3er INFORME SOBRE LA DESIGUALDAD EN ESPAÑA

FUNDACIÓN alternativas

20 años DE ALTERNATIVAS DEMOCRÁTICAS

V

2018

3er INFORME SOBRE LA DESIGUALDAD EN ESPAÑA

FUNDACIÓN alternativas

20 años DE ALTERNATIVAS DEMOCRÁTICAS

V

2018

Ninguna parte ni la totalidad de este documento puede ser reproducida, grabada o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de la Fundación Alternativas.

©Fundación Alternativas
®Fundación Alternativas
ISBN: 978-84-15860-90-7
Depósito legal: M-19922-2018
IBIC: JFFJ

Con la colaboración de la Fundación 1º de Mayo
y la Fundación Francisco Largo Caballero

Lúa Ediciones 3.0
www.luaediciones.com

DIRECTOR DEL LABORATORIO DE ALTERNATIVAS: Jesús Ruiz-Huerta Carbonell
DIRECTORES DEL INFORME: Luis Ayala Cañón y Jesús Ruiz-Huerta Carbonell
EDICIÓN: Sergio Torres Pascual y Jorge San Vicente Feduchi
REVISIÓN EXTERNA: Nuria Moreno Manzanaro

EDITA: Fundación Alternativas
Calle Zurbano 29, 3º izq. 28010 Madrid. España.
Tel: 34 913 199 860 | Fax: 34 913 192 298 | www.fundacionalternativas.org

INVESTIGADORES

Luis Ayala Cañón

Director del informe

Licenciado y doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Es catedrático de Economía en la Universidad Rey Juan Carlos. Ha sido subdirector general del Instituto de Estudios Fiscales. Es miembro fundador del grupo Economics of Inequality and Poverty Analysis Equalitas (Equalitas). Su labor investigadora se ha centrado en el estudio de la distribución de la renta, la política social y el mercado de trabajo. Es autor de varios libros y artículos en revistas nacionales e internacionales.

Elena Bárcena Martín

Profesora titular del departamento de Estadística y Econometría de la Universidad de Málaga. Master of Science in Econometrics and Mathematical Economics en The London School of Economics. Doctora en Economía por la Universidad de Málaga, galardonada con el Premio Instituto de Estudios Fiscales a Tesis sobre materias de economía pública. Ha publicado numerosos trabajos metodológicos y aplicados sobre la desigualdad económica, pobreza, privación, dinámica de rentas y pobreza.

Olga Cantó Sánchez

Doctora en Economía por el Instituto Universitario Europeo de Florencia. En la actualidad es profesora titular de Teoría Económica de la Universidad de Alcalá y ha sido profesora en la Universidad de Vigo y jefe de estudios de investigación del Instituto de Estudios Fiscales de Madrid. Sus intereses de investigación en los últimos años se centran en el análisis de la distribución de la renta y la riqueza, la dinámica de la renta familiar, la pobreza infantil, el mercado de trabajo en sus efectos sobre las condiciones de vida de las familias y el impacto distributivo de las políticas públicas. Sus trabajos han sido publicados en revistas y otras publicaciones de ámbito tanto nacional como internacional.

Emma Cerviño Cuerva

Doctora en Ciencias Políticas en la Universidad Autónoma de Madrid, máster en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del Instituto Juan March y en Estadística Aplicada y Estadística para el Sector Público de la Universidad de Alcalá de Henares. Doctora miembro del Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones desde 2003 y evaluadora de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA). Desde 2004 trabaja como asesora especializada en temas de política social y de empleo en el Área de Estudios y Análisis de un organismo público de ámbito estatal. Es autora de diversos artículos sobre políticas de empleo, pobreza, desigualdad social y pobreza infantil.

Mariano Fernández Enguita

Catedrático en Universidad Complutense de Madrid, donde coordina el doctorado de Educación y dirige el grupo investigador GREASE; catedrático visitante en ISCTE-Lisboa. Antes lo fue en Salamanca, donde dirigió el departamento de Sociología, el Centro de Análisis Sociales y el Centro Cultural Hispano-Japonés y creó los portales *Demos* e *Innova*. Autor de una veintena de libros y tres centenares de artículos y capítulos (Academia, RG, Scribd). Últimos libros: *La educación en la encrucijada*, 2016; y *Del clip al clic: el acceso a los recursos digitales en la educación*, 2017. Investiga sobre profesorado y sobre aprendizaje y escuela en la era informacional.

Luis Jiménez Meneses

Licenciado en Ciencias Ambientales por la Universidad de Alcalá. En su etapa profesional en la Asociación de Ciencias Ambientales ha participado en diversos proyectos sobre cambio climático en sectores difusos. Destaca su labor como coautor en los dos últimos estudios realizados por ACA sobre pobreza energética (2014 y 2016) y su participación en foros para la búsqueda de soluciones a la pobreza energética.

