mercado laboral, facilitando la precariedad del trabajo.

Como conclusión, podríamos establecer un paralelismo entre la contención salarial contemplada en otros artículos de este Informe y la moderación social. En general, el gasto social en el Estado Español presenta un estancamiento, y lo más grave es que esto ocurre con niveles de protección social insuficientes y a pesar del elevado crecimiento económico experimentado en las dos últimas décadas. La contención social, como en el caso de los salarios, ha facilitado un repartimiento más desigual de la riqueza. Además, los mecanismos de protección social han tendido a orientarse al modelo de sociedad del trabajo o “workfare”, en el que las prestaciones sociales están estrechamente vinculadas a la obligación de realizar un trabajo asalariado; asimismo la intensificación del déficit social ha trasladado el esfuerzo a los individuos y familias, potenciando la iniciativa privada, convirtiendo los servicios del Estado de Bienestar en terreno para la obtención de beneficios.

INDICADORES DEL GRADO DE DESARROLLO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL

Para analizar el grado de desarrollo de la protección social que brinda un estado contamos con tres indicadores básicos: el gasto social como porcentaje del PIB, el gasto social por habitante y el porcentaje de población adulta que trabaja en los servicios sociales.

El gasto en protección social expresado como porcentaje del PIB es el indicador más simple y nos da una idea del esfuerzo realizado en protección social en una sociedad. En el 2004, el porcentaje sobre el PIB dedicado a protección social era el 20%.¹¹ Esta cifra está claramente por debajo la media de la Unión Europea (UE15 26,7%) y muy por debajo de países con una mayor tradición del estado del bienestar como Suecia. De hecho, España es el segundo país de la Europa de los 15, por detrás de Irlanda, con menos gasto social con respecto al PIB. Las cifras de protección social respecto al PIB, sin embargo, presentan problemas, pues se ven alteradas por el diferencial del crecimiento económico: el PIB español ha crecido en los últimos años por encima del de la UE-15 por lo que un mismo nivel de gasto significa menos esfuerzo en términos del PIB. Sin embargo, el crecimiento económico podría haberse aprovechado para alcanzar mayores niveles de protección social que permitan acercarnos a los niveles europeos. Además, este crecimiento económico viene acompañado de un reparto de la riqueza más desigual, menores garantías en el mercado laboral y, por lo tanto, de una creciente necesidad de mayor y mejor protección social.

El gasto en protección social por habitante es un mejor indicador, especialmente para comparaciones internacionales, pues resuelve las limitaciones del gasto social como porcentaje del PIB. En términos constantes¹² gasto en protección social por habitante presentó un descenso durante la década de los noventa aunque en los últimos años parece recuperarse. Esto significa que la protección social, medida en gasto por habitante, no ha mejorado nada, a pesar del elevado crecimiento económico. El diferencial con la UE-15 se ha ampliado notablemente (un 29,2% en el período 1991-2004). Si lo analizamos en Unidades de Poder de Compra, medida que permite comparar entre países descontando los efectos que tienen las diferencias en los niveles de precios, el gasto por habitante en la Unión Europea es mucho mayor que la española: en la UE-15 el 2004 se dedicaba una media de 7.252 Unidades de Poder de Compra, mientras que en España esta cifra era de 4.437 Unidades de Poder de Compra, casi un 40% menos siendo tras Portugal el segundo país de la UE-15 que peores resultados presenta en este aspecto.

El porcentaje de población adulta que trabaja en los servicios públicos sociales es otro buen indicador del grado de desarrollo del estado del bienestar. En España este porcentaje era, el año 2000, del 5,9%, poco más que la mitad de la media de la UE-15 que se sitúa en el 11% y a años luz de países con una mayor tradición en el estado del bienestar, como Suecia donde alcanza cerca del 17%.

NOTAS:

1. Aunque el mayor crecimiento del gasto social tuvo lugar en el período 1967-1981, pasando del 9,18% al 22,04% del PIB incluyendo educación, no consideramos que entonces la protección social en España constituyera lo que entendemos como Estado del bienestar.
2. Los datos estadísticos se han obtenido de la metodología SEEPROS aplicada por la UE. Esta hace referencia al concepto de gasto social como que, a parte del gasto público, incluye el gasto social de instituciones privadas como organizaciones sin ánimo de lucro, empleadores y las cajas de ahorro. Excluye los gastos en educación.
3. Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia.
4. Estas políticas fueron iniciadas por el PSOE y luego continuadas con el PP y su política de "déficit cero".
5. Ver Informe 3 Del pleno empleo a la plena precariedad.
6. Previamente recortada por la Ley Básica de Empleo de 1980 de la UCD, que incrementaba la contribuidad y reducía el porcentaje del salario a percibir.
7. La cifra de parados ascendía a tres millones.
8. Los perceptores se comprometen a buscar empleo y a aceptar empleos ofrecidos por la intermediación pública que ésta considere "adecuados", de lo contrario incurren en faltas que reducen la prestación o rescinden el derecho.
9. Estadística de demandantes de empleo, puestos de trabajo y colocaciones. Junio 2007. INEMI.
10. Boletín estadísticas laborales Junio 2007. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
11. Fuente: Eurostat.
12. Con una misma cantidad de dinero en cada país se pueden comprar más o menos cantidades según el nivel de precios. Las Unidades de Poder de Compra son cantidades equivalentes para todos los países, es decir permiten comprar la misma cesta de compra en cada uno de ellos.

