



EL PROCESO DE ACUMULACIÓN EN ESPAÑA (1973-2005): ¿PROGRESO MATERIAL PARA TODOS?

F. Javier Murillo Arroyo¹

1. Introducción

La estrategia de desarrollo adoptada por la economía española a partir de la transición democrática ha pretendido su inserción en el sistema capitalista internacional, proyecto que ha quedado articulado a través de la adhesión a la Unión Europea. Este proceso ha requerido reformas estructurales de enorme importancia: reorientación de la estructura productiva, transformación de la intervención estatal en la economía, liberalización a la que se ha sometido al sector financiero o mutación de las relaciones laborales como consecuencia de las sucesivas reformas laborales, son sólo algunas de las reformas más representativas.

Uno de los argumentos que suele presentarse para justificar el carácter exitoso de esta estrategia es el intenso ritmo de crecimiento económico experimentado, que ha permitido el encumbramiento de España como la octava potencia económica mundial. Considerando el desfase respecto a las principales economías capitalistas del que partía al iniciar el periodo analizado, la trascendencia de este resultado es aún mayor; es precisamente esta senda convergente la que ha supuesto el reconocimiento internacional del proceso de acumulación español.

El objetivo de este documento es comprender si este progreso material –en términos de renta- se ha producido en condiciones armoniosas para la sociedad española. Concretamente, se aplica un análisis de clase para escudriñar los efectos que sobre el progreso material de la clase asalariada, en continuo proceso de crecimiento, ha tenido este proceso. De esta manera, se pretende detectar si los asalariados españoles han disfrutado de los resultados derivados del proceso de crecimiento al igual que lo han hecho las clases propietarias o si, por el contrario, pueden detectarse diferencias que nos indiquen ciertas pautas de aumento de la desigualdad.

Para ello, se ofrece primero un análisis desde una perspectiva institucional de esta estrategia de desarrollo, articulada a través de la represión salarial y la flexibilización del mercado de fuerza de trabajo. Posteriormente, se exponen los resultados del proceso, especialmente en términos de crecimiento económico, dando cuenta del acercamiento a las principales potencias capitalistas. Por último, a través del análisis de las rentas salariales, se analiza el grado en el que la clase asalariada española ha participado en estos resultados.

2. La estrategia competitiva de la economía española: contención salarial y desregulación del mercado de trabajo.

¹ Doctorando del Departamento de Economía Aplicada I de la UCM y Profesor de Secundaria.

Rasgos generales del proceso de acumulación (1973-2005): la inserción internacional

El punto de partida del periodo analizado es el fin de la dictadura franquista, régimen que si bien no supuso una alternativa a las relaciones capitalistas de producción, sí que la impregnó de una serie de peculiaridades, como su aislamiento internacional. Aunque se puede encontrar un referente anterior en el Plan de Estabilización de 1959, es a partir de la transición democrática cuando la sociedad española avanza firmemente hacia la inserción en el sistema capitalista internacional; precisamente, las condiciones económicas internacionales no eran las más convenientes en este momento como consecuencia del azote de la crisis de rentabilidad tras décadas de crecimiento continuado.

Aunque con cierto retraso, la inversión del ciclo alcista también alcanza a la economía española, que había estado disfrutando de sustanciosas tasas de crecimiento desde el final de la II Guerra Mundial². Al igual que ocurrió en el resto de economías capitalistas la deteriorada rentabilidad ralentizó el ritmo de inversión y, por tanto, de crecimiento; sin embargo, sus debilidades estructurales eran mucho más preocupantes: escaso desarrollo tecnológico que repercutía en una productividad inferior, dependencia de la importación de productos de materias primas y –especialmente- productos energéticos y ausencia de mercados externos consolidados³. Este conjunto de factores la situaron en una posición competitiva comprometida, más si cabe en este contexto recesivo.

Tras experimentar un deterioro de las principales magnitudes más intenso que el que presentaron la mayor parte de potencias capitalistas, en 1977 se produce la primera reacción política a la recesión: los Pactos de la Moncloa. La clase política considera que el principal activo con el que se cuenta para legitimar el nuevo orden es el saneamiento económico, por lo que diseña este conjunto de medidas económicas –que mantendrá cierto paralelismo con las políticas adoptadas en la siguiente década en el seno de la OCDE- con el objetivo fundamental de moderar la inflación. La estrategia antiinflacionista consistía –básicamente- en una política de rentas orientada a la contención salarial, que no supuso sino el inicio de un proceso orientado a la restauración de la rentabilidad del capital a costa de su polo opuesto, el trabajo. La erosión de la rentabilidad era el principal obstáculo del proceso de acumulación, por lo que se manifestaba explícitamente que “posibilitar la realización [de los excedentes empresariales] constituyó una de las aspiraciones fundamentales de este paquete de medidas”⁴.

Es en este contexto en el que se produce, en 1986, la adhesión a la Unión Europea, en cuyo seno se experimentaba cierto dinamismo: sólo un año después entra en vigor el Acta Única europea⁵, cuyo objetivo era la creación del mercado único –de productos y factores productivos. La escasa capacidad competitiva de la economía española respecto a la de sus socios comunitarios se manifiesta en el repunte del déficit exterior, que finalmente se ha acabado cronificando: el tremendo empuje que sufrieron las importaciones contrastó con el moderado crecimiento de las exportaciones. Éstas también se vieron reprimidas por el efecto que sobre el tipo de cambio generó la masiva entrada de capitales extranjeros, atraídos por los diferenciales de los tipos de interés; el carácter especulativo de la mayor parte de estos capitales repercutió en la mayor vulnerabilidad de la economía española respecto a la coyuntura internacional.

Los primeros años de la década de los noventa se caracterizan por la recesión internacional; la deprimida situación de la economía española fue interpretada como la prueba de que realmente se había alcanzado la inserción –tan ansiada- en el sistema capitalista internacional. A partir de la entrada en vigor del Tratado de Maastricht en 1993, la política

² En el periodo 1950-73 alcanza una tasa anual media de crecimiento del 6,81%.

³ Montes (en Etxezarreta, 1991) efectúa un riguroso repaso de las fisuras que presentaba la economía española en este momento.

⁴ Fuentes Quintana, en García Delgado (1990), pp. 33.

⁵ Curiosamente, basada en las 300 directivas propuestas por Dekker –dirigente de Phillips- y otros cuarenta representantes de las empresas más competitivas de Europa, como señala Ortiz Molina en Torres (1994).

económica se subordinó al cumplimiento de los criterios de convergencia, por lo mantuvo un carácter restrictivo. A pesar de ello, la consecución de los requisitos no se alcanzó en 1997 –no sólo en España- y hubo que esperar a 1999 para adoptar la moneda única; probablemente, sin la relajación de los criterios –concretamente el de la deuda pública- y la mistificación de ciertos datos, la entrada en vigor no hubiera sido posible. Desde finales de la década de los noventa el esfuerzo se ha dirigido a dotar de carácter de permanencia los ajustes aplicados: por ejemplo, en el Consejo de Lisboa –celebrado en el 2000-, la conclusión más influyente en relación al objeto de estudio de este documento fue el acuerdo de combatir el fenómeno del desempleo a través de insuflar un grado adicional de flexibilización a los mercados de trabajo.

Política de empleo y contención salarial

Una de los rasgos principales que suelen destacarse en los manuales de economía española al referirse a la etapa de transición es la concertación entre sindicatos, patronal y Gobierno⁶. Es precisamente en 1977 cuando, tras la legalización de los sindicatos, se inaugura un periodo de negociación colectiva entre patronal y sindicatos con la autonomía de ambas partes. No obstante, el marco de relaciones políticas había sido favorable a la clase capitalista desde hacía décadas y la debilidad del movimiento obrero queda manifiesta desde los primeros años del postfranquismo: en los procesos de negociación colectiva la evolución salarial queda anclada a unas tasas de crecimiento de precios claramente infravaloradas.

Mientras que los últimos años de la década de los setenta no sirven sino para constatar el carácter estructural de la crisis capitalista internacional, el Gobierno español, presidido por Suárez, sigue confiando en la represión salarial como única estrategia viable para superar el deterioro económico y paliar el perjuicio de una factura energética cada vez más costosa. En 1978 se aprueba un Decreto-ley que, además de otras limitaciones al incremento de la masa salarial bruta, imponía un techo del 14% para el crecimiento salarial⁷; en 1980, la patronal y UGT firman el Acuerdo Marco Interconfederal para fijar las bandas en las que se movería el incremento salarial; y ya en 1981, cuando se había asumido la imposibilidad de reducir el desempleo a corto plazo, se alcanza el Acuerdo Nacional de Empleo, con el objetivo de reducir los costes laborales totales: en este caso el techo para la negociación colectiva se estableció en un nivel inferior en un 1,5% a la tasa de inflación. Es durante estos años, y en el marco del Estatuto de los Trabajadores aprobado en 1980, cuando se regulan los nuevos contratos temporales y a tiempo parcial, así como el procedimiento para los expedientes de regulación de empleo –medida esta última que inyectó cierto grado de desregulación al despido y abarató sus costes.