Albert Julià Cano

Doctor y licenciado en Sociología por la Universidad de Barcelona. Máster en Research in Sociology and Demography por la Universidad Pompeu Fabra. Profesor asociado en la Universidad de Barcelona y miembro del grupo de investigación Analysis of Inequalities and New Social Risks. Es autor y coautor de diversas publicaciones centradas en pobreza y exclusión social, educación, familia y ciclo de vida.

Pau Marí-Klose

Profesor contratado doctor de Sociología en la Universidad de Zaragoza. Doctor en la Universidad Autónoma de Madrid, Máster en la University of Chicago y en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales. Autor y coautor de diez libros y más de una cincuentena de artículos académicos y capítulos en obras colectivas sobre sociología de la familia, pobreza infantil, desigualdad y política social. Director del Observatorio de la Desigualdad de Aragón. Patrono de la Fundación Pablo Iglesias.

José Saturnino Martínez Díaz

Profesor de Sociología en la Universidad de La Laguna y autor de *Estructura social y desigualdad en España*. Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología (UCM), máster en Economía de la Educación y del Trabajo (UC3M) y Doctor en Sociología (UAM), especializado en desigualdad y educación. Ha realizado estancias de investigación en el departamento de Sociología de la Universidad de Wisconsin, en la Universidad de Santiago de Chile y en varias universidades españolas. Ha sido profesor en la Universidad de Salamanca y en el CIS. Entre 2007 y 2011 fue vocal asesor en el Gabinete del presidente. Además, ha realizado informes o asesorado al Ministerio de Educación, la Junta de Andalucía, entre otros. Sus investigaciones han sido publicadas en revistas académicas de ámbito nacional e internacional.

Rosa Martínez López

Profesora titular del Área de Economía Aplicada II de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Doctora en Economía y licenciada en Sociología por la Universidad Complutense, ha centrado sus trabajos de investigación en la distribución de la renta y la pobreza, las desigualdades de género, la inmigración y la política social, temas sobre los que ha publicado diversos libros y artículos.

María Martínez Torres

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y doctora por la misma universidad en el año 2003. En la actualidad es profesora contratada doctora en el departamento de Hacienda Pública y Sistema Fiscal de la Facultad de Ciencias Económicas de la UCM. Sus líneas de investigación son la pobreza y la desigualdad, así como las políticas públicas de protección social, en relación con las cuales ha publicado diversos artículos y libros. También ha trabajado en el sector privado en las áreas de Planificación Fiscal y Dirección Financiera.

Ana I. Moro-Egido

Profesora titular de la Universidad de Granada. Es doctora por la Universidad de Alicante. Ha publicado artículos en revistas internacionales de alto impacto en Economía (*Journal of Econometrics, Review of Income and Wealth, Scandinavian Journal of Economics, Feminist Economics*, etc.). Sus áreas de investigación se centran en cuestiones referentes a desigualdad, bienestar subjetivo y economía de la familia.

Laura de Pablos Escobar

Catedrática de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido directora de la Fundación General de la UCM. Sus principales líneas de investigación son análisis de la distribución y fiscalidad de la riqueza personal, evaluación de impactos de las políticas de gasto y presupuesto desde la perspectiva de género Ha participado en más de 60 proyectos de investigación y ha sido investigadora principal en 20. Ha publicado más de 60 artículos científicos y ha participado en la elaboración de 40 libros.

Jesús Ruiz-Huerta Carbonell

Director del informe

Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Ha sido profesor de la Universidad Complutense de Madrid y de Salamanca, así como director del Instituto de Estudios Fiscales entre los años 2004 y 2008. Ha sido consultor de la UE y de CEPAL y profesor en cursos universitarios de diversos países latinoamericanos y Canadá. Es *research fellow* del Instituto CIRANO de Canadá. Sus campos de especialización son los efectos económicos de las políticas públicas, la distribución y redistribución de la renta y el análisis de la descentralización del Estado y la financiación autonómica, en los que ha publicado múltiples trabajos en diferentes libros y revistas nacionales e internacionales. Actualmente es director del Laboratorio de la Fundación Alternativas.

Leire Salazar

Doctora en Sociología por la Universidad de Oxford y doctora miembro del Instituto Juan March. En estos momentos es profesora de Sociología en el departamento de Sociología II (Estructura Social) de la UNED y coordinadora académica del curso de posgrado del Centro de Investigaciones Sociológicas. Trabaja en temas relacionados con la desigualdad económica, las desigualdades sociales en salud perinatal y las desigualdades educativas.

Olga Salido Cortés

Profesora titular de Sociología en la Universidad Complutense de Madrid. Es autora del libro *La movilidad ocupacional de las mujeres en España* (CIS, 2001), así como de diversos artículos y capítulos sobre la relación entre el ciclo económico, la pobreza y la desigualdad y la transmisión intergeneracional de la desigualdad.