BIBLIOGRAFÍA

FELIPE TÍO, María Jesús (2004) Un análisis del sistema de protección social de la Comunidad Valenciana. Universitat de Valencia, Servei de Publicacions.

NAVARRO, Vicenç (2000) Bienestar insuficiente, democracia incompleta. Sobre lo que no se habla en nuestro país. Anagrama, 2002.

NOGUERA, Jose Antonio (2000) Las políticas de garantía de rentas II: protección por desempleo y rentas mínimas de inserción en Cambios en el estado del bienestar: políticas sociales y desigualdades en España Adelantado Gimeno, Jose (coord.), Icaria.

RUIZ GALACHO, Encarna (2006) Las reformas laborales en España (1977-2002). Revista Laberinto, nº20.

FUENTES ESTADÍSTICAS

INEM. Estadística de demandantes de empleo, puestos de trabajo y colocaciones. Junio 2007.

Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Boletín estadísticas laborales. Junio 2007. EPA y Prestaciones por desempleo.

EUROSTAT. European social statistics, Social protection Expenditure and receipts 1980–99. European Communities, 2001.

EUROSTAT. European social statistics, Social protection Expenditure and receipts 1996–2004. European Communities, 2007.

SEGUNDA PARTE

El impacto de los aspectos no salariales:

aumento del coste de la vida, de la vivienda y pérdida del poder adquisitivo

Núria Pascual

Hemos dedicado este informe a la evolución de los ingresos (salarios, beneficios, ingresos no salariales...) en los últimos años. Sin embargo los ingresos no son la única variable que explica las diferencias en el bienestar. Aunque el consumo tampoco lo es todo, pues podríamos “consumir menos para vivir mejor”, el aumento de precios hace que nuestros ingresos reales (descontando la inflación) se vean disminuidos. En particular, en nuestro país, han sido muy importantes los aumentos de los precios de la vivienda y recientemente de los tipos de interés y las cuotas de las hipotecas. Además, los cambios en las formas de vida obligan a las personas a destinar cada vez más tiempo para desplazarse al trabajo, con lo que la jornada laboral (no pagada) se alarga. Los impactos de todos estos aspectos no salariales es lo que analizaremos en este artículo.

ESTANCAMIENTO DEL PODER ADQUISITIVO. ¿PARA TODOS IGUAL?

Cómo hemos visto en los artículos anteriores, el salario real (lo que cobramos descontando la inflación) se ha es-

tancado e incluso disminuido en un 4% en la última década en el estado español, lo que significa que los aumentos nominales de salarios han ido ligeramente por debajo de los aumentos en los precios de los bienes de consumo. Así que en términos de poder adquisitivo, en promedio, ni siquiera nos hemos quedado igual, sino que estamos peor que hace diez años.

Sin embargo, aunque el promedio fuera igual, ello no significa que la evolución haya sido la misma para todos. En el artículo de Schweiger y Rodríguez se explica como el aumento no ha sido el mismo en todas las ramas y para todos los trabajadores (por ejemplo el salario mínimo ha aumentado menos que el IPC), y como a los que peor les ha ido es a los trabajadores que son mujer, joven y con poca formación.

Pero no sólo algunos salarios han aumentado más que la media mientras otros han aumentado menos¹, sino que, como veremos, el aumento de los precios tampoco es igual para todos. El IPC (Índice de Precios al Consumo) que sirve para medir la inflación, recoge el aumento promedio de los precios, pero no todos los precios se comportan

como el promedio, ni todos los consumidores consumen los productos en la misma proporción.

Además, el IPC no incluye el gasto en adquisición de vivienda (aunque sí en alquiler) porque los estadísticos consideran que la vivienda no es un bien de consumo sino una inversión. La explosión, en los últimos años, de los precios de la vivienda, hace que muchas familias que han tenido que comprar piso recientemente, con el mismo salario que otras que lo tienen o lo compraron antes, tengan menos renta disponible para el consumo.

DISTINTO IMPACTO DEL AUMENTO DE PRECIOS

La forma como se calcula el IPC, y sobretodo, el hecho de que sólo haya un IPC, esconde las diferencias en la repercusión del aumento de precios entre los distintos colectivos y camufla la pérdida de poder adquisitivo de algunos.

El IPC se obtiene a través de la encuesta de Presupuestos Familiares. De ella, el INE² toma una "cesta de consumo representativa"³ promedio, observa el aumento

de los precios de los bienes que la forman, y qué porcentaje del gasto de los hogares significa cada uno. Después se observan los precios en distintos tipos de establecimiento y lugares, y se calcula un solo número que expresa el aumento de los precios en su conjunto. Pero cada año hay bienes cuyos precios aumentan más que la media (fruta y hortalizas frescas, alquileres) y otros que aumentan menos (como los ordenadores, equipos electrónicos, vestido): no todos los bienes evolucionan del mismo modo, ni todos los precios evolucionan igual en todos los lugares.