El PSOE, que accede al poder tras conseguir una holgada victoria, se siente con la legitimidad necesaria para intensificar el ritmo de aplicación de las medidas frente a la crisis, hasta cierto punto ralentizado por la inestabilidad política de estos años. Su política mantuvo cierto grado de continuidad con las aplicadas hasta el momento. Hubo coincidencia en la identificación del principal escollo a superar: el deterioro de las condiciones de rentabilidad; también la hubo en la estrategia sobre la que pivotar las medidas para su restauración. Aunque el programa económico con el que accedió al poder encontraba su referente en el keynesianismo⁸, las medidas adoptadas fueron la devaluación de la peseta, una política monetaria restrictiva y, de nuevo, la moderación salarial. Es decir, a efectos de contener la inflación, había que retomar los Pactos de la Moncloa –cuya aplicación había sido muy parcial- y seguir utilizando una política de rentas que señalaba a las salariales como las únicas responsables del proceso de crecimiento de precios.

El Acuerdo Económico Social supuso la primera reforma del mercado de fuerza de trabajo aplicada por el PSOE, aprobada junto a la CEOE y los sindicatos mayoritarios en 1984. Esta reforma amplió el abanico de modalidades de contratación hasta las dieciséis –destacando los contratos de prácticas y en formación- y relajó las condiciones de utilización de muchas de

⁶ Como, por ejemplo, afirma Segura, J., en García Delgado (1990; pp. 73).

⁷ La inflación en ese año había alcanzado un 19,7% y llegó al 15,7% en el siguiente periodo, por lo que el carácter regresivo de esta medida era evidente.

⁸ Con el sostenimiento de la demanda agregada, la redistribución de la renta y la regulación del funcionamiento de los mercados como ejes de sus propuestas.

ellas. Su efecto inmediato fue la extensión de los contratos precarios, especialmente en aquellas fracciones de la fuerza de trabajo más desfavorecidas –mujeres y jóvenes: si en 1987 representaban el 18,6% su peso relativo se incrementó hasta el 32% en 1991 (Montes, 1993). El primer Gobierno socialista también profundizó en la reforma del despido: en plena reconversión industrial, se relajaron los criterios para que las empresas pudieran acogerse a los planes de reestructuración.

Con esta situación en el mercado laboral se alcanza el proceso de adhesión. Tras el impacto sobre las relaciones comerciales mantenido durante los primeros años, la década de los noventa comienza con la recesión de las principales economías europeas, que alcanza a la española. A pesar de este contexto recesivo, se mantuvieron políticas económicas restrictivas; no obstante, la estrategia del PSOE mantuvo cierta coherencia interna pues su objetivo fundamental –con el Tratado de Maastricht ya firmado- era la moderación del crecimiento de precios. De esta manera, se establece que el crecimiento de los salarios se mantenga por debajo del incremento de la productividad, fórmula que supone una distribución progresivamente favorable al capital.

Fue precisamente en la consecución de los requisitos establecidos en el Tratado de Maastricht donde se encontró la cobertura para aplicar las políticas de ajuste estructural –en sus diversas dimensiones: apertura, desregulación y privatización- a la economía española. Es a partir de este momento cuando la desregulación y flexibilización del mercado de trabajo adquiere un ritmo notable: la liberalización del mercado interno de capitales empuja a todos los estados miembros a la adopción de una serie de reformas a efectos de ser atractivos al capital internacional; en el caso español, el proceso competitivo de captación de capitales se basa en la desregulación del mercado laboral, así como en las privatizaciones y reformas fiscales. Además, ante el problema de la escasa competitividad, la estabilidad cambiaria aprobada en el Tratado impide el uso de las devaluaciones competitivas, por lo que la estrategia española se vuelca en la desvalorización de la fuerza de trabajo.

La reforma del mercado laboral, puesta en marcha en 1992⁹, se articula en torno al establecimiento de criterios más rigurosos para el acceso a las prestaciones por desempleo: la “ampliación del periodo mínimo de cotización para acceder a ellas, la eliminación de su exención fiscal, el incremento de la relación entre periodos de cotización y percepción y la eliminación del suelo existente para la prestación contributiva” (Montes, 2001; pp. 68-69) son las medidas adoptadas en este sentido. La reducción de gasto público era acorde a las exigencias de reducción del déficit público que exigía el Tratado.

La reacción ante todas estas medidas fue canalizada a través de las direcciones del movimiento sindical europeo y quedó materializada en la Carta Social Europea –documento tímido y sin rasgo preceptivo que se limitaba a sintetizar una serie de derechos recomendables para los trabajadores comunitarios. En el ámbito interno, el Gobierno ofrece una serie de concesiones al movimiento sindical¹⁰ para conseguir la moderación de sus reivindicaciones en el Pacto de Competitividad y diluir las tensiones mantenidas, cuyo máximo exponente tuvo lugar en la huelga de 1988; no obstante, las desavenencias en cuanto a su contenido fueron irreconciliables.

Con la entrada en vigor del Tratado, se profundizó en la desregulación del mercado laboral, que actuó en los siguientes frentes (Arrizabalo, 1997; pp. 160-161): “movilidad funcional y geográfica, abaratamiento del despido, instauración de nuevas formas de contratación, establecimiento de agencias privadas de colocación, reducción de la cobertura de desempleo así como el endurecimiento de los requisitos para acceder a ella (...), aumento del número de plazas en prácticas y en formación, con baja o nula remuneración y deficientes condiciones laborales, disminución de costes no salariales”. Por otra parte, todas estas políticas eran acordes con las recomendaciones lanzadas desde el FMI: progresiva eliminación del INEM y autorización de las agencias privadas de empleo, aumento de la movilidad geográfica, funcional y de horarios laborales, eliminación de la autorización administrativa y abaratamiento

⁹ El Real Decreto Ley 1/1992 y las leyes 22/1992 y 22/1993 constituyeron el respaldo legal a estas reformas.

¹⁰ Como la negociación colectiva para los funcionarios o cierto incremento de las pensiones.

del despido, eliminación de las cláusulas de revisión salarial en la negociación colectiva, así como el establecimiento de la obligación de tributar y cotizar para las prestaciones por desempleo.

La gran variedad de modalidades de contratos de la que disfrutaba la clase capitalista en la economía española, se incrementó con la reforma de 1994, destacando entre todos la aparición del contrato de aprendizaje: aplicable hasta los 28 años, suponía una excepción para el salario mínimo al poder quedar remunerado en una cantidad inferior, además de quedar alejado del disfrute de los derechos de la Seguridad Social. En materia de despido, se eliminaron ciertos obstáculos a través de la ampliación de las situaciones susceptibles de ser consideradas despidos individuales objetivos –como las necesidades de producción y las organizativas-; además, se promovió la movilidad funcional y geográfica y se modificó el carácter de indispensable de ciertos derechos laborales –jornada máxima, descansos diarios- que acabaron convirtiéndose en moneda de cambio en la negociación colectiva. Por último, se hace necesario destacar que esta reforma ofreció la cobertura legal necesaria para la aparición en escena de las ETT.

Los trabajadores españoles sólo tuvieron que esperar hasta 1997 para presenciar una nueva reforma, con el apoyo sindical en este caso, que fracasó en su objetivo explícito de mejorar la estabilidad laboral. Para promover los contratos indefinidos, se estableció una rebaja en la indemnización a pagar en caso de despido siempre que el trabajador proviniese de situaciones precarias. Aún con algunas concesiones para los trabajadores –como ciertas mejoras en el contrato de aprendizaje-, la reforma se centró en la facilitación del despido; en la misma línea de la anterior, se ampliaba aún más las situaciones que podían dar lugar a despidos objetivos individuales. De hecho, quedaba recogida la competitividad como razón para este tipo de despidos. En 2001, el Gobierno del PP da un nuevo giro de tuerca en la política de empleo; en este caso, fueron las medidas de promoción de la contratación a tiempo parcial las más representativas. Pero la reforma no se limitó a esta dimensión del empleo, sino que también se diseñaron medidas para favorecer la temporalidad: se crea el contrato de inserción y se suprimen los límites de edad en el contrato de formación.

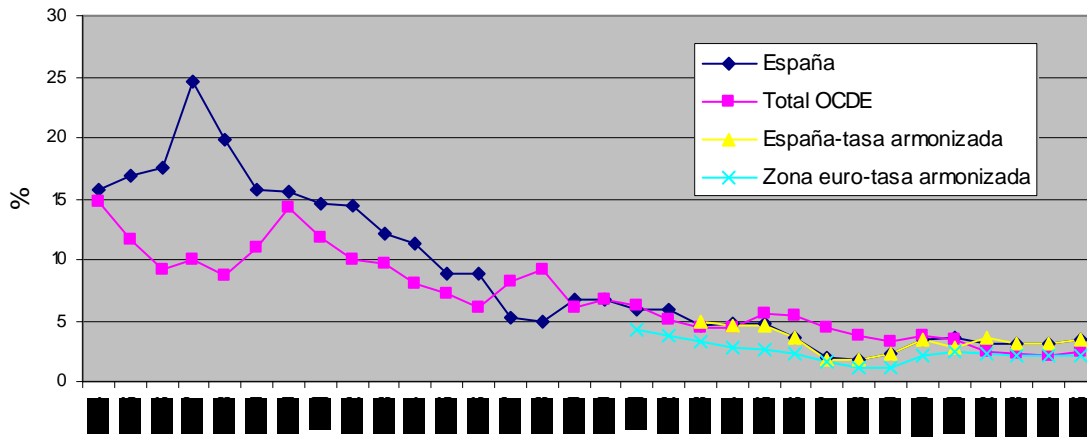
Por lo tanto, las reformas del mercado de fuerza de trabajo se han sucedido a lo largo del periodo, aunque todas ellas han mantenido un sentido único: avanzar en su grado de flexibilización y desregulación. Además, como se ha mostrado, desde los primeros años del periodo analizado, la represión salarial ha sido una constante bajo los Gobiernos de diferente signo: la estrategia competitiva se ha erigido conforme a esta variable, lo que ha provocado que se descuiden otros frentes, como el incremento de la eficiencia productiva.