Sergio Tirado Herrero

Investigador asociado del Centro de Investigaciones Urbanas (CUR) de la Universidad Politécnica de Melbourne (RMIT University) en Australia e investigador visitante de la Universidad de Manchester en Reino Unido. Doctor en Ciencias y Políticas Ambientales por la Universidad de Europa Central (CEU), ha coordinado los tres estudios sobre pobreza energética en España presentados por de la Asociación de Ciencias Ambientales (ACA) en 2012, 2014 y 2016. Es también miembro fundador y vicepresidente de ACA.

Índice

1 **La desigualdad y sus nuevas dimensiones** **11**

1.1. La desigualdad en España: un problema de gran magnitud 13
1.2. La desigualdad en España: características estructurales 15
1.3. Las distintas dimensiones de la desigualdad: contenidos del informe 18

2 **La desigualdad en la riqueza y sus conexiones con la renta** **23**

2.1. Introducción 25
2.2. Importancia de la concentración de la riqueza en la desigualdad de rentas. Algunas de las principales aportaciones recientes 26
2.3. Distribución de la riqueza en Europa 30
2.4. Estimación de la distribución de la riqueza personal en España 36
2.5. Distribución de la riqueza por grupos de activos 45
2.6. Propuestas de reforma de la imposición sobre la riqueza personal 48
Conclusiones 53
Bibliografía 55
Anexo 1 59
Anexo 2 61

3 **Desigualdad de género: más allá del mercado laboral** **65**

3.1. La desigualdad de género como fenómeno multidimensional y acumulativo 67
3.2. Las diferencias entre hombres y mujeres en perspectiva comparada: la posición de España 67
3.3. Las diferencias entre chicos y chicas en el ámbito educativo: persiste la brecha en las actitudes 70
3.4. Desigualdades en el mercado laboral en España: la maternidad lo cambia todo 74
3.5. Desigualdades en salud: mujeres más longevas, pero con peor salud 77
Conclusiones 80
Bibliografía 83

4 **Edad, pobreza y vulnerabilidad económica** **85**

4.1 Introducción 87
4.2 Aproximación estática 89
4.3 Aproximación dinámica a la pobreza y la desigualdad por edad 110
Conclusiones y recomendaciones 116
Bibliografía 121

5 **Equidad, igualdad de oportunidades y educación** **123**

5.1. Introducción 125
5.2. Desigualdad y justicia: ¿existen desigualdades justas? 126
5.3. ¿Por qué existe la desigualdad de oportunidades educativas? 129
5.4. El rendimiento educativo y las competencias en PISA 131
5.5. Abandono educativo temprano e igualdad de oportunidades en España 136
Conclusiones 144
Bibliografía 146

6 **Movilidad de ingresos en España** **149**

6.1. Introducción 151
6.2. El concepto de movilidad 152
6.3. ¿Es deseable la movilidad de ingresos? 155
6.4. ¿Qué sabemos de la movilidad en España? Comparación con otros países 157
6.5. Fuente de datos y decisiones metodológicas 159
6.6. Movilidad de los ingresos en España, 2004-2014 163
Conclusiones 179
Bibliografía 183

7 **Ciclo económico, clases medias y políticas públicas** **185**

7.1. Introducción 187
7.2. El concepto de clase media 188
7.3. La distribución de la población por grupos de renta en el largo plazo 192
7.4. La distribución por grupos de renta desde la perspectiva comparada 201
7.5. Políticas redistributivas y clases medias 206
Conclusiones 214
Bibliografía 216

8 **Desigualdad, condiciones de vida y pobreza multidimensional 219**

8.1. Introducción 221
8.2. Desigualdad económica y pobreza multidimensional 221
8.3. Metodología y datos 225
8.4. Baja renta y condiciones de vida en España, 1995-2016 233
8.5. La pobreza multidimensional: España 2016 237
Conclusiones y propuestas de política social 246
Bibliografía 248
Anexo 1. Pobreza multidimensional según características socioeconómicas de los hogares, 2016 251

9 **El futuro digital y la desigualdad que viene 255**

9.1. Introducción 257
9.2. ¿Brecha o desigualdad? ¿Y cuál? 257
9.3. Las desigualdades (decrecientes) en el acceso 259
9.4. Las desigualdades (crecientes) en el uso 266
9.5. Quizá al revés de lo que pensábamos 273
Conclusiones 276
Bibliografía 277

10 **Desigualdad energética: un análisis del consumo de energía doméstica en España desde el punto de vista de la equidad social 279**

10.1. Introducción 281
10.2. Pobreza, vulnerabilidad y desigualdad energética 288
10.3 Fuentes de datos y enfoque metodológico 284
10.4. Pobreza energética en España: tendencias recientes 286
10.5. Desigualdad energética: una mirada a las cifras de consumo y pobreza energética desde el punto de vista de la equidad social 292
10.6. Análisis por características sociodemográficas del hogar 297
10.7. Por criterios territoriales: comunidades autónomas y densidad de población 301
Conclusiones 303
Bibliografía 306
Anexo 1 308