Sobre todo, no todos los consumidores consumen los mismos bienes y en la misma proporción que la media, y viven en lugares distintos, así que el aumento de los precios para cada uno será distinto.

DIFERENCIAS EN EL CONSUMO

La estructura del consumo de los hogares es muy distinta según el nivel de ingresos mensuales de cada hogar. Así, según la tabla 1 los hogares con ingresos más bajos (infe-

	Media	Hasta 499 euros	De 500 a 999 euros	De 1000 a 1499 euros	De 1500 a 1999 euros	De 2000 a 2499 euros	De 2500 a 2999 euros	De 3000 a 4999 euros	Más de 5000 euros
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Grupo 1. Alimentos y bebidas no alcohólicas.	16,36	18,13	19,61	18,52	16,99	14,98	14,08	12,11	11,52
Grupo 2. Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos.	1,92	1,31	1,73	2,36	2,14	2,03	1,64	1,34	1,09
Grupo 3. Artículos de vestir y calzado.	6,56	4,83	5,9	6,44	6,7	7,06	7,24	6,35	6,58
Grupo 4. Vivienda, agua, electricidad y otros combustibles.	32,64	44,78	40,49	33,11	29,98	30,16	29,44	31,51	33,14
Grupo 5. Mobiliario, equipamiento del hogar y gastos corrientes de conservación de la vivienda.	4,6	3,29	3,99	3,87	4,55	4,92	5,02	5,94	5,82
Grupo 6. Salud	2,18	2,32	2,47	2,3	1,97	2,35	2,17	1,98	1,43
Grupo 7. Transportes	11,46	8,18	7,18	10,76	13,47	12,64	12,52	11,88	11,51
Grupo 8. Comunicaciones	2,81	2,45	2,76	2,9	2,85	2,95	2,6	2,78	2,46
Grupo 9. Ocio, espectáculos y cultura	5,24	4,23	3,85	4,54	5,24	5,11	6,35	6,84	7,86
Grupo 10. Enseñanza	1	0,18	0,33	0,66	0,83	1,26	1,55	1,95	1,54
Grupo 11. Hoteles, cafés y restaurantes	8,94	4,16	5,29	8,81	8,86	10,12	11,11	10,63	10,1
Grupo 12. Otros bienes y servicios	6,29	6,14	6,4	5,73	6,42	6,42	6,29	6,69	6,95

 Porcentaje de gasto superior a la media. Fuente: INE. Encuesta de continua de presupuestos ares.

Tabla 1: Estructura del gasto total por nivel de ingresos mensuales netos regulares del hogar y grupos de gasto. 2o trimestre 2005. Porcentajes de gasto

riores a 1500 euros al mes) gastan proporcionalmente más en “alimentos y bebidas no alcohólicas”, en “vivienda, agua, electricidad y otros combustibles” y en “salud”. En cambio, las personas con los ingresos más altos (más de 3000 euros), gastan proporcionalmente más en “artículos de vestir y calzado”, en “mobiliario, equipamiento del hogar y gastos corrientes de conservación de la vivienda” (quizás porque viven en casas más caras de mantener), en “transportes”, “ocio, espectáculos y cultura”, “enseñanza” y en “hoteles, cafés y restaurantes” mientras que para ellos, el gasto en alimentación, supone un porcentaje mucho menor al promedio.

¿Y QUE OCURRE CON LOS PRECIOS?

Si observamos la evolución del IPC por grupos vemos como algunos grupos, como los de ‘alimentos y bebidas no alcohólicas’, ‘bebidas alcohólicas y tabaco’ ‘vivienda’, ‘Transporte’ ‘enseñanza’, ‘servicios de hostelería’ y ‘otros bienes y servicios’ han aumentado de precio por encima del IPC en los últimos 5 años, mientras que los grupos de ‘vestido y calzado’, ‘menaje’, ‘medicina’, ‘ocio y cultu-

ra’ y ‘comunicaciones’ han evolucionado en éste periodo por debajo de la media. Éste último grupo, de comunicaciones, es el único que ha experimentado una bajada de precios.

A un nivel de desagregación mayor se puede observar que dentro de cada grupo hay bienes que han aumentado, cada año, significativamente por encima de la media (pan, carne en general, fruta y legumbres y hortalizas frescas, alquiler, servicio doméstico, servicios relacionados con el automóvil, transportes en general)... Mientras que otros, sobretudo los equipos electrónicos y de imagen y sonido han disminuido de forma considerable sus precios.

Así, podemos deducir que el aumento de precios influye más en aquellas personas que destinan parte importante de su renta al pago de alquiler y al consumo de productos de alimentación, y en especial los alimentos frescos no procesados, (que coincide con los niveles de gasto más bajos), mientras que aquellos que gastan más en equipos electrónicos, menaje... se ven beneficiados por la contención de precios de estos.