3. Los logros del modelo español

Aceptando que los efectos que sobre el bienestar material de la población conforman la dimensión fundamental sobre la que valorar una determinada estrategia de desarrollo, se estudia en este epígrafe la evolución de una de las variables más utilizadas para aproximarse al concepto de bienestar material: la evolución del nivel de producción o renta. Sin olvidar que su uso sólo nos ofrece una visión limitada sobre la dimensión material del bienestar, se presenta también en este capítulo la evolución de las principales variables objeto de la política económica.

En el repaso de carácter institucional efectuado más arriba se ha señalado que una de las preocupaciones prioritarias de los diferentes Gobiernos ha sido el control de la inflación, siendo la moderación salarial la principal política utilizada para ello. Para entender que este objetivo se haya convertido en una verdadera obsesión se ha de comprender la vinculación que mantiene con la competitividad internacional.

Gráfico 3.1. Nivel de inflación

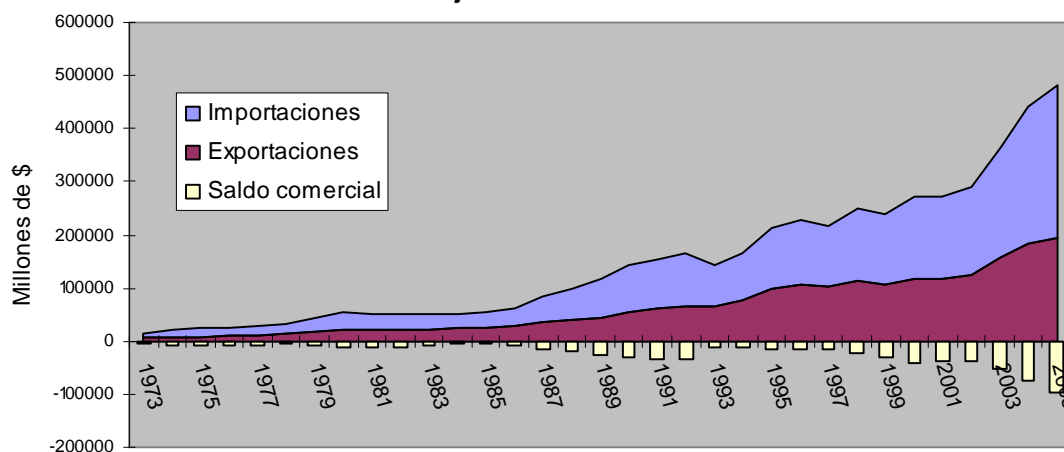


Fuente: elaborado a partir de Main Economic Indicators, OCDE.

Nótese el elevado nivel de precios en los primeros años del periodo. Si bien es verdad que la OCDE también presentaba un elevado índice como consecuencia del incremento del precio del petróleo, el diferencial del nivel de precios en España no consigue reducirse hasta que no se produce la adhesión a la UE. Todo ello a pesar de las medidas de contención salarial aplicadas desde los Pactos de la Moncloa, que habían descuidado otros elementos inflacionistas como las estructuras poco competitivas presentes en los principales sectores o el inferior grado de desarrollo tecnológico. A partir de la adhesión la evolución de los precios en España ha sido pareja a la de la zona euro, como resultado de la homogeneidad en las medidas adoptadas frente al crecimiento de precios en este conjunto de economías; se ha de considerar que la estabilidad de precios ha sido el objetivo predominante en la Eurozona desde que la adopción de la moneda única era sólo un proyecto. No obstante, la economía española, a pesar de haber contenido el crecimiento de los precios, ha mantenido un diferencial positivo respecto a la media europea que no ha conseguido neutralizar a pesar de los esfuerzos realizados.

El diferencial de precios respecto a las principales potencias capitalistas ha situado a la economía española en una posición subordinada en el entramado internacional de relaciones comerciales y financieras. La contención de los costes salariales no ha compensado otras debilidades de mayor relevancia que se revelaron con mayor intensidad tras la incorporación a la UE: así lo pone de manifiesto el Gráfico 3.2., que expone que sólo la depresión de las importaciones al inicio de los noventa como consecuencia de la recesión económica ha frenado un déficit exterior en continuo crecimiento desde 1986. De este modo, se puede concluir el escaso éxito de la política comercial, que ha obligado a esta economía a asumir la cronificación del déficit exterior –con los perjuicios que acarrea.

Gráfico 3.2. Flujos de comercio internacional

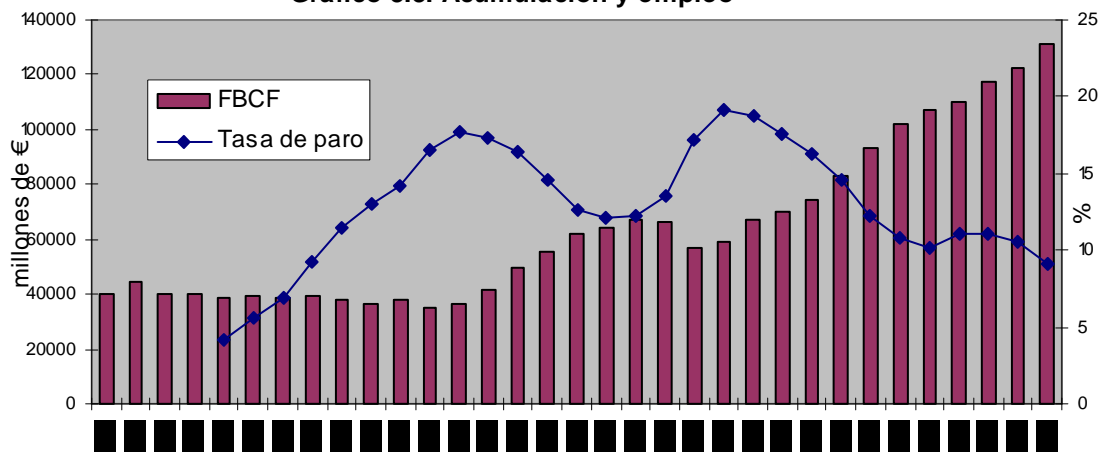


Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC. Los datos incluyen los servicios.

A pesar de todo ello, conviene plantearse si la política adoptada ha conseguido reactivar el proceso de acumulación, objetivo último pretendido con las diferentes intervenciones. El Gráfico 3.3. presenta la relación entre el ritmo de acumulación y la tasa de paro: como puede apreciarse, desde el inicio del periodo hasta la incorporación a la UE el nivel absoluto de inversión neta se mantiene estancado, cuando no cae en varios años. Es la adhesión la que provoca un crecimiento sostenido de esta variable, únicamente interrumpido, de nuevo, por la recesión de los primeros noventa. La relación inversa que mantiene esta variable con el desempleo queda reflejada en los dos picos que sufre la tasa de paro en los momentos de caída de la inversión neta; tras superar la crisis de la década anterior, se ha conseguido que la tasa de paro se muestre contenida, aunque en unos valores elevados –en todo caso, cercanos al 10%.