Acrónimos 311

La desigualdad y sus nuevas dimensiones

Luis Ayala
Jesús Ruiz-Huerta

1.1. La desigualdad en España: un problema de gran relevancia

Uno de los hechos más significativos y contrastados de la última década es el aumento de la desigualdad en la mayoría de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). La crisis económica pasada no hizo sino estimular una tendencia regresiva que en algunos países venía manifestándose desde principios de los años ochenta. Los cambios en la distribución de la renta parecen estar generando una menor movilidad social respecto a épocas pasadas, una tendencia a la transmisión intergeneracional de la pobreza, la aparente disminución de las clases medias y la expansión de las situaciones de precariedad, así como el aumento de la polarización social y del riesgo de nuevos conflictos sociales.

No es extraño, por tanto, que entre los distintos problemas que afectan a la sociedad española, la desigualdad se haya convertido en uno de los más preocupantes. Frente al limitado interés con el que hasta fechas recientes se contemplaba el problema, las diferencias de renta entre los hogares han pasado al primer plano del debate académico y político. Los altos niveles de desigualdad en España han sido objeto de crítica recurrente por parte de los organismos internacionales, que han llamado la atención sobre las consecuencias que puede tener en el largo plazo el mantenimiento de tales diferencias. Además de ahondar la brecha social en el país, los altos niveles de desigualdad, sobre todo cuando tienen carácter estructural, pueden erosionar la propia capacidad de crecimiento de la economía.

Pese al gran número de informes y estadísticas que ponen de manifiesto los altos niveles de desigualdad en España en el marco comparado, el desarrollo de un conjunto creciente de datos e indicadores cada vez más consolidado y demostrativo de ese reparto más regresivo de las rentas ha ido en paralelo a un cierto cuestionamiento de la evidencia más consensuada. La crítica de los datos comúnmente aceptados va más allá de una mera cuestión interpretativa y suele mostrar un acusado sesgo ideológico, hasta el punto de que, como ocurre en otros ámbitos de la realidad científica, puede hablarse de una cierta forma de "negacionismo" respecto a los datos y a la relevancia de los problemas que implican.

Esta visión negacionista se ha manifestado a través de diferentes perspectivas. La primera, más que en la falta de reconocimiento de la magnitud del problema, pone el acento, sobre todo, en la limitada relevancia que podría tener en la sociedad el mantenimiento durante periodos prolongados de distintas formas de desigualdad. Desde este prisma, se dice que la desigualdad no tiene por qué ser mala (especialmente si se trata del resultado natural de los diferentes niveles de productividad), que existe en el origen de la naturaleza humana e incluso que puede ser buena o necesaria como incentivo para estimular la competencia y el crecimiento. Tal interpretación minusvalora claramente el radical impacto que tiene la desigualdad sobre la fragmentación social, la estabilidad política o, como se acaba de apuntar, la propia eficiencia económica.

Una segunda vía de contestación de la realidad de los datos de desigualdad es la atribución de este problema de forma casi exclusiva al ciclo económico. El diferencial con la Unión Europea, cada vez más amplio, se debería imputar desde esta perspectiva a la intensidad de la crisis en España. Tal interpretación olvida el fuerte componente estructural de la desigualdad de forma independiente respecto al ciclo económico, caracterizado en gran medida por la debilidad de la economía española

para crear empleo estable y suficientemente remunerado, la muy alta concentración de las rentas de capital o la limitada capacidad redistributiva del sistema de impuestos y prestaciones. La predicción que cabría hacer de la evolución de la desigualdad desde este marco interpretativo es que volver a la senda de la recuperación económica debería ser garantía inequívoca de reducción de la desigualdad. Los datos que conocemos desde el fin de la crisis parecen desdecir, sin embargo, el automatismo de este hipotético proceso.

Una tercera muestra de la negación del problema de la desigualdad en España es, como apuntan algunos informes, tratar de relativizar la verdadera magnitud de este. Utilizando fuentes y variables distintas de las que emplean las estadísticas de las principales instituciones nacionales y europeas, algunos autores y determinados centros de opinión han tratado de suavizar el juicio crítico sobre la evolución de la desigualdad. Las diversas inferencias se mueven desde la inversión completa del retrato habitual a la rebaja sustancial de la gravedad del problema.

Esta variedad de interpretaciones no es neutral, tanto en lo que se refiere a la forma de abordar y describir el fenómeno como a la posible adopción de políticas para limitar sus efectos. Si, asumiendo los planteamientos citados, la desigualdad no tiene serias consecuencias sobre la estructura social y productiva del país, es poco aconsejable la extensión e intensificación de las políticas redistributivas. En una línea similar, si el aumento de la desigualdad, reconocido incluso por los más críticos, tuviera su origen en la prolongación y las secuelas de la crisis, el refuerzo de la capacidad correctora de la desigualdad a partir del sistema de impuestos y transferencias no solo sería estéril frente a los posibles frutos del crecimiento económico, sino que incluso podría ser dañino para este. Si la desigualdad, en definitiva, no es un problema real o no es algo de lo que deban preocuparse excesivamente los poderes públicos, no sería recomendable que estos invadieran la esfera de la economía privada mediante las políticas de impuestos y transferencias.