El grupo de consumidores que gasta menos de 500 euros al mes destina de promedio un 44.78% al alquiler y un 18.13% a alimentos y bebidas no alcohólicas, aumentando de precio ambos grupos por encima del IPC, por lo que son los más perjudicados. Dentro de este grupo, destaca la situación de las personas que cobran una pensión no contributiva de viudedad, que con unos ingresos de poco más de 300 euros mensuales son consumidores de la mayoría de productos más inflacionarios, y por lo tanto ven reducida su capacidad adquisitiva año tras año, pues el aumento de su pensión depende del IPC general.

DIFERENCIAS REGIONALES

La variación de los precios no es tampoco la misma en todos los lugares. El INE publica los datos del IPC por comunidades autónomas. Así, observamos que mientras en algunas comunidades autónomas la evolución de los precios se encuentra muy cerca de la media estatal (Andalucía, Castilla la Mancha, Comunidad de Madrid), en otras es, en la mayoría de años, significativamente superior (Cataluña, Región de Murcia) o inferior (Canarias, Extremadura).

Como la indexación de los salarios y pensiones se hace con el IPC nacional, en esas comunidades autónomas en que los

	Variación de las medias anuales				
	2002	2003	2004	2005	2006
Media Nacional	3,5	3	3	3,4	3,5
Andalucía	3,4	3	3	3,3	3,5
Aragón	3,6	2,9	2,7	3,5	3,7
Asturias (Principado de)	3,7	3	2,9	3,1	3,3
Baleares (Illes)	3,8	3	2,7	3,1	3,5
Canarias	2,6	2,2	2,3	2,5	2,9
Cantabria	3,4	2,7	2,7	3,2	3,5
Castilla y León	3,4	2,7	2,8	3,3	3,6
Castilla - La Mancha	3,5	2,9	3,1	3,5	3,7
Cataluña	3,7	3,5	3,5	3,9	3,7
Comunidad Valenciana	3,5	2,9	3	3,4	3,4
Extremadura	3,1	2,5	2,5	2,8	3
Galicia	3,8	3,1	3	3,4	3,5
Madrid (Comunidad de)	3,6	3	3	3,1	3,5
Murcia (Región de)	3,5	3,7	3,4	3,4	3,7
Navarra (Comunidad Foral de)	3,8	3,1	3	3,4	3,3
País Vasco	3,7	2,8	3	3,3	3,4
Rioja (La)	3,7	3,3	2,8	3,7	4
Ceuta y Melilla	3,3	3,5	3,7	2,8	3,7

 IPC mayor que el nacional.

Tabla 2 Índice de Precios de Consumo 2002-2006. Porcentajes de variación
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

	Variación de las medias anuales					variación 2002-06
	2002	2003	2004	2005	2006	
General	3,5	3	3	3,4	3,5	13,6
Alimentos y bebidas no alcohólicas	4,7	4,1	3,9	3,2	4,1	16,13
Bebidas alcohólicas y tabaco	5,7	3,4	4,3	5,1	1,8	15,4
Vestido y calzado	5,1	3,8	1,8	1,4	1,3	8,47
Vivienda	2,3	2,9	3,5	5,3	6,5	19,48
Menaje	2	2	1,6	2,1	2,6	8,51
Medicina	2,6	2,1	0,4	0,9	1,3	4,75
Transporte	2	2,1	4,4	6,3	4,5	18,41
Comunicaciones	-2,9	-2,6	-1	-1,6	-1,3	-6,38
Ocio y cultura	2,5	0,6	0,1	-0,2	0,1	0,63
Enseñanza	3,8	4,9	4	4,2	4	18,23
Hoteles, cafés y restaurantes	5,6	4,3	4	4,2	4,5	18,14
Otros bienes y servicios	4,1	3,3	3	3,1	3,7	13,73

 Aumento de precios superior a la media

Tabla 3 Índice de precios al consumo, medias anuales. Comunidades autónomas.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Índice de precios al consumo.

precios han evolucionado por encima se ha producido una pérdida de poder adquisitivo.

EL "EFECTO EURO"

Coincidiendo con la entrada en funcionamiento del Euro, en enero del 2002, se produjo un fuerte aumento de los precios de productos básicos, sobretudo de los alimentos (en su momento se le llamó efecto redondeo, pero meses después de la entrada en vigor del Euro la subida de precios continuó). Éste aumento no ha sido recogido totalmente por el IPC porque 'casualmente' justamente ése año se cambió de base (antes de 2002 se usaban como base los precios de 1992, y a partir de 1 de enero de 2002 se empezó a usar la base 2001). Como afirma el propio INE en su página web "No se pueden calcular variaciones de índices de precios entre dos períodos utilizando índices del sistema IPC-92 e IPC-2001", de modo que el efecto Euro no se puede calcular, aunque es sabido que algunos precios experimentaron un alza considerable. Diversos estudios relacionaron ese aumento de precios con aumentos en los márgenes de beneficios de las empresas distribuidoras, puesto que no se correspondió con ningún aumento de costes. Como el "efecto euro" no quedó total-

mente recogido en el IPC, y por tanto no se corrigieron los salarios y pensiones de acuerdo con la inflación real, hubo efectivamente una pérdida de poder adquisitivo.