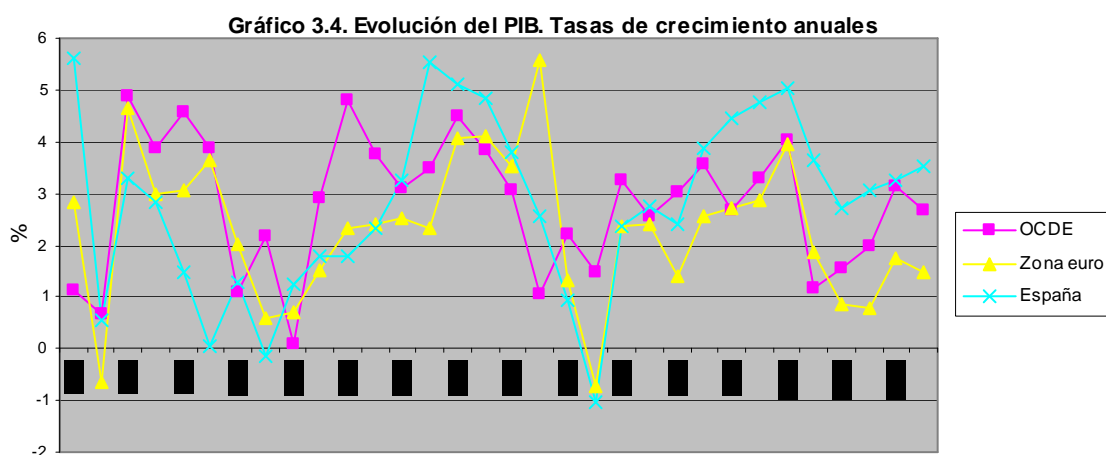
Si se recuerdan los datos de inflación del Gráfico 3.1., puede obtenerse una visión de cómo la economía española sufrió con mucha mayor intensidad que las potencias capitalistas el fenómeno de la estanflación, especialmente durante la primera parte de la década de los ochenta –con unas tasas de inflación en torno al 15% y una tasa de desempleo que llegó incluso a superar estos valores. A partir de la adhesión, el nivel de precios sí ha conseguido contenerse en valores moderados, pero no así la tasa de paro, que a pesar de ser inferior a la experimentada durante los ochenta sigue presentando unos valores preocupantes que no han conseguido neutralizarse a pesar del dinamismo de la inversión.

Gráfico 3.3. Acumulación y empleo



Fuente: elaborado a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE

Lógicamente, es esperable que la dinámica positiva que presenta el proceso de acumulación desde la incorporación a la UE –con la excepción mencionada de la recesión de los noventa- se haya traducido en términos de crecimiento económico. El Gráfico 3.4 muestra que el comportamiento del crecimiento de la producción presenta dos pautas completamente diferenciadas, que vienen separadas precisamente por la incorporación a la UE. En la primera de ellas, se observa cierto retardo en el acuse de la crisis internacional, experimentando un contundente desplome en 1975; desde ese momento, y hasta el año de la adhesión, la tasa anual de crecimiento se encuentra muy contenida e incluso presenta valores negativos en algunos años. Además, son inferiores a las experimentadas por la OCDE, así como a las de la Eurozona.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

La adhesión supone un punto de inflexión en la tasa de crecimiento de la producción: a partir de ese año, y con la excepción de la recesión de 1992, la producción mantiene un ritmo suculto de crecimiento, superior al experimentado tanto por las economías de la OCDE como por las de la Eurozona, a partir de 1995. El avance sostenido en la acumulación durante los últimos años explica este progreso en la producción; notablemente significativo es el cambio en la tendencia respecto a las principales potencias capitalistas, rebasando sus ritmos de crecimiento en la última década.

No obstante, este gráfico revela el carácter recesivo del periodo analizado: obsérvese que en 1987 se alcanza la máxima tasa de crecimiento con un 5,6%, cuando la tasa media anual del periodo posbélico (1950-1973) se situó en el 6,8%. Considerando únicamente la fase de expansión sostenida, desde 1994 hasta 2005, su tasa media anual fue del 3,4%¹¹ -valor muy alejado al de la anterior etapa.

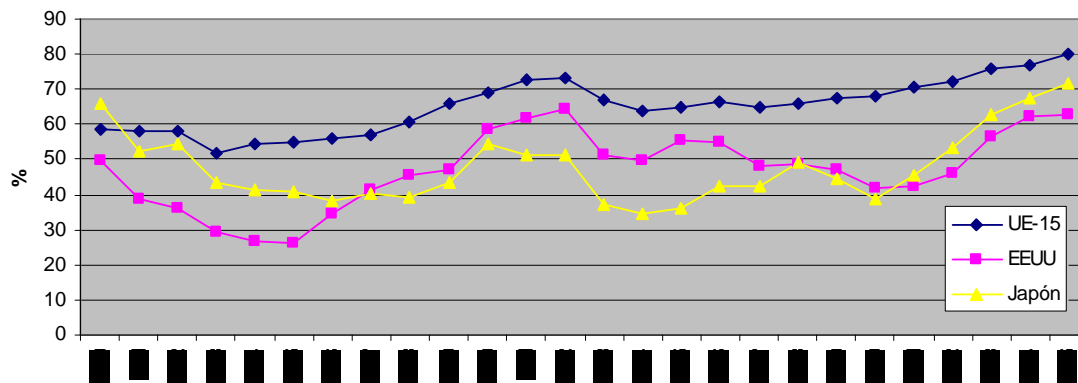
Atendiendo a estas tendencias, parece necesario estudiar la evolución del nivel medio de vida de los españoles respecto a los habitantes de las principales economías capitalistas. Utilizando el PIB per cápita como indicador del ingreso medio de una economía, se presenta en el Gráfico 3.5. su evolución respecto a las principales potencias económicas: EEUU, Japón y la UE-15. Otorgando, en cada caso, el valor de 100 al PIB per cápita de cada una de ellas, se puede apreciar el proceso de convergencia en los tres casos.

Quizá sea la comparativa con la UE-15 la más significativa, al representar al conjunto de economías más cercanas –en diferentes sentidos- a la economía española. En este caso, la

¹¹ Si bien es verdad que la Eurozona, como consecuencia especialmente de las situaciones recesivas tanto de Alemania como de Francia, sólo ha crecido a un ritmo medio anual del 2% durante este mismo periodo.

brecha se ha recortado en más de veinte puntos porcentuales durante el periodo estudiado: es por ello que sólo puede ser calificado de contundente el proceso de convergencia respecto a estas economías, con las que ha compartido muchas de las políticas que han dirigido su devenir en las últimas décadas. Todo ello sin olvidar que al

Gráfico 3.5. Evolución del PIB per cápita español



Fuente: elaboración propia a partir de Statistical Annex of European Economy, European Comisión. Cada serie representa la relación entre el PIB per cápita español y el de cada una de las tres economías representadas, que en cada caso toma el valor de 100.

PIB per cápita español aún le separa de su media actual una proporción similar a la recortada durante este periodo. Si el ingreso medio español es comparado con el de EEUU y Japón, la tendencia es similar: aunque aún la distancia es considerable –mucho más que respecto a las economías europeas-, en el año 2005 se alcanzan los valores mínimos de estas diferencias, indicando que el proceso de convergencia en términos de renta también se repite respecto a estas sociedades.

Por lo tanto, a nivel global, se podría calificar de exitoso el proceso de acumulación –refiriéndonos siempre a los resultados sobre el nivel medio de renta- debido al recorte neto de posiciones respecto a las principales economías capitalistas. Este resultado, globalmente positivo para esta sociedad, servirá como referente para comparar el diferente grado en que cada clase social se ha beneficiado del avance material derivado del proceso de acumulación.

Del análisis global del periodo se desprende un resultado contundentemente positivo: a una tasa media de crecimiento anual del 2,07%, el incremento acumulado ha permitido que el ingreso medio se haya duplicado –prácticamente- durante estos años. No obstante, conviene valorar prudentemente los resultados desprendidos de este indicador: a pesar de ofrecernos cierta información para una efectuar un análisis de la evolución económica entre diferentes territorios, desde el punto de vista de la distribución interna no nos aporta ninguna información. Por este motivo, conviene ofrecer un análisis de la evolución de las rentas salariales –que son de las que dependen la mayor parte de la población- para valorar la distribución interna de los resultados del proceso de acumulación español.

4. Evolución de los salarios

Se presenta en este capítulo un análisis general de la evolución de las rentas del trabajo, que son las afectan a la mayor parte de la población española –especialmente teniendo en cuenta que la asalarización ha sido la tendencia predominante en la evolución de su estructura social. Primero, se efectúa un breve repaso del calado que han tenido las reformas institucionales del mercado de fuerza de trabajo para pasar posteriormente al análisis de la evolución salarial.

El impacto de la flexibilización del mercado de fuerza de trabajo.

En relación a la evolución del mercado de trabajo, se debe recordar que la tasa de paro ha presentado una clara relación inversa con el nivel de acumulación –Gráfico 3.3-, presentando

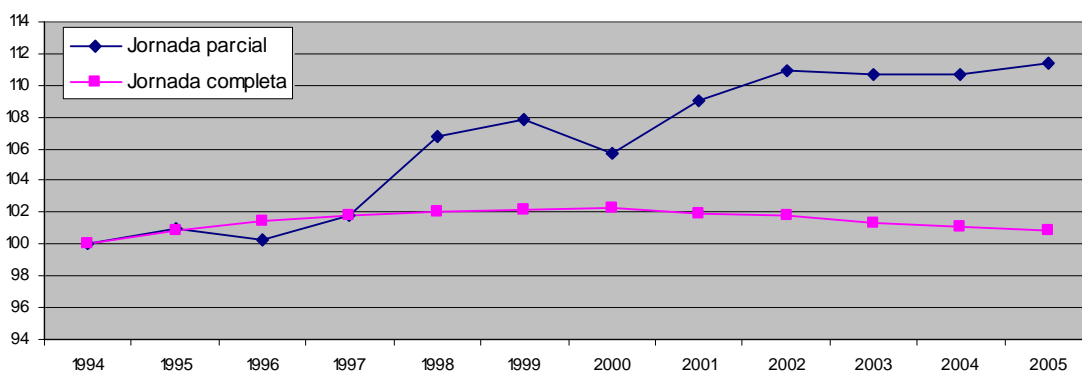
dos picos precisamente cuando la revalorización del capital se encontró con mayores dificultades. A pesar de la senda de crecimiento que sucedió a la crisis de los noventa, aunque si se ha moderado, no se ha conseguido absorber el elevado desempleo que presenta esta economía, con unas tasas de paro en torno al 10%. Y todo ello después de la aplicación de sucesivas reformas en este mercado tendentes a su desregulación y flexibilización.