Frente a las distintas formas de negación del problema, la desigualdad en España, desgraciadamente, es alta y tiene un importante componente estructural. Con los datos utilizados por las instituciones europeas para la monitorización de la desigualdad en los países de la Unión, es difícil defender que no existe un problema de gran magnitud. Por un lado, los indicadores medios del último lustro son los más elevados de los últimos cincuenta años. En segundo lugar, la comparación internacional, con datos homogéneos, deja clara tanto la posición de España entre los países donde la desigualdad es mayor como el agravamiento del problema con el paso del tiempo.

Hay, en consecuencia, un problema muy serio en la estructura social española, que debe ser explicado en sus diversas manifestaciones. Carece de sentido adoptar una posición negacionista con los datos sobre la mesa. Cualquier sociedad avanzada está interesada en los problemas distributivos y suele mostrar una actitud muy crítica con el mantenimiento de diferencias de renta excesivamente amplias.

Resulta obligatoria, en cualquier caso, la búsqueda de los mejores procedimientos de medición para cuantificar e interpretar la desigualdad. Las posturas descritas han contribuido a lanzar sospechas sobre cómo se hacen los ejercicios de medición. A menudo se aduce que los instrumentos más habituales son cuestionables y dicen poco de lo que ocurre en la realidad. Se critica, sobre todo, el énfasis que se presta a las variables de ingresos como mejor aproximación para conocer la situación

de los hogares. Si bien es cierto que hay una menor fluctuación del consumo a lo largo del ciclo vital, que esta variable puede identificarse mejor con la idea de un nivel de vida insuficiente y que hay una menor subestimación *a priori*, resulta difícil delimitar en qué medida un bajo nivel de consumo responde a las preferencias de los hogares o a una situación de insuficiencia de recursos. La renta del hogar ofrece mayores posibilidades que el consumo para el análisis –por ejemplo, resulta más fácil evaluar el impacto de las políticas y entender la desigualdad por fuentes de ingresos–, se identifica bien con la idea de derecho a un nivel mínimo de ingresos y, sobre todo, es la variable utilizada comúnmente por las instituciones internacionales, como la Comisión Europea o la OCDE, para medir la desigualdad y la pobreza. Las comparaciones en términos de riqueza, tal vez preferibles, son mucho más complejas debido a las dificultades para disponer de datos comparables, aunque debe reconocerse que se ha avanzado mucho en este ámbito, como se verá en este informe.

Sí puede ser más razonable afinar los datos de renta disponible con algunas rentas en especie, como las asociadas a la vivienda u otras. El bienestar, la desigualdad o la pobreza son conceptos multidimensionales, por lo que sería necesario proponer, como se hace en el informe, indicadores multidimensionales de tales conceptos. En esa dirección, por ejemplo, tiene cada vez más interés emplear indicadores de privación material como complemento de los monetarios en la medición de la pobreza y la exclusión social.

1.2. La desigualdad en España: características estructurales

El uso de los indicadores más habituales para medir el alcance de la desigualdad en España deja pocas dudas sobre su nivel, muy superior a la media de los países de la Unión Europea. Los efectos de la pasada crisis económica, tanto a través de la caída de las rentas y el aumento del desempleo como por los recortes introducidos en algunas prestaciones y servicios básicos de bienestar, son muy relevantes en la explicación de por qué los indicadores de la desigualdad han crecido hasta alcanzar niveles tan altos. La magnitud de esos indicadores, sin embargo, no debe atribuirse exclusivamente a la caída del producto interior bruto (PIB) y el aumento del desempleo. Antes del cambio de ciclo, los indicadores de desigualdad ya eran altos en el contexto comparado. Los datos disponibles anteriores a la crisis revelaban la existencia de un problema estructural, que no cambió sustancialmente durante la prolongada onda expansiva previa.

De hecho, el rasgo más sorprendente de la evolución de la desigualdad en España en las tres últimas décadas no es el importante y previsible aumento de los indicadores durante la crisis, sino la ausencia de cambios significativos en la distribución de la renta durante el periodo de crecimiento de la actividad económica y del empleo anterior al cambio de ciclo económico. Tras un primer repunte de la desigualdad en la primera mitad de los años noventa, como consecuencia de un breve pero intenso episodio recesivo, los indicadores de desigualdad tendieron a estabilizarse. El alto y prolongado crecimiento de la producción y, especialmente, de los niveles de empleo en la etapa expansiva, no dio lugar a una mejora de los niveles de equidad, frenándose el acercamiento a los niveles de desigualdad del promedio de países de la Unión Europea que pudo observarse en las dos décadas previas. Esa falta de traducción del alto crecimiento económico en una menor desigualdad se

explica, sobre todo, por la extensión del empleo de bajos salarios y por la gradual pérdida de capacidad redistributiva de las políticas públicas durante ese periodo.