EL COSTE DE LA VIVIENDA

Tal como se ha señalado, el gasto en compra de vivienda no se recoge en el IPC, al considerarse que se trata de una inversión, y no de un consumo (aunque el alquiler sí que se incluye como consumo). En nuestro país, a diferencia de muchos países europeos, la vivienda principal es principalmente de propiedad privada (83% en 2005, el primer país frente al 64% de media en la UE), frente a un mercado de alquiler pequeño y un parque de vivienda pública prácticamente inexistente.

Así pues, con una estructura basada en la propiedad, el coste de comprar un piso, que se manifiesta por la entrada que hay que pagar y, sobre todo, por el coste de la hipoteca, es uno de los elementos

más importantes del presupuesto familiar aunque no quede reflejado en la "cesta de consumo" del IPC. Por eso es necesario tener en cuenta este aspecto.

Desde el año 1997 vivimos lo que se ha denominado una "burbuja inmobiliaria", o un importante aumento en los precios de la vivienda, que tuvo su cúspide en el primer trimestre de 2004. Éste fenómeno ha ocurrido a nivel internacional, pero ha tenido especial intensidad en España. Actualmente parece que, aunque siguen aumentando, los aumentos poco a poco van siendo cada vez menores. Por diversos factores, que analizaremos en un próximo informe, los precios de la vivienda han aumentado, todos estos años, muy por encima del IPC.

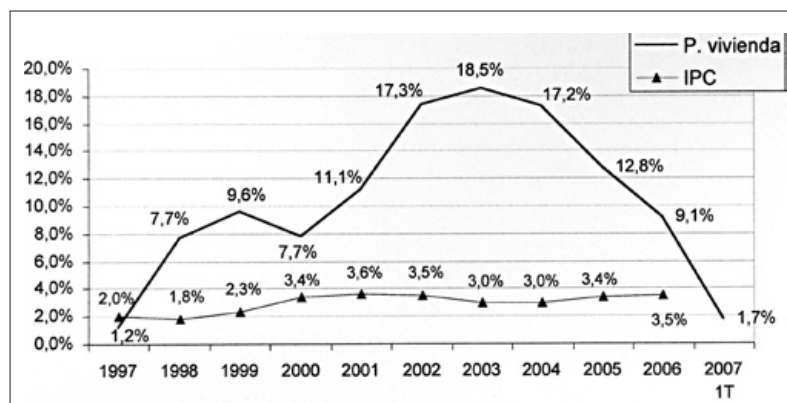


Gráfico 1. Evolución del Índice de Precios de la vivienda y del IPC.
Fuente: elaboración propia con datos del ministerio de vivienda y del INE.

Según un informe publicado por el ministerio de la vivienda, en la última década, "el aumento acumulado de los precios de la vivienda puede ser equivalente a siete veces el crecimiento de los precios de consumo y de los salarios en dicho periodo"⁴.

En este contexto, el crecimiento de "sólo" el 9,1 del precio de la vivienda libre en 2006 se celebró como una gran noticia, al ser el primer año desde el 2000 en que el aumento de precios era inferior a los 2 dígitos. Sin embargo, un crecimiento del 9,1 no es nada despreciable!

Estos datos, igual que los del IPC reflejan una cifra promedio para todo el estado, por lo que los aumentos no reflejan, ni de lejos, los aumentos reales del precio de la vivienda en las ciudades, donde vive la gran mayoría de los trabajadores. También se deberían considerar los precios por ciudades o regiones para tener unas cifras más realistas. Los precios han aumentado muy por encima de la media entre 1996 y 2007, además de en las grandes ciudades, sobre todo en las zonas costeras y turísticas como Andalucía, Baleares, la Comunidad Valenciana o Murcia, mientras que en zonas como en La Rioja, Navarra, Galicia, Extremadura, Castilla la Mancha, Castilla León o Asturias han aumentado menos que la media.

CONSECUENCIAS DEL PROCESO:

La compra de la vivienda exigía, en 2006, el 40% de la renta bruta de los hogares, y casi el 45% en 2007, los porcentajes más altos en 10 años, según datos del Banco de España. Los bajos tipos de interés en los últimos años y las grandes facilidades de crédito han supuesto que muchas familias se hayan hipotecado para comprar su vivienda a pesar de los altos precios, mientras que muchas otras experimentan grandes dificultades para acceder a la vivienda.