En este sentido, lo primero que cabe destacar es que la temporalidad de los contratos de trabajo ha sido predominante desde los ochenta. Suponiendo algo más del 90% de la totalidad de los contratos realizados a lo largo de todo el periodo¹², su nivel ha alcanzado valores máximos tras la reforma de 1994 –en la que se ofrece cobertura legal a la actividad de las ETT y se instaura el contrato de aprendizaje, de manifiesto carácter temporal. Todo ello a pesar de la desregulación del despido, que ha sido abaratado en las sucesivas reformas a efectos de hacer más atractivos para el capital los contratos indefinidos. En relación a las ETT, han conseguido desplazar al INEM del monopolio en la actividad de colocación que ostentaba: desde su irrupción en 1994 no han dejado de crecer en número y en trabajadores cedidos, de tal manera que en 2005 eran ya más de 1.700.000¹³ los que movilizaban. Se ha de incidir en que estas empresas han llevado al paroxismo la temporalidad, utilizando incluso la contratación por un día¹⁴.

La temporalidad de la contratación ha sido uno de los factores que más precariedad ha insuflado al mercado de fuerza de trabajo, no sólo por la inestabilidad que genera sino también por que su remuneración es menor: las diferencias salariales medias entre la contratación temporal y la indefinida se presentan con carácter persistente, suponiendo la remuneración media de los temporales –aproximadamente- dos terceras partes de la remuneración de los indefinidos en 2004¹⁵. También los contratos acogidos a los planes de fomento de empleo presentan niveles salariales medios inferiores, en torno a un 20% menos¹⁶ –según modalidad- que los no acogidos.

En relación a los contratos de jornada parcial, también es destacable el crecimiento de su importancia en relación a la contratación total. Conviene señalar que no en todos los casos la firma de este tipo de contratos es voluntaria para los trabajadores: el 30,08% de ellos reconoce explícitamente que lo ha hecho tras buscar infructuosamente trabajos de jornada completa¹⁷. Por lo tanto, supone una infrautilización de la fuerza de trabajo disponible, enmascarando así una forma de desempleo que no queda recogido en las estadísticas oficiales.

Gráfico 4.1. Jornada laboral media (1994=100)



¹² Según las Series Estadísticas del MTAS.

¹³ Según las Series Estadísticas del MTAS.

¹⁴ No obstante, según la EPA del 2005, el grupo más numeroso de los temporales -22,1%- es el de los contratos de 4 a 6 meses

¹⁵ Según datos de la Encuesta de Estructura Salarial del INE.

¹⁶ También según la Encuesta de Estructura Salarial del INE.

¹⁷ Según la EPA (2005).

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de Coyuntura Laboral del MTAS

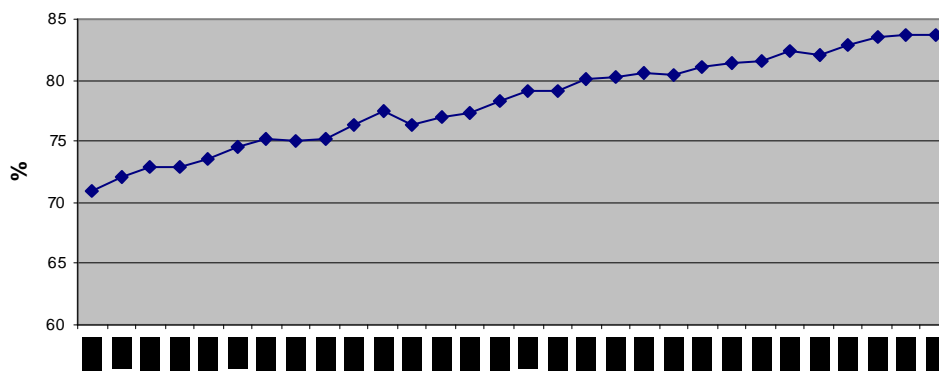
Se cierra el repaso a las condiciones laborales hablando de la duración de la jornada: los datos disponibles permiten afirmar que su duración media no ha hecho sino incrementarse a lo largo de los últimos años. En el caso de la jornada completa, los valores máximos se alcanzan en el año 2000, aunque en todo caso son superiores a los del inicio del periodo; la evolución para el caso de los trabajos de jornada parcial es mucho más evidente.

Efectos sobre el salario directo del proceso de acumulación.

Se investiga en este apartado la evolución de las rentas salariales que ha determinado el proceso de acumulación español. Conviene precisar que únicamente se considera la evolución del *salario directo*, manteniendo al margen el estudio del componente indirecto así como el del diferido –ambos modificados como consecuencia de la privatización, parcial o total, de ciertos servicios públicos y de la reforma del sistema de pensiones, respectivamente.

Antes de pasar a analizar la remuneración de la clase asalariada, es preciso delimitar la situación de esta clase social. Con una población total en crecimiento, la población activa se ha mostrado dependiente de la evolución de la actividad económica; por lo tanto, a pesar de su estancamiento al comenzar los ochenta y los noventa, la recuperación de la producción a partir de 1994 ha supuesto su crecimiento sostenido. Como ya se ha señalado, la tendencia más importante en relación a la estructura social española es la asalarización de la población activa. Considerando que el grado de asalarización mide el peso relativo del total de asalariados – públicos y privados, y con independencia de si están ocupados o no- respecto al total de la población activa, el Gráfico 4.2. muestra su evolución para el periodo analizado.

Gráfico 4.2. Grado de asalarización social



Fuente: elaboración propia a partir de la EPA (INE).

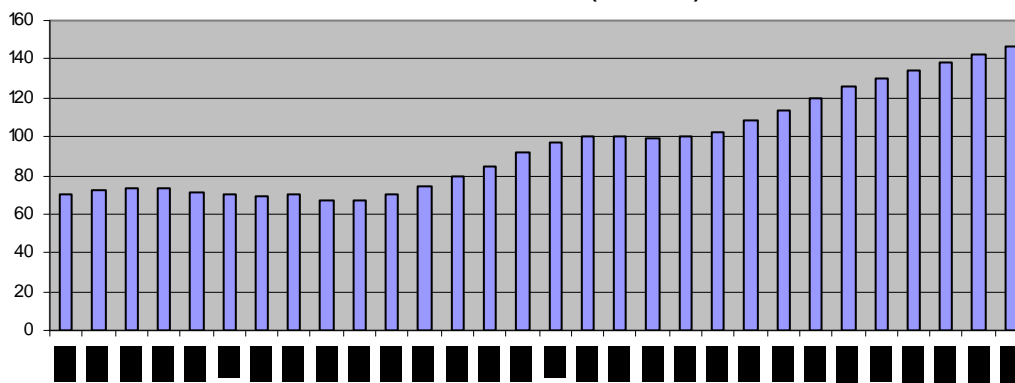
Como puede apreciarse, no sólo es que los asalariados conformen la clase social más nutrida –representando al 85% de la población- sino que su peso relativo no ha dejado de crecer en las tres últimas décadas. Lógicamente, este avance se ha producido a costa de mermar el peso cuantitativo de las otras clases sociales, capitalistas y, sobre todo, autónomos. Parece haber una relación directa, en este caso, entre el grado de madurez del capitalismo y la extensión de la relación salarial. Y todo ello sin considerar la proliferación del fenómeno de los ‘falsos autónomos’: asalariados reales que son contratados como autónomos para evitar ciertas cargas sociales que el empleador ha de asumir en la relación salarial. Estos trabajadores, formalmente independientes al mantener con sus clientes únicamente una relación mercantil, dependen de ellos económicamente al ser sus únicos o principales pagadores. Según el Informe del MTAS (2005)¹⁸, los autónomos que dependían de una única empresa o cliente

¹⁸ Gráfico 30, pp.67.

superaban el 15% del total en 2004¹⁹. El engrosamiento de la clase asalariada puede ser explicado tanto por los últimos movimientos del éxodo rural como, especialmente, por el flujo proveniente del grupo de pequeños propietarios, con escasa capacidad competitiva frente al resto de empresas capitalistas (Gouverneur, 2002).

Evidentemente, la propia clase asalariada ha estado sometida a cambios internos de enorme calado; no obstante, no forman parte del objeto de estudio de la presente investigación, pues en este caso se utiliza la clase asalariada desde una perspectiva global como unidad de análisis. Incluso desde el punto de vista de la distribución, se mantienen al margen las diferencias internas pues el objeto de este estudio se limita a valorar la situación material de la clase asalariada como consecuencia del proceso de acumulación. Por lo tanto, con un peso cuantitativo en aumento, la remuneración total en términos absolutos de esta clase –lo que se conoce como masa salarial- no ha dejado de crecer desde el momento de la adhesión; es reseñable el descenso que se produjo en esta variable durante los primeros años ochenta, como consecuencia de la crisis.

Gráfico 4.3. Masa salarial (1993=100)

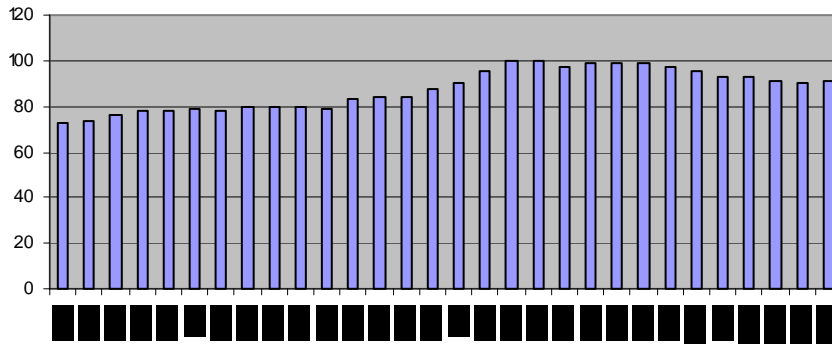


Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

Considerando que la masa salarial puede descomponerse como el producto del número total de asalariados ocupados y el salario medio, se puede profundizar en los determinantes de esta variable. En relación a la primera, ya se ha indicado más arriba cuál ha sido la evolución del peso cuantitativo de los asalariados, así como también se ha analizado la evolución del desempleo. Por lo tanto, se ha de estudiar ahora la evolución del salario medio. En el Gráfico 4.4. se presenta su evolución durante el periodo estudiado –desde el año para el que se dispone de información-, calculado obviamente en términos reales, para los asalariados ocupados.

¹⁹ Con la aprobación del Estatuto del Trabajador Autónomo en 2006 se ofrece cobertura legal a esta situación, reconociendo que se encuentran en ella aquellos que obtengan más del 75% de sus ingresos de un único pagador.

Gráfico 4.4. Salario real medio por empleado (1993=100)



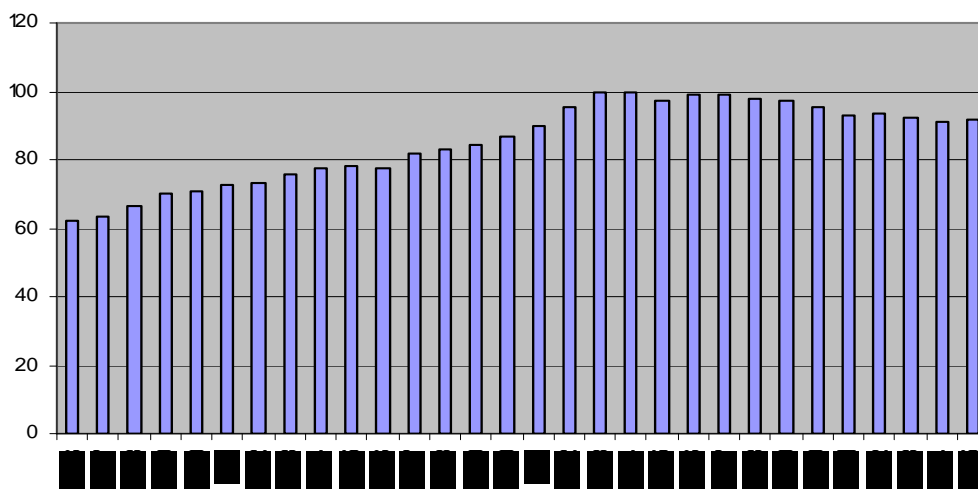
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE.

Representando, de nuevo, esta variable a partir de una serie de números índice con base en 1993, no deja de ser sorprendente su evolución, en la que se pueden identificar pautas de comportamiento diferentes. Tras el crecimiento que presenta en los primeros años del periodo, el salario se estanca hasta la adhesión a la UE; a partir de ese momento, experimenta un notable proceso de crecimiento hasta 1993. Desde ese año, y hasta el final del periodo, su evolución es inequívoca: se observa un continuo deterioro de la capacidad adquisitiva de los asalariados españoles. Y precisamente durante los años en los que el proceso de acumulación se había mostrado más dinámico, con las tasas de crecimiento del producto final más sustanciosas de todo el periodo –que superaban incluso las de las principales potencias capitalistas, lo que ha supuesto su acercamiento en términos de renta media.

De este modo, puede apreciarse que el crecimiento de la renta total media no se ha correspondido con el incremento de la renta media de la que depende la mayor parte de la población –es decir, el salario real medio. No obstante, se podría plantear que este resultado podría quedar desvirtuado por la influencia del aumento de la jornada parcial sobre el nivel salarial: se utiliza el número total de asalariados ocupados para su cálculo, sin discriminar si lo hacen con jornadas completas o parciales.

Por lo tanto, una aproximación más rigurosa exige que se calcule el salario real medio por hora de trabajo para evitar este sesgo, cuya evolución queda representada en el siguiente gráfico. Las diferencias respecto al gráfico anterior se refieren a los primeros años ochenta, pues en este caso el salario real medio por hora trabajada experimenta un proceso significativo de crecimiento ininterrumpido desde el inicio del periodo hasta el año 1993. Sin embargo, a partir de ese año la tendencia se repite: queda sometido a una involución hasta el final del periodo, lo que provoca que en el 2005 presente niveles similares a los de los primeros años noventa. Es en esta última fase donde el carácter antagonico del proceso de acumulación capitalista se exhibe con mayor intensidad: las caídas de los niveles de salario medio, expresados tanto en horas de trabajo como en número de ocupados asalariados, se combinan con procesos de crecimiento del ingreso medio de la economía y reactivación del proceso de acumulación.

Gráfico 4.5 .Salario real medio por hora trabajada (1993=100)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE

Tras el análisis de estos datos, los efectos sobre la clase asalariada del proceso de acumulación han sido claramente regresivos durante los últimos años; no obstante, a nivel global, los salarios reales se han incrementado a lo largo del periodo. Es decir, el proceso de acumulación ha incrementado el poder adquisitivo de los trabajadores durante las tres últimas décadas. Esta evolución se corresponde con el progreso material experimentado por la sociedad española en general, que ha quedado expuesto en el capítulo anterior. Sin embargo, cabe preguntarse si este avance material ha sido igualmente aprovechado por todas las clases sociales. Desde luego que en los últimos doce años, no ha sido así, pero ¿que ha ocurrido si comparamos la totalidad del periodo?

Lo observado es que salarios e ingresos medios evolucionaron de manera desacompañada: la tasa anual media de crecimiento del ingreso medio fue del 2,07% mientras que los salarios reales medios lo hicieron a un ritmo de 0,78% y 1,34%, expresados por empleado y hora respectivamente. El progreso en términos de renta no fue igualmente aprovechado por todas las clases sociales. Atendiendo a lo ocurrido en el último subperiodo –de 1993 a 2005- la situación es completamente paradójica: la renta media crece a una media anual sustanciosa del 2,65% mientras que los salarios presentan tasas negativas.

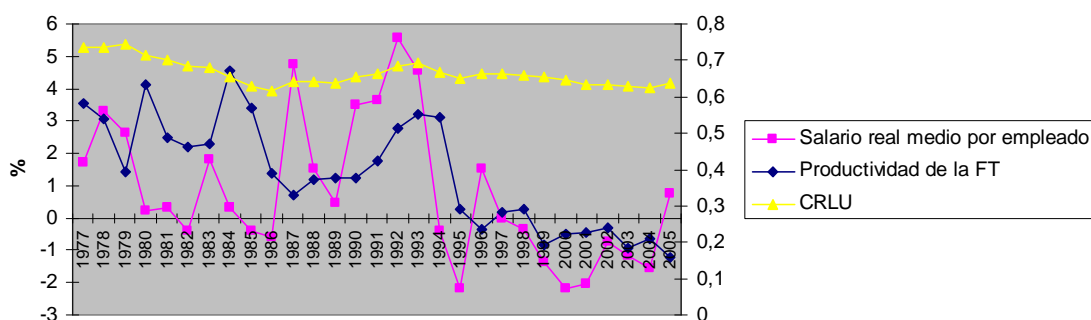
Por lo tanto, con un *nivel de crecimiento de los ingresos medios superior al de los salarios para la totalidad del periodo y con una etapa final en la que el sustancial crecimiento del nivel medio de renta contrasta con la persistente senda de deterioro del salario real, podemos inferir una primera evidencia en la que sustentar la tesis de que el proceso de acumulación capitalista desplegado ha provocado una progresiva polarización entre las clases sociales.*

Los esfuerzos por animar la acumulación de capital en la economía española, así como los dirigidos a incrementar la competitividad respecto al resto de economías capitalistas, se han centrado en la reducción de salarios reales, descuidando el otro componente del coste real laboral unitario (CRLU): la productividad. Por tanto, la innovación y el progreso tecnológico han mantenido una posición secundaria. Utilizando la ratio de capitalización (K/L) como indicador del grado de mecanización del aparato productivo –capital disponible por trabajador- la diferencia respecto a las economías comunitarias en este sentido es notable: si bien es verdad que durante la primera parte del periodo analizado la diferencia respecto a la UE-15 se acorta, desde el momento de la adhesión las diferencias se estancan, presentando un valor en torno a un 20% inferior al de este conjunto de países. Lógicamente, el menor grado de mecanización repercute en la productividad de la fuerza de trabajo: en consonancia con la información anterior, la productividad respecto a las economías de la UE-15 es bastante inferior. Por lo

tanto, en ambas variables la economía española muestra unos retrasos determinantes respecto a las principales economías de su entorno.

Una de las características del proceso de acumulación español ha sido la utilización de mano de obra en condiciones ventajosas para el capital; este fenómeno, que ha ejercido en muchas ocasiones como factor de atracción de capital extranjero, ha desincentivado a los capitalistas a promover un mayor grado de capitalización del proceso productivo. Probablemente sea ésta una de las causas que sirven para explicar el diferencial observado en los niveles de productividad del trabajo.

Gráfico 4.6. Productividad, salario real y CRLU



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Economic Outlook 80 OCDE. El CRLU queda representado en el eje derecho; las otras variables se expresan en variaciones relativas anuales.

El Gráfico 4.6. exhibe que sólo durante los años transcurridos desde la adhesión comunitaria hasta 1993 la remuneración de la fuerza de trabajo asalariada ha crecido por encima del ritmo de crecimiento de su productividad; lo contrario ha ocurrido durante el resto del periodo, lo que significa que los avances derivados del incremento de la productividad de la mano de obra han sido distribuidos de manera favorable para el capital. Esto implica una pérdida de la posición relativa de las rentas salariales. También se representa en el mismo gráfico la evolución del CRLU –eje derecho-, buen indicador de la competitividad de una economía, que se expresa como la relación entre el salario real medio y la productividad. Nótese que a pesar de que la productividad de la mano de obra ha decrecido en la última década, el CRLU no sólo no se ha incrementado sino que incluso ha descendido: este resultado sólo es entendible si se considera la erosión sufrida por los salarios reales. Diferente es la caída de esta variable durante el periodo el periodo 1977-1986, que parece corresponderse con el crecimiento experimentado por la productividad del trabajo –que también durante estos años crece por encima de los salarios reales.

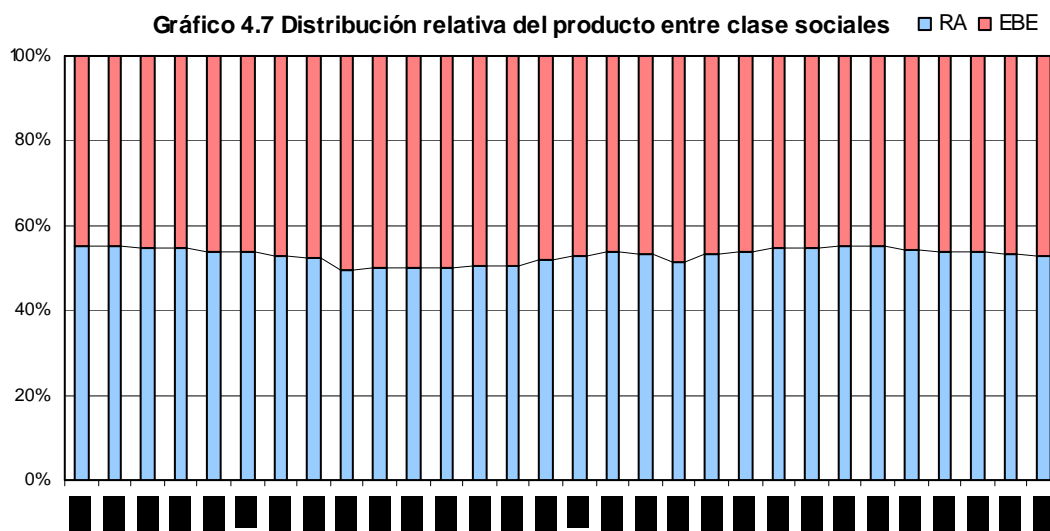
Las causas a las que se apuntan desde la oficialidad para explicar las caídas de los salarios reales no parecen plausibles para explicar este fenómeno. Por un lado, suele señalarse que el flujo de inmigrantes que llega a la economía española ha ejercido una presión a la baja sobre los salarios. No obstante, la recepción de inmigrantes no es significativa hasta los últimos años del decenio anterior mientras que la erosión del poder adquisitivo de los asalariados aparece con anterioridad.

También existen posiciones que intentan defender que la caída de los salarios reales es consecuencia directa de la creación de empleo que ha alcanzado la economía española en la última década²⁰; es decir, proponen que, aunque de ‘peor calidad’ que los existentes por

²⁰En el Informe Económico del Presidente del Gobierno (pp. 57; Oficina Económica del Presidente del Gobierno, 2007) puede leerse: “En fases en las que la creación de empleo es tan intensa como la actual, nuevos trabajadores sin experiencia se incorporan a sus puestos de trabajo con niveles salariales inferiores a los que ya llevan un tiempo en la misma ocupación”.

quedar remunerados a un nivel inferior, se han creado nuevos puestos de trabajo que han integrado a una fracción de los desempleados al mercado laboral. De esta manera, la caída del salario real medio no estaría afectando a la mayor parte de los asalariados ya insertos en el mercado laboral, sino sólo a los que entran a ocupar los nuevos puestos creados como consecuencia de su menor cualificación²¹. *No obstante, si se confrontan los datos de dispersión salarial ofrecidos por la OCDE con esta postura, se obtiene como resultado la refutación de sus proposiciones: para el periodo 1995-2005 la diferencia entre la primera y novena decila se redujo en un -16,3%; la existente entre la primera y la quinta lo hizo en un -17,9%*²². Esta tendencia –que supone una excepción en el panorama internacional- refleja que la caída del salario real medio no ha afectado únicamente a los salarios más reducidos.

Para completar el análisis de los efectos del proceso de acumulación sobre las rentas salariales es necesario escudriñar la evolución del salario relativo. Sólo de esta manera puede comprenderse como se ha beneficiado cada clase social del progreso material derivado del proceso de acumulación capitalista. Considerando sólo las rentas salariales –aproximadas a través de la Remuneración de Asalariados en la Contabilidad Nacional- y el Excedente Bruto de Explotación, el Gráfico 4.7. refleja la evolución del peso relativo de cada uno de estos dos tipos de renta a lo largo del periodo de análisis.



Fuente: elaboración propia a partir de la CNE, INE.

Al dejar de lado el componente de los impuestos netos, el análisis queda constreñido a la relación entre capital y trabajo, sin considerar ahora la influencia del Estado en la distribución del producto²³. Una primera aproximación al gráfico reporta información sobre las principales transformaciones estructurales en relación a la posición relativa de las clases: los propietarios han conseguido incrementar su peso relativo en la distribución del producto –si en 1976 obtenían el 45% del ingreso, 29 años después su participación asciende al 47,25%-, a costa

²¹ En el mismo Informe, se sostiene que: “(...) los nuevos trabajadores que se incorporan al mercado son menos productivos que los que ya estaban” (pp. 47). La misma línea argumental mantiene David Vegara, secretario de Estado de Economía, en sus apariciones en prensa tras la publicación reciente del informe de la OECD (2007) (véase El País, 30-Jun-07; pp.85). O el propio gobernador del BE: “En estos años ha entrado mucha gente al mercado de trabajo: inmigrantes, jóvenes y mujeres con sueldos bajos han contribuido a reducir el salario medio, porque se incorporan al escalón más bajo” (El País, 27-Jun-07; pp.83).

²² Datos extraídos de OECD (2007). En la OCDE sólo Irlanda reproduce una tendencia similar.

²³ Los trabajos de Shaikh (2003) y de Díaz Calleja y Guerrero (1998) –este último para el caso de España- valoran la función de redistribución de renta por parte del Estado desde una perspectiva de clase, concluyendo que las transferencias que se producen tienen carácter intracase.

de la cesión de posiciones por parte de la clase asalariada en las relaciones de distribución de la renta –en este caso, su 55% inicial se ha reducido hasta el 52,75% actual²⁴.