En suma, todo parece indicar que existen elementos de tipo estructural que hacen que en las etapas expansivas la desigualdad no se reduzca sustancialmente y que aumente muy rápidamente en las recesiones. Si no se abordan estos problemas será muy difícil que las diferencias de renta entre los hogares españoles se estrechen, incluso en un contexto en el que la economía recupere la senda del crecimiento y de creación de empleo.

La búsqueda de elementos estructurales en la explicación de la desigualdad en cualquier sociedad conduce a dos ámbitos distintos de la distribución: la generación y distribución de las rentas primarias en los mercados y la redistribución de la renta a través del sistema de impuestos y transferencias, así como de las medidas reguladoras que afectan al funcionamiento de los mercados y de la sociedad en su conjunto.

La discusión sobre el peso relativo de cada uno de estos elementos es, de hecho, uno de los temas recurrentes en el debate sobre las causas últimas del aumento de la desigualdad: ¿son los cambios en la determinación de las rentas en los mercados los principales culpables del aumento de la desigualdad o esta crece, sobre todo, por la escasa eficacia de las políticas redistributivas? Siendo los dos ámbitos cruciales para entender la desigualdad, la contestación a esa pregunta remite a posiciones a menudo contrapuestas respecto al grado de intervención del sector público. La atribución al mercado de la principal responsabilidad no solo resta relevancia a las políticas redistributivas, sino que pone el acento en la consideración de políticas reguladoras más eficaces, especialmente en el ámbito del mercado de trabajo. El mayor énfasis en el segundo componente, aunque no impide ni se opone a las actuaciones reguladoras, conduce a una toma de decisiones más ambiciosas en cuanto al desarrollo de las políticas redistributivas.

La evidencia conocida apunta a un problema de grandes diferencias salariales, muy arraigado en la estructura social española. Especialmente relevante es el problema de los trabajadores de bajos salarios, ya abordado en el *1.er informe sobre la desigualdad en España* de la Fundación Alternativas. No parece que el cambio de ciclo económico pueda rebajar sustancialmente su incidencia. Una de las características más destacadas del empleo creado en los años posteriores a la crisis es su marcado carácter temporal, a lo que se une, como rasgo más novedoso, el intenso aumento del trabajo a tiempo parcial no voluntario. Resulta difícil imaginar que, sin cambios al alza en las remuneraciones (que necesariamente son reducidas en los dos casos citados), la creación de empleo vaya a rebajar sustancialmente el problema de la desigualdad. La mayor incidencia del empleo de bajos salarios sigue siendo un rasgo diferencial de España respecto a otros países.

En el ámbito de la formación de las rentas primarias, otro factor explicativo de primer orden es la desigualdad de las rentas de capital. Los datos conocidos muestran que la crisis tuvo un menor impacto sobre esta fuente de ingresos que sobre otras rentas y que cuando la economía volvió a la senda del crecimiento, tuvieron un crecimiento sensiblemente mayor que el de los salarios. Dada la acusada concentración de la riqueza en España, como este informe muestra, las diferencias crecientes en el reparto de las rentas de capital son un elemento de peso creciente en la explicación de la desigualdad.

De los cambios en los mercados de trabajo y capital puede inferirse, por tanto,

que, en ausencia de intervenciones públicas compensadoras, es previsible un aumento de la desigualdad en la distribución de las rentas primarias. En el *2.º informe sobre la desigualdad en España* de la Fundación Alternativas se analizaron con detalle las posibilidades y los límites de las distintas vertientes de la intervención pública redistributiva en la corrección de la desigualdad. Resulta necesaria, por tanto, la aplicación de políticas públicas, incluyendo las reformas reguladoras, para corregir las desigualdades de las rentas primarias. Pretender corregir la desigualdad, fundamentalmente, confiando tan solo en la onda expansiva del crecimiento de la economía y del empleo supone ignorar el relevante impacto que tienen en la desigualdad las políticas redistributivas. En el caso de España, los márgenes para la mejora del sistema de prestaciones sociales, con déficits muy importantes, son muy amplios. Así, por ejemplo, las prestaciones monetarias tienen un claro efecto reductor de la desigualdad, pero ese impacto ha tendido a reducirse en el tiempo. Durante los momentos más duros de la crisis, el conjunto de prestaciones contribuyó a evitar que el aumento de la desigualdad fuera mayor, pero no impidió su rápido crecimiento.