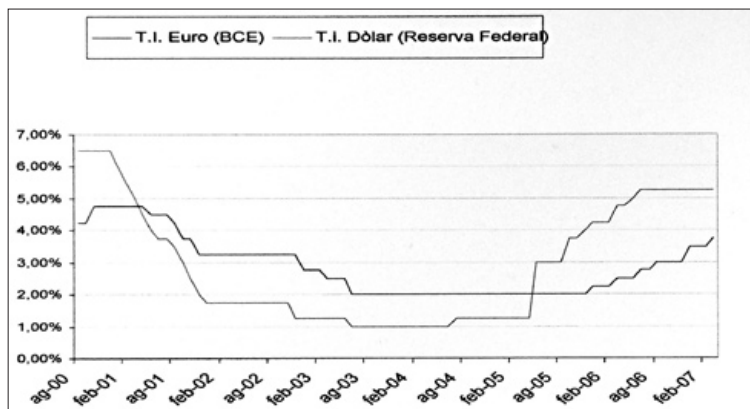


El resultado de éste proceso es una importante agudización de las diferencias de poder adquisitivo entre:

- Las personas que son propietarias de su vivienda. Estas personas ya tienen cubierta su necesidad de alojamiento y, salvo inversiones en mejora de la vivienda, pueden destinar sus ingresos a otros consumos, o ahorrar. Mientras que el activo de su propiedad ha aumentado de valor, hay que tener en cuenta que si quieren venderlo para disfrutar de ese aumento de valor tendrán que comprar o alquilar otra vivienda que también habrá subido de precio, puesto que en algún lugar tienen que vivir.
- Las personas que son propietarias de su vivienda y de otros inmuebles, de los cuales perciben rentas. Son los principales beneficiarios del aumento de los precios. Se benefician del aumento de los alquileres, y de la revalorización como activo de la vivienda.
- Las personas que están pagando una hipoteca:
 - Si han contraído su hipoteca con anterioridad a 2002, posiblemente estén pagando unas cuotas menores que las iniciales, y por un importe más bajo que el coste de un alquiler.
 - Si han contratado la hipoteca entre 2002 y 2007, con un tipo de interés variable, cuando los precios de los inmuebles ya estaban muy caros y el tipo de interés muy bajo, ven ahora aumentar espectacularmente las cuotas de las hipotecas. Es posible que, con los aumentos de los tipos de interés y la desaceleración de los precios inmobiliarios (que incluso pueden llegar a bajar para la vivienda usada en determinados sitios) terminen debiendo más al banco que el valor de sus activos.
- Las personas que pagan un alquiler. Los precios de alquiler han evolucionado muy por encima del IPC, aunque los aumentos no han sido tan espectaculares como los precios de compra. Los bajos tipos de interés y el alargamiento de las hipotecas hasta ahora hacían que "saliera más a cuenta" pagar una hipoteca que alquilar, aún a pesar de los altos precios de compra. Sin embargo, el cambio de tendencia de los tipos de interés cambia la situación.

AUMENTO DE LOS TIPOS DE INTERÉS Y COSTE DE LA HIPOTECA

El Banco Central Europeo (BCE), siguiendo a la reserva federal de Estados Unidos, empezó en diciembre de 2006 a cambiar su política de tipos de interés. Si hasta entonces los tipos se habían mantenido muy bajos (en el 2%) por un periodo inusualmente largo (desde junio de 2003), desde entonces los aumentos se han sucedido, llegando al 4% en Junio de 2007, duplicándose así el tipo de interés oficial en 18 meses. Según han anunciado las autoridades monetarias, el aumento no ha terminado. Así, el BCE ha



Fuente: elaboración propia con datos de La Vanguardia.

pasado de una política monetaria orientada a fomentar el crecimiento económico, a una política diseñada principalmente para frenar la inflación.

Estos aumentos de tipo de interés han supuesto el crecimiento del valor del euro en los mercados financieros, cotizándose cerca de los máximos históricos frente al Yen y al Dólar, representando así muy buenas noticias para los especuladores en divisas, y para los grandes ahorradores en euros. Sin embargo la subida del tipo de interés oficial supone automáticamente crecimientos del Euribor, el tipo de interés de referencia para las hipotecas de tipo variable. Hemos pasado así de un Euribor del 2,168 en Julio 2006 a un 4,565% un año más tarde (más del 60%).

Esto tiene una repercusión directa en las mensualidades de las hipotecas. Según una encuesta de la consultora Deloitte, el 65% de los hogares hipotecados han visto subir sus cuotas hipotecarias por el aumento de tipos "casi la mitad de los sondeados (el 49%) asegura que su cuota se ha elevado en más de 50 euros al mes. Otro 36% tiene que pagar entre 50 y 100 euros más, y un 8%, por encima de esta última cantidad" (el País 26/06/07).

Aunque es difícil generalizar, porque los aumentos concretos dependen de las condiciones de cada crédito y del mes en que se revisen, por ejemplo una hipoteca con mensualidades de 600 euros hace un año, cuesta ahora 700 —aumento del 16%—, y otra de 325 cuesta ahora 395 —aumenta un 21,5%—. Las familias que tengan una hipoteca media —lo que significa, según el INE, de 150.810 euros— a 25 años y hayan revisado en Julio, habrán pasado a pagar unos 887 euros, 88 más de lo que harían hace un año.