Aunque, en principio, se podría utilizar esta nueva información para reafirmar la polarización creciente resultante del proceso de acumulación, se debe ser cauto con las conclusiones ofrecidas. Si bien es verdad que la distribución es regresiva para la clase asalariada, esta dinámica podría corresponderse con movimientos en la composición cuantitativa de las clases sociales y no con la polarización. Por lo tanto, para valorar la evolución del salario relativo es necesario recuperar la información sobre la dinámica de la estructura social: según el Gráfico 4.2. el grupo de asalariados no ha dejado de crecer durante todo el periodo, que pasan de representar un 70,94% a un 83,63% de los activos, es decir, una subida de –casi- trece puntos porcentuales. De la combinación de la creciente asalarización con la pérdida del peso relativo de las rentas salariales, se desprende que el salario relativo ha caído a lo largo de estas tres últimas décadas. *Con una población asalariada en ascenso y una participación erosionada en la renta nacional, no se puede sino aseverar que se ha producido un empobrecimiento relativo de la clase asalariada cuyo fenómeno complementario ha sido el enriquecimiento relativo de los propietarios.*

Por todo ello, puede afirmarse que el progreso material derivado del proceso de acumulación en las tres últimas décadas ha sido distribuido de manera favorable para el capital. Así, la evolución del salario relativo, obtenido como la participación de las rentas salariales ponderada por el peso relativo de la clase asalariada ha mantenido un comportamiento regresivo. Por lo tanto, puede afirmarse que el modelo de crecimiento de la economía española ha generado una clase asalariada cada vez más numerosa y que ha de repartirse una porción de la renta total cada vez menor. El resultado es una caída del salario relativo que implica el empobrecimiento relativo de los asalariados; desde esta perspectiva, no cabe más que asumir la creciente polarización entre clases sociales que, en términos de renta, se ha derivado del proceso de acumulación capitalista en España.

Las tendencias presentadas desprenden una serie de conclusiones para explicar la evolución de los salarios. La tendencia estructural de la economía española ha sido la de la caída del salario relativo a lo largo de las tres últimas décadas, lo que indicaría un incremento de la tasa de explotación –que, al fin y al cabo, no hace referencia sino a la distribución del producto. Se observan incrementos de la plusvalía absoluta, como consecuencia de la tendencia al crecimiento de la jornada laboral expuesta; también de la relativa: es a través del incremento de la productividad como se consigue una distribución del producto cada vez menos favorable para los asalariados. Así parece indicarlo la relación entre la productividad y los salarios en España. A través del incremento de la plusvalía relativa, las alzas salariales en términos absolutos –reales- son compatibles con el empeoramiento de la distribución relativa del producto para los asalariados. De esta manera, el proceso de acumulación tiende a agudizar las diferencias objetivas en términos de clase, promoviendo la polarización social como resultado.

La depauperación relativa de la clase asalariada queda explicada por un incremento de los salarios reales inferior al crecimiento de los ingresos medios, descubriendo así el crecimiento mucho más intenso de las rentas de los propietarios. Si, manteniendo una perspectiva nacional, el ingreso medio ha crecido a un ritmo superior al de las principales economías capitalistas –observándose así cierto acercamiento a ellas-, tras efectuar el análisis de clase en la economía española ha quedado constatado que la senda de crecimiento no ha sido igualmente provechosa para toda la sociedad.

Además, el estudio ha desenmascarado una tendencia peculiar en la economía española: *durante los últimos once años del periodo analizado, el salario medio real se ha visto sometido a una erosión continua.* Mientras tanto, la evolución de la economía nacional se ha calificado de boyante comparada con lo que ocurría en otras economías capitalistas, ya que se

²⁴ Tendencia, por otra parte, generalizada en la Eurozona: la participación de los salarios en la renta es decadente desde 1993, habiendo pasado de un 68% en ese año a un 64% en 2006, según información de la propia Comisión Europea.

ha alcanzado unos niveles de crecimiento superiores a los de éstas; sin embargo, los trabajadores no han participado de esta situación de progreso material, reservándose su disfrute en exclusiva el resto de clases. Además de las otras causas mencionadas en el documento, las sucesivas reformas habidas en el mercado laboral ayudan a comprender la regresión salarial de la última década. *Si bien la depauperación absoluta se limita a los últimos años, la relativa, estudiada a través del seguimiento del salario relativo, es una constante a lo largo de todo el periodo. Además de que la participación relativa de los asalariados en la renta mostraba cierto desgaste, la magnitud de esta tendencia se acrecienta cuando se corrige la participación en renta de la esta clase por el peso relativo que mantiene en la población activa –en pleno proceso de asalarización–.*

5. Conclusiones

A la luz de estos resultados se puede sustentar que el proceso de acumulación en España ha implicado el ensanchamiento entre las diferencias de clase: las clases sociales se han polarizado en términos de renta. La depauperación relativa de la clase asalariada se ha manifestado en la caída del salario relativo. Este fenómeno, junto al empobrecimiento absoluto experimentado en la última década, no significa sino una intensificación de la tasa de explotación en esta sociedad.

El modelo español ha revelado el carácter antagónico del proceso de acumulación capitalista, simultaneando crecimiento económico e incrementos de los ingresos totales medios –de tal manera que han adoptado una senda convergente en estos términos respecto a las principales potencias económicas- con el empobrecimiento relativo –y absoluto, en el último decenio- de la clase asalariada.

Las causas del incremento de la polarización social han de buscarse en las propias tendencias estructurales que han caracterizado el proceso económico: la economía española ha configurado su estrategia de desarrollo conforme a la represión salarial y la flexibilización del mercado de fuerza de trabajo. Es a través de la desvalorización de la fuerza de trabajo como se ha pretendido reforzar la competitividad de esta economía; esto se ha conseguido manteniendo un ritmo de crecimiento de los salarios inferior al de la productividad –y en algunos años, incluso al de la tasa de inflación. La desregulación laboral ha insuflado un elevado grado de precariedad, especialmente porque las nuevas modalidades de contratación han incorporado un nivel más reducido de remuneración. Así, se ha completado su proceso de inserción en la economía capitalista internacional, pero asumiendo un papel subordinado como así lo demuestra la cronificación del déficit exterior y el inferior grado de desarrollo tecnológico que redundan en diferenciales negativos de productividad.

Todo ello, presenta un panorama caracterizado por el incremento de la tasa de plusvalía que explica que la distribución del producto haya sido progresivamente desfavorable para los asalariados.

6. Bibliografía

ARRIZABALO, X. (1997) (Editor): "Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y el Banco Mundial", Editorial Síntesis, Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (2005): "Informe Anual"

CARABAÑA, J. y de FRANCISCO, A. (1993): "Teorías contemporáneas de las clases sociales", Ed. Pablo Iglesias, Madrid.

DÍAZ CALLEJA, E. y GUERRERO, D. (1998): "Estado del bienestar y redistribución de la renta nacional en España desde la transición", en Política y Sociedad, (28), Madrid, pp. 163-181.

ETXEZARRETA, M (coord.) (1991): "La reestructuración del capitalismo en España: 1970-1990", Ed. Icaria-Fuhem, Barcelona.

FEITO ALONSO, R. (1995): "Estructura social contemporánea: las clases sociales en los países industrializados", Ed. SXXI, Madrid.

GARCÍA DELGADO, J. L. (Dtor.) (1990): "Economía española de la transición y la democracia", Centro de Investigaciones sociológicas, primera edición, Madrid.

GILL, L. (2002): "Fundamentos y límites del capitalismo", Ed. Trotta, Madrid.

GOUVERNEUR, J. (2002): "Comprender la economía: un manual para descubrir la cara oculta de la economía contemporánea", en <http://www.i6doc.com> .

GUERRERO, D. (2006a): "La explotación. Trabajo y capital en España (1954-2001)", Ed. El Viejo Topo, España.

_____ (2006b): "Transformación y evolución del capitalismo español: desde los Pactos de la Moncloa a los retos de competitividad"

_____ (1990): "Teoría económica marxista y tendencias estructurales de la economía española (1954-1988)", en Berzosa y otros: *La economía mundial hacia el 2000*, Ed. IEPALA, Madrid, pp. 229-258.

MEEK, R.L. (1962): "Marx's 'doctrine of increasing misery' ", Science and Society, Vol.26, pág. 422-441

MONTES, P. (1993): "La integración en Europa. Del Plan de Estabilización a Maastricht", Ed. Trotta, Madrid.

_____ (2001): "La historia inacabada del euro", Ed. Trotta, Madrid.

MTAS (2005): "Un Estatuto para la promoción y tutela del trabajador autónomo", Informe de la Comisión de Expertos, designada por el MTAS, para elaborar el Estatuto de los Autónomos.

NAVARRO, V. (2002): "Bienestar insuficiente, democracia incompleta. Sobre lo que no se habla en nuestro país", Ed. Anagrama, Barcelona.

OECD (2007): "Employment Outlook 2007"

_____ (2006): "Economic Outlook, Nº 87", Volume 2, OECD Publishing

OFICINA ECONÓMICA DEL PRESIDENTE DEL GOBIERNO (2007): "Informe Económico del Presidente del Gobierno", Presidencia del Gobierno, Madrid.

RUIZ GALACHO, E. (2006): "Las reformas laborales en España (1977-2002)", Revista Laberinto, nº 20, 1ª cuatrimestre 2006.

SHAIKH, A. (2003): "Who Pays for the "Welfare" in the Welfare State? A Multicountry study." en Social Research, Vol. 70, No. 2 (Summer 2003), pp. 531-550.

TORRES LÓPEZ, J. (2000): "Desigualdad y crisis económica. El reparto de la tarta", Ed. Sistema, 2ª edición, Madrid.

TORRES LÓPEZ, J. (dir.) (1994): "La otra cara de la política económica. España 1982-1994" Madrid, Los libros de la Catarata.

WOLFF, E.N. y ZACHARIAS, A. (2007): "Class Structure and Economic Inequality", The Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper N. 487