Como ya se analizó en el *1.er informe sobre la desigualdad en España*, varios estudios comparados mostraban que el sistema español de impuestos y prestaciones es uno de los menos eficaces de la Unión Europea en la reducción de la desigualdad resultante de la distribución de las rentas de mercado. Esos mismos análisis señalaban, como rasgo diferencial respecto a otros países, una dimensión muy limitada de la capacidad redistributiva de cada una de las políticas que lo conforman, con la excepción de las pensiones contributivas. La razón principal de tal limitación es una inversión de recursos sensiblemente inferior a la de los países de nuestro entorno. Será difícil, por tanto, que se pueda reducir sustancialmente la desigualdad sin el aumento del gasto en prestaciones. Ese componente estructural de la desigualdad solo podrá reducirse significativamente elevando el gasto, sin olvidar la importancia de garantizar los patrones necesarios de eficiencia y calidad, hasta los niveles que corresponden en función de la riqueza de la economía española.

A la necesidad de aumentar el volumen de gasto se añade la de cubrir algunas lagunas muy evidentes en el sistema de protección, especialmente si se comparan las prestaciones con las que ofrecen otros países europeos. Es el caso, entre otros, de las prestaciones familiares, con unos niveles anormalmente reducidos respecto a la intensidad protectora de estos programas en el promedio europeo. Destaca también la acusada fragmentación y la presencia de lagunas importantes en el sistema de garantía de ingresos. Como se ha señalado con anterioridad, son también indudables los problemas de ausencia de protección en los trabajadores de bajos salarios. Resulta necesario profundizar en la búsqueda de diseños alternativos de la protección social que contribuyan al aumento del nivel de renta de los hogares con bajas remuneraciones a la vez que mejoran los incentivos laborales.

Los problemas no son menores en el campo de las prestaciones en especie. Como ya señalaba el *1.er informe sobre la desigualdad en España* de la Fundación Alternativas, aunque los gastos sanitarios y educativos tienen un impacto significativo sobre la desigualdad, su efecto sobre la progresividad y la redistribución es inferior al que se registraba antes de la crisis. Los recortes del gasto en bienes preferentes han limitado las posibilidades de la intervención pública para garantizar una

mayor igualdad de oportunidades y contener la transmisión intergeneracional de la desigualdad y la pobreza.

Esta mejora en la capacidad correctora de la desigualdad de los distintos tipos de prestaciones exige, como contrapartida, importantes transformaciones del sistema tributario. A pesar de la insistencia desde determinados sectores de opinión de que la redistribución debe realizarse casi exclusivamente desde la vertiente del gasto, el efecto redistributivo de algunos tributos, como el impuesto personal sobre la renta, sigue siendo muy relevante. Como se apuntaba en el *2.º informe sobre la desigualdad en España*, la tendencia común en muchos países ha sido, sin embargo, la reducción de los tipos aplicados en los impuestos directos y una gradual concentración de la recaudación tributaria en los objetos imponibles más fáciles de controlar, como las rentas del trabajo asalariado o el consumo. Tal tendencia limita considerablemente el efecto redistributivo de la imposición directa progresiva y, por el contrario, parece estimular el efecto regresivo de la imposición indirecta.

Esta deriva ha ido limitando la capacidad correctora de la desigualdad del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y, en general, del sistema tributario, siendo España uno de los países de la Unión Europea donde esa contribución es menor. Para reducir la distancia con otros países de nuestro entorno no basta solo con mejorar la progresividad del impuesto, sino también su efecto redistributivo, lo que remite de nuevo a las diferencias de volumen del conjunto del sistema. Un rasgo común con esos países, en cualquier caso, es que sigue pendiente una revisión casi completa de la imposición sobre la tenencia y transmisión del capital, actualmente poco eficiente y muy diferenciada territorialmente.

1.3. Las distintas dimensiones de la desigualdad: contenidos del informe

Todos los elementos revisados en el apartado anterior refuerzan la idea de la existencia de un componente estructural significativo en la desigualdad en España. Cualquier discusión tanto sobre la verdadera magnitud del problema de la desigualdad como sobre sus raíces últimas debe descansar, por tanto, en sus determinantes últimos, que, a nuestro juicio, van más allá de los cambios de ciclo económico.

Además de este carácter estructural de la desigualdad en España, otra de sus manifestaciones más características es su multidimensionalidad, a menudo olvidada en los análisis más simplistas del problema. La desigualdad se hace presente en las sociedades contemporáneas a través de vías muy distintas. No todas ellas han recibido la misma atención y el principal objetivo de este *3.er informe sobre la desigualdad en España* es tratar de sistematizar algunas de las tendencias y enfoques de aquellas que pueden considerarse más relevantes.