ENDEUDAMIENTO DE LAS FAMILIAS

Según datos del Banco de España el endeudamiento de las familias españolas marcó un récord histórico al finalizar

el primer trimestre de 2007 y se situó en 859.970 millones de euros, lo que equivale al 88% del PIB.

La Encuesta Financiera de las Familias, publicada por el Banco de España⁵, en 2002 muestra que un 43,6% de los hogares tenía algún tipo de deuda y el importe mediano pendiente era entonces de 22.000 euros. El 56,6% de la deuda de los hogares correspondía a la adquisición de la vivienda principal.

Según el mismo estudio, los grupos con menor probabilidad de tener deudas son los hogares en los tramos inferiores de las distribuciones de renta y riqueza neta (los que no tienen capacidad de endeudarse), y los mayores de 64 años. Sin embargo, el porcentaje de deuda correspondiente a la adquisición de la vivienda principal es menor a medida que crecen la renta y la riqueza, y en cambio aumenta el porcentaje de deuda destinado a vivienda secundaria y a otros gastos. Los mayores volúmenes de deuda pendiente se observan, en mediana, en los más jóvenes, los empleados por cuenta propia y los hogares con dos miembros trabajando.

Entre los hogares propietarios de su vivienda principal el 21,5% tiene deuda pendiente por la compra de dicho activo, la mayoría de tipo hipotecario. Los hogares que tienen mayor probabilidad de tener este tipo de deudas son, por grupos de edad, los menores de 35 años (47,4%); por situación laboral, los empleados por cuenta ajena (34,7%); y, por número de miembros trabajando, cuando dos miembros adultos están empleados (36,4 %).

El elevado endeudamiento de las familias españolas, si bien se ha desacelerado un poco en 2007, resulta muy preocupante por los sucesivos aumentos de los tipos de interés, que hacen que la carga de la deuda sea cada vez mayor. Como se ha dicho, y puesto que muchas hipotecas se negociaron en tiempos de tipos de interés muy bajos a tipos variables, es muy posible que muchas familias deban más al banco que el valor de sus activos. Esto ha llevado al Fondo Monetario Internacional a alertar del exceso de crédito en la economía española en diversas ocasiones, como ocurría el pasado mes de mayo.

El elevado endeudamiento de las familias españolas, si bien se ha desacelerado un poco en 2007, resulta muy preocupante por los sucesivos aumentos de los tipos de interés, que hacen que la carga de la deuda sea cada vez mayor. Como se ha dicho, y puesto que muchas hipotecas se negociaron en tiempos de tipos de interés muy bajos a tipos variables, es muy posible que muchas familias deban más al banco que el valor de sus activos. Esto ha llevado al Fondo Monetario Internacional a alertar del exceso de crédito en la economía española en diversas ocasiones, como ocurría el pasado mes de mayo.

INFRAVIVENDAS, MICRO-PISOS,
DIFICULTAD PARA EMANCIPARSE,

La falta de ingresos suficientes para acceder a una vivienda digna hace que cada vez más personas (jóvenes —y no tan jóvenes porque estamos hablando de personas de más de 30 años—, inmigrantes, ancianos con rentas bajas...) y familias se vean obligadas a alojarse en viviendas

que carecen de las mínimas condiciones necesarias, tanto de espacio —microviviendas— como de instalaciones, o a compartir piso de por vida. El problema de la vivienda está volviendo a convertirse en uno de los más graves que sufre la población española, lo que tiene graves repercusiones en su bienestar. Tanto por el esfuerzo que hay que hacer para poder pagarla, como por la disminución de los niveles de sanidad y comodidad en la vida cotidiana que afecta fuertemente a la vida personal y familiar.

Además, el encarecimiento de los precios de la vivienda, tanto de compra como de alquiler, junto con la importante precariedad laboral que afecta a los jóvenes, hacen que uno de cada cuatro “jóvenes” españoles entre 30 y 34 años no pueda emanciparse. Según el “Observatori Jove de l’Habitatge a Espanya”, los jóvenes españoles deberían dedicar el 53,2 de su salario para poder acceder a una residencia, pero el máximo crédito que conceden los bancos es del 30% de los ingresos que se perciben. Así, se da una exclusión residencial de la juventud.

MENOS DINERO PARA DESTINAR AL CONSUMO

Una de las primeras consecuencias del aumento de las cuotas de las hipotecas es la reducción en el consumo por parte de las familias. Antes que dejar de pagar la hipoteca, algunas familias tienen que renunciar a aspectos muy básicos de su consumo —mejor alimentación, educación— y otras renuncian a vacaciones, las comidas fuera de casa o la compra de un vehículo. Todo eso tendrá repercusiones en distintos sectores económicos.

Otro efecto es la proliferación de créditos al consumo, que si en febrero de 2006 habían aumentado un 13%, en el mismo mes de 2007 lo hicieron un 17,4%. Y eso, con unos tipos de interés crecientes. En nuestro país han aparecido en los últimos años multitud de entidades que se dedican a “refinanciar los créditos” o “unificar las cuotas”, lo que indica la dificultad creciente en el pago de las deudas.

