

ABRIL 2023 - Nº 11

LA BRECHA

ANÁLISIS DE COYUNTURA ECONÓMICA Y SOCIAL



LOS TRABAJADORES Y EL MITO DE LA NUEVA CLASE PROPIETARIA

MIGUEL GARCÍA DUCH



LOS TRABAJADORES Y EL MITO DE LA NUEVA CLASE PROPIETARIA

MIGUEL GARCÍA DUCH

La sociedad de propietarios ¿Realidad o narrativa proyectada?

El neoliberalismo, —entendido en sentido amplio, como discurso de las clases dominantes— ha adoptado recientemente, en su constante devenir camaleónico, un nuevo discurso de rostro juvenil y digitalizado, amable para la *generación Z* y articulado en torno a una supuesta democratización del acceso a la propiedad. Una sociedad de la que somos accionistas y en la que todos somos en cierta manera propietarios.

Esta visión ha sido abrazada en medios de comunicación y círculos académicos, pero, sobre todo, por las redes sociales e *influencers* de distinto pelaje. Es aquí donde nace la idea de ser «emprendedor de uno mismo», otro de los vértices de la subjetividad neoliberal de hoy en día. En esta supuesta sociedad de propietarios, el primer capital a invertir es en uno mismo, ya que, en un contexto de riesgo e incertidumbre laboral permanente, aquellos que se esfuerzan y son ambiciosos pueden acceder con facilidad a la propiedad de distintos activos.

La intención de este artículo es constatar la inexistencia de esta nueva «sociedad sin clases», haciendo una revisión de la configuración de la propiedad de la sociedad española durante los últimos 20 años¹. Para ello nos apoyaremos fundamentalmente en los datos ofrecidos por la Encuesta Financiera de Familias (EFF).

¹ Datos obtenidos de la Encuesta Financiera de Familias EFF publicada por el Banco de España. Esta encuesta, de carácter trienal y elaborada por el Banco de España en colaboración con el INE, es una de las pocas fuentes que analiza con cierto detalle y profundidad la distribución de la riqueza y el patrimonio para el conjunto de la economía española. Publicada por primera vez en 2002, acaba de publicarse su versión más reciente asociada a los datos correspondientes al año 2020.

La importancia del patrimonio y la dificultad de su análisis

Pero antes de detenernos en el análisis de la EFF es necesario subrayar la importancia de la dimensión patrimonial para comprender la estructura socioeconómica de cualquier Estado moderno. En general, el patrimonio o *stock* de riqueza recibe una atención muy inferior a la de su equivalente en forma de flujo: la renta. Podemos entender mejor la relación entre estas dos variables si pensamos en la riqueza como una bañera llena de agua (el *stock*) donde la renta (anual, trimestral...) estaría representada por el flujo de agua que llena la misma. Si nos centrásemos solo en el funcionamiento del grifo sin atender al tamaño, distribución o pérdidas de la bañera, no obtendríamos la mejor perspectiva para comprender el conjunto. Aunque es cierto que la elaboración de datos fiables sobre el patrimonio es mucho más costosa que para la renta y presenta dificultades para obtenerlos; ignorar la desigual distribución del patrimonio, especialmente el inmobiliario, en una sociedad como la española nos dejaría, sencillamente, sin capacidad para comprenderla.

No es sencillo realizar un mapa de la riqueza en España, pues las fuentes de datos son escasas y el 1 % más rico, oculta una parte importante de su patrimonio mediante la ingeniería fiscal y financiera. Por tanto, los siguientes datos presentan un inherente sesgo a la baja a la hora de computar la riqueza de las clases dominantes, pero resultan de fiabilidad para analizar a la clase trabajadora en particular y comprobar que hay de cierto en esa supuesta creciente incorporación a la clase propietaria.



El patrimonio como capital

No todos los bienes que consideramos parte del patrimonio tienen la misma naturaleza desde el punto de vista cualitativo. No es lo mismo tener en propiedad la casa en la que vives, que un piso que utilizas para alquilar. El concepto de «sociedad de propietarios» que tratamos de analizar no se refiere tanto a la posesión de patrimonio de consumo o bienes de uso como la vivienda y el coche propios, sino fundamentalmente al acceso al patrimonio como capital con capacidad de revalorizarse y generar un beneficio/interés para el propietario. Este patrimonio que funciona como capital, en contraposición al patrimonio «de consumo», tiene la capacidad de generar rentas «de la nada», como los famosos ingresos pasivos de los *crypto-brothers* y compañía. Esta distinción es especialmente obvia cuando distinguimos entre los diferentes tipos de riqueza según su naturaleza.



Tipos de patrimonio

Activos reales: Los activos reales, *grosso modo*, son aquellos que tienen una naturaleza física. Podríamos dividirlos entre los de carácter mobiliario (como vehículos, o joyas) e inmobiliario (vinculados directamente al territorio donde se emplazan). Son estos últimos los que a través de su arrendamiento a un inquilino permiten sostener la generación de una «renta pasiva del alquiler» de carácter recurrente para el arrendador. Además del alquiler, que podríamos equiparar al rendimiento de cualquier otro activo financiero, los activos reales también pueden incrementar nuestra cantidad de patrimonio/capital si, en el momento de la venta, su precio es superior al precio de compra del activo subyacente. Este fenómeno ocupa, materializado en el precio de las hipotecas, un

lugar estructural en la problemática socioeconómica de las clases populares españolas desde hace demasiadas décadas.

Activos financieros: Por otro lado, los otros activos patrimoniales con capacidad de generar un interés pasivo son lo que podríamos agrupar bajo la categoría de activos financieros: acciones cotizadas, participaciones, *cripto-assets*, etc. Estos últimos han cobrado un protagonismo creciente en la realidad global, no tanto por la implementación efectiva de su tecnología subyacente, el *blockchain*, sino por la fiebre por su instancia más conocida: *Bitcoin*. Si bien el potencial de los sistemas descentralizados a los que da pie el *blockchain* es grandísimo, la valoración de sus activos subyacentes (desmesurada por momentos y con fuertes fluctuaciones) ha ido acompañada de una adopción real como medio de pago (su supuesto uso disruptor) cuando menos limitada. Por último, conviene mencionar los fondos de pensiones que, en su vertiente privada y capitalizada, no dejan de ser un activo financiero convencional cuya rentabilidad es diferida en el tiempo (hasta el momento de la jubilación).



“

La realidad española está caracterizada de un modo muy dominante por la propiedad de tipo inmobiliario, ya que desde la década de los 60 las distintas élites dominantes, al margen de su color político, han estructurado su relato de éxito y consolidación de las clases medias sobre el acceso en propiedad a la vivienda principal.

”

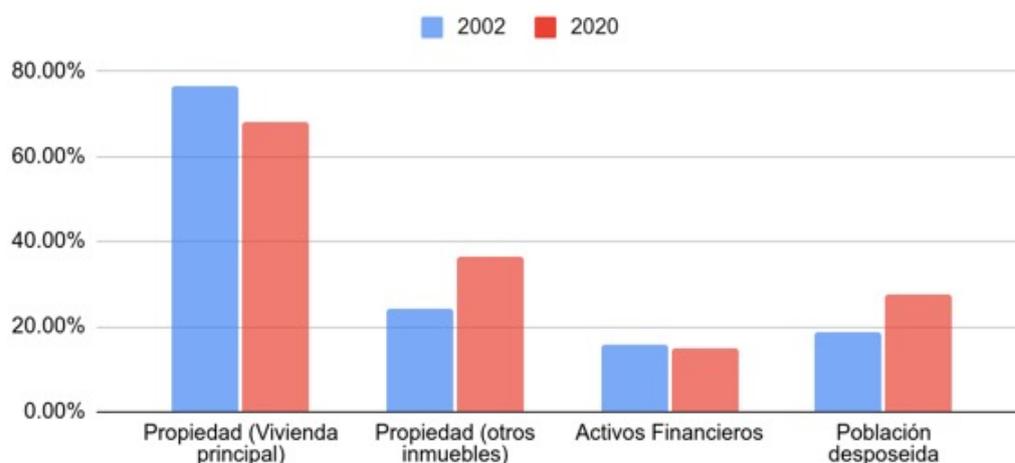
El patrimonio de las clases trabajadoras en España

Llegados a este punto, la importancia de analizar la riqueza debería volverse obvia, especialmente en una sociedad como la nuestra. La realidad española está caracterizada de un modo muy dominante por la propiedad de tipo inmobiliario, ya que desde la década de los 60 las distintas élites dominantes, al margen de su color político, han estructurado su relato de éxito y consolidación de las clases medias sobre el acceso en propiedad a la vivienda principal. Un elemento cuyo carácter central solo es comprensible si lo analizamos en relación a las elevadas tasas de desempleo estructural y precariedad que han caracterizado a nuestra sociedad desde su inicio hace medio siglo y que han imposibilitado que los sueldos estables y los empleos dignos ocupen ese lugar vertebrador de la concertación social.

Este fenómeno es especialmente significativo si analizamos la propiedad de la vivienda principal, como refleja el GRÁFICO 1. En él observamos que desde la publicación de la primera EFF² en 2002, las tasas de acceso de la población trabajadora a la vivienda principal son muy elevadas, en torno

² Encuesta Financiera de Familias, una encuesta de carácter trianual y elaborada por el Banco de España en colaboración con el INE que supone una de las pocas fuentes que analiza con cierto detalle y profundidad la distribución de la riqueza y el patrimonio para el conjunto de la economía española.

GRÁFICO 1: Acceso a la propiedad, población trabajadora (% sobre total)



Fuente: Elaboración propia. Encuesta Financiera de Familias. 2002 y 2020

“
las tasas de acceso a la vivienda habitual como propiedad han disminuido en términos porcentuales para la población trabajadora
”

al 70 %, y puestas en contexto, muy superiores a cualquiera de los países de nuestro entorno europeo. Sin embargo, más allá del repunte experimentado durante la burbuja inmobiliaria de 2008, la realidad es que, aun siendo elevadas, tras prácticamente dos décadas, las tasas de acceso a la vivienda habitual como propiedad han disminuido en términos porcentuales para la población trabajadora. Un fenómeno que, si nos fijamos en los activos que generan rentas, ha seguido una lógica similar. Centrándonos en los activos financieros, el porcentaje de población trabajadora con acceso a ellos es hoy ligeramente inferior a 2002. Por otro lado, solo la posesión de otros activos inmobiliarios, con un

crecimiento de más de 10 puntos porcentuales (del 24,2 % de los trabajadores al 36,6 %) parece sugerir algún tipo de vínculo entre la realidad que vivimos y la sociedad de propietarios cuya génesis deberíamos estar presenciando. Un vínculo cuya debilidad es manifiesta si atendemos al porcentaje de población trabajadora que podríamos considerar desposeída: cerca de un tercio de las trabajadoras (27,7 %) no cuenta con ningún tipo de activo patrimonial, una cifra que ha crecido casi un 50 % desde el año 2002 (18,9 %).

El patrimonio y las clases sociales

La imagen presentada hasta ahora se vuelve más interesante si la integramos dentro de una comparativa entre distintos colectivos³, añadiendo a nuestro análisis a propietarios, directivos y el total de la población (TABLA 1). Un resumen rápido: indiferentemente del indicador de acceso al patrimonio y las rentas del capital que utilicemos, la población trabajadora presenta valores sistemáticamente inferiores a las presentadas por el resto de colectivos y de un modo especialmen-

³ Definimos como directivos a aquellos trabajadores que realizan actividades ejecutivas o de dirección según CNO-94, como Propietarios a aquellos trabajadores por cuenta propia con más de un empleado a su cargo y como Trabajadores a aquellos que realizan su actividad principal por cuenta ajena descontados los Directivos.

te notorio si la comparamos con directivos y propietarios. La tasa de población desposeída, que refleja la realidad de 1 de cada 3 trabajadoras, se reduce hasta apenas el 10 % en estos colectivos. Entre las tasas de posesión de los distintos activos patrimoniales, destacan especialmente las diferencias en el acceso a aquellos con capacidad de generar rentas: si las diferencias son pequeñas (en torno a los 10 puntos porcentuales) en el acceso a la propiedad de la vivienda habitual, éstas crecen de un modo importante para el resto de activos. Para las propiedades inmobiliarias adicionales, las diferencias para directivos y propietarios rondan los 30 puntos y casi duplican los valores (sobre el 36,6 %) de la clase trabajadora.

Si nos centramos en el acceso a los activos financieros, no parece que la “democratización” de las finanzas a raíz de su digi-

talización y la aparición de los crypto-activos se refleje en cambios profundos para la población trabajadora (solo un 15 % tiene acceso a algún tipo de activo financiero mientras que directivos y propietarios al menos duplican estas cifras). Al analizarlo de forma aislada, detectamos un comportamiento muy similar en el acceso a los planes de pensiones privados. Por último, si nos centramos en la capacidad efectiva de estas propiedades (financieras o inmobiliarias) para generar rentas, la imagen varía poco en lo fundamental. Entre la minoría de trabajadores que disfruta de rendimientos financieros o rentas del alquiler, la cifra de rendimiento anual esperada será de media menos de la mitad de la que disfrutaban directivos y propietarios, siendo también significativamente inferior a los valores medios reflejados para la población en su conjunto (8.676 € rentas financieras, 1.414 € para el alquiler).

TABLA 1: Acceso a la propiedad entre distintos colectivos sociales, encuesta financiera de familias 2020

		<u>% DE PARTICIPACIÓN SOBRE EL TOTAL</u>	TOTAL	TRABAJADORES	PROPIETARIOS	DIRECTIVOS
A. REALES	Propiedad (vivienda principal)		73.9%	67.9%	83.2%	83.7%
	Propiedad (otros inmuebles)		45.3%	36.6%	56.7%	69.2%
A. FINANCIEROS	Activos financieros		18.6%	15.0%	42.8%	30.9%
	Planes de pensiones privados		25.2%	30.5%	41.0%	53.1%
SIN ACTIVOS	Población desposeída (sin patrimonio)		20.7%	27.7%	10.4%	9.8%
		<u>VOLUMEN DE RENTAS OBTENIDO</u>	Media	Media	Media	Media
	Rentas financieras*		€8,676.50	€5,779.36	€12,477.10	€14,068.79
	Rentas del alquiler		€1,414.40	€789.30	€2,183.11	€2,918.40

Fuente: Elaboración propia sobre Encuesta Financiera de Familias 2020

* Dato calculado sobre Encuesta de Condiciones de Vida 2020

Conclusión

¿Constituye la evidencia mostrada la base de una nueva sociedad de propietarios en ciernes? Parece bastante dudoso, un postulado no mucho más consistente que intentar mostrar la compra y gestión virtual de activos financieros como un modelo de vida generalizable. El elemento de «popularización» de este proceso tiene más que ver con la naturalización de la especulación financiera «para todos», que con la democratización de la propiedad. Como convertir un campo elitista y tecnificado como el *trading* en algo accesible y en la palma de la mano, más cercano a las apuestas deportivas o al *póker online* que a las finanzas tradicionales. Ojo, porque lo que sí provoca este proceso es que sea mucho más brumosa la línea que distingue la gestión de carteras de la ludopatía: el juego de la inversión «profesional».

Como bien sabemos, la defensa de este relato no es neutral. Lo importante no es que explique adecuadamente la realidad, sino sus efectos subjetivos sobre la población: el concepto de la sociedad de propietarios diluye la separación (e intereses contrapuestos) entre trabajadores y empresarios. Como resultado, un fuerte debilitamiento de las tasas de afiliación, así como de la capacidad de intervención de los sindicatos, sería esperable. De este modo, nos encontramos con una nueva máscara ideológica, otra vez «casualmente» alineada con los intereses de unos pocos. Los narradores que describen a la sociedad de propietarios como una «nueva normalidad» construyen un relato que es todo menos objetivo: es la nueva normalidad de los youtubers que evaden sus impuestos en Andorra, pero no la de la clase trabajadora. Una supuesta nueva realidad revestida de modernidad y neologismos *trendy* para defender algo que no cambia: los intereses corporativos de siempre, para los de siempre.



LA BRECHA

La Brecha es una publicación económica y sociolaboral mensual de la Secretaría de Formación Confederal que tiene como objetivo plasmar las distintas realidades y problemas de la clase trabajadora.

A través de esta, aportamos estudios sectoriales, análisis de coyuntura socioeconómica y temas relacionados con la acción sindical.