Una de las más relevantes es la desigualdad en la distribución de la riqueza, que tradicionalmente ha recibido una atención sensiblemente inferior a la de la renta. En el segundo capítulo del informe, Laura de Pablos y María Martínez estudian esta dimensión de la desigualdad. Como señalan las autoras, aunque el grueso del análisis de la desigualdad ha pivotado tradicionalmente sobre el estudio de la distribución de la renta disponible y la distribución salarial, un análisis más comprehensivo de la desigualdad debe incluir también otras perspectivas, entre las que juegan un papel destacado las desigualdades en la distribución de la riqueza y las herencias. En casi todos los países, existe

una alta correlación entre la distribución de la renta y la de la riqueza y una acusada concentración de esta última. Los indicadores de desigualdad de la distribución de la riqueza, compuesta, mayoritariamente, por activos reales, en muchos casos duplican los de la renta disponible de los hogares. Además de analizar las tendencias de la desigualdad en la riqueza, las autoras revisan también algunas propuestas de corrección de esa desigualdad a través del sistema tributario. Bajo los principios de la simplificación y mejora de la equidad individual y territorial, examinan los eventuales efectos de posibles reformas tanto del Impuesto sobre el Patrimonio, a través de la aplicación de un mínimo exento elevado y tipos moderados, como del de Sucesiones, analizando los efectos de un impuesto sobre el caudal relicto del causante, sin exenciones, un mínimo exento general para lograr cierta progresividad y tipos proporcionales moderados.

El siguiente capítulo, elaborado por Leire Salazar, profundiza en los diferentes prismas desde los que se pueden abordar las desigualdades de género. Como complemento de buena parte del conjunto de trabajos especializados en esta dimensión, que descansan básicamente en indicadores de actividad, empleo y niveles salariales, la autora analiza este tipo de desigualdad poniendo especial énfasis en las diferencias en salud y educación. La utilización de medidas sintéticas permite detectar una mejoría en el grado de igualdad entre los géneros, aunque subsisten importantes brechas. En los logros educativos, la brecha persiste en las actitudes más que en cuestiones relacionadas con el rendimiento, lo que permite a la autora elaborar un cuadro general de recomendaciones para remover los obstáculos a la igualdad de oportunidades en el ámbito educativo. Una brecha mayor se aprecia en relación con la interrupción de la vida laboral tras el nacimiento del primer hijo, que requiere el desarrollo de medidas de aplicación general que eviten la discriminación. En salud, la distancia entre géneros también se está reduciendo como consecuencia de la convergencia en los estilos de vida, aunque persisten peores niveles de salud de las mujeres a lo largo del ciclo vital.

En el cuarto capítulo, Pau Marí-Klose, Albert Julià Cano y Emma Cerviño exploran las desigualdades de carácter intergeneracional a partir de las relaciones entre edad, pobreza y vulnerabilidad económica. Los autores hacen una explotación exhaustiva de la Encuesta de Condiciones de Vida para analizar las diferencias intergeneracionales en esos ámbitos. Sus diferentes análisis muestran la gravedad de la situación de la infancia y la juventud y la perentoria necesidad de protección. El trabajo pone de manifiesto cómo los problemas actuales de las generaciones más jóvenes pueden derivar en peores posiciones de bienestar en el futuro, dada la profunda relación negativa entre los periodos de inactividad y paro a principios de los itinerarios laborales de los jóvenes y sus futuras condiciones laborales y oportunidades vitales. El capítulo presta especial atención a las recomendaciones de política que pueden modificar este desequilibrio intergeneracional, entre otras, la de mejorar las políticas de transferencias monetarias de último recurso dirigidas a los hogares más desfavorecidos. Entre otras cuestiones, destacan la escasa cobertura de los hogares con niños a cargo, la inaplicación de los posibles beneficios fiscales por parte de las familias con mayores problemas, la baja cobertura de las prestaciones de desempleo para jóvenes en situación de paro y la necesidad de atender los problemas vinculados a adversidades socioeconómicas

En el siguiente capítulo, Olga Salido y José Saturnino Martínez examinan la desigualdad de oportunidades, uno de los aspectos más controvertidos y centrales del debate actual sobre la desigualdad, concentrándose fundamentalmente en el instrumento tal vez más determinante de los posibles logros en este ámbito, como es la igualdad de oportunidades educativas. Los autores ofrecen una sugerente revisión de los conceptos y enfoques sobre la igualdad de oportunidades y de sus relaciones con la igualdad de resultados. Siendo esta perspectiva de la equidad un concepto polisémico, la desigualdad de oportunidades educativas es más objetivable. En su desarrollo intervienen tanto la importancia de la familia y su estrategia de reproducción, como la influencia de factores externos, entre los que son determinantes la oferta en el mercado de trabajo y la configuración del sistema educativo. Los autores analizan los logros en esta dimensión de la equidad centrándose, fundamentalmente, en el análisis del rendimiento de las competencias PISA y el abandono educativo temprano. Sus resultados revelan que en el primer caso los resultados son relativamente positivos, especialmente en competencias lectoras y en el menor impacto del origen familiar en el rendimiento educativo respecto a otros países de la OCDE. La universalización de la educación se muestra como un factor decisivo en ambos resultados. Más negativa es la situación respecto al abandono educativo