Todo en conjunto apunta a un crecimiento de las dificultades para pagar las deudas y a la morosidad, no en vano la prensa publicaba el pasado 15 de julio que desde el comienzo del aumento de tipos de interés ha aumentado el número de morosos, llegando a los más de 1,8 millones de residentes en España.

ALARGAMIENTO DE LA JORNADA POR EL TIEMPO DE TRANSPORTE.

Otro elemento que tiene una fuerte incidencia en la calidad de vida de los trabajadores es el tiempo y coste del transporte. La jornada laboral no empieza cuando los trabajadores entran por la puerta de la empresa, ni termina al salir, si no que le se debe añadir el tiempo que pasan

en vagones de tren o metro o conduciendo, en el mejor de los casos, o parados en atascos. La dispersión de los centros de trabajo y las viviendas por el territorio, y la falta de previsión de un sistema de transporte colectivo adecuado, obligan a gran cantidad de trabajadores a desplazarse en vehículo particular (además de requerir una importante inversión en infraestructuras que, a su vez, alimentan la mayor dispersión y quedan pronto saturadas).

Según la encuesta de empleo del tiempo, elaborada por el INE en 2003, un 31,3% de personas en el Estado Español se desplazan al trabajo, dedicando un promedio de 1:04 horas diarias a desplazarse al trabajo. Este tiempo forma parte de la jornada laboral, aunque no sea remunerado.

Cuando una empresa se traslada a un lugar alejado, porque el precio del terreno es más barato, lo que está haciendo es externalizando el coste del desplazamiento de los trabajadores hasta el lugar de trabajo a toda la sociedad (a los trabajadores que tienen que pagar por su transporte y destinar más parte de su tiempo no remunerado al trabajo, y al resto de la sociedad que debe financiar las infraestructuras viarias y recibe la contaminación provocada por el transporte).

La distancia al trabajo tiene un coste para el trabajador no sólo en términos de tiempo, sino también económico, pues normalmente éste va a cargo del trabajador (el coste es de unos 150 euros mensuales en promedio). Además, los desplazamientos al trabajo, sobre todo los realizados en vehículo privado, suponen un importante riesgo de accidente, siendo la principal causa de los accidentes laborales.

EL IMPACTO DE LOS ASPECTOS NO SALARIALES

Analizando los distintos aspectos no salariales que influyen en el nivel de vida de los trabajadores nos damos cuenta que las diferencias en los ingresos se ven agravadas por el distinto impacto de éstos.

Así, las personas con ingresos bajos se ven más afectadas por el encarecimiento de los precios, al ser consumidoras en una proporción mayor de productos que experimentan más inflación. Esto es especialmente grave en el caso de las personas con ingresos muy bajos, iguales o menores que el salario mínimo, que destinan la mayor parte de sus ingresos a la alimentación y al alquiler. Como existe un único IPC, y los ingresos se revisan cada año según este IPC, las personas que sufren una inflación mayor ven disminuido su poder adquisitivo año tras año.

Otro importante origen de desigualdad es el aumento del coste de adquisición de una vivienda, que ha hecho que las personas que han adquirido una vivienda entre 2002 y 2006 hayan pagado un precio sobrevaluado y, además, se vean ahora afectadas por el aumento de los

tipos de interés. Además de las dificultades relacionadas con la vivienda que esto comporta para muchas familias, el aumento de cuotas hipotecarias supone una reducción del consumo de todos los demás bienes (excepto intereses bancarios!) de modo que tiene efectos en todos los demás sectores. La desaceleración del sector de la construcción y del consumo se apuntan como las principales debilidades de la economía española.

Además de estos aspectos relacionados con el poder adquisitivo, también afecta nuestro bienestar el tiempo que debemos destinar a desplazarnos. El alejamiento de los centros de trabajo, y de los centros comerciales de las viviendas supone que debemos destinar cada vez más tiempo a desplazarnos. Además de un coste personal, esto tiene un coste colectivo (construcciones y mantenimiento de las infraestructuras) y ecológico.

NOTAS:

1. Nos referimos a los salarios normales, no a las escandalosas remuneraciones que se describen en el artículo de C. Badenes.
2. Instituto Nacional de Estadística.
3. Conjunto de bienes que representan el consumo promedio de todos los españoles, y las proporciones en que son consumidos.
4. FLUJOS DE INVERSIÓN DE NO RESIDENTES EN INMUEBLES RESIDENCIALES, M^a Asunción Rubio de Juan. Ministerio de la vivienda.
5. Boletín Económico del Banco de España 11/2004. Encuesta financiera de las familias: descripción, métodos y resultados preliminares.

"FINALMENTE, ESCOGIMOS UN CONJUNTO DE LÍNEAS SIMPLES Y UN ESTILO MUY ACTUAL, CON LACADOS DE UN COLOR CLARO PARA CREAR UN ESPACIO CON MÁS MATICES."



**9. De Málaga. BARRIO DE LA PALMA-PALMILLA.
30.000 personas que no tienen precio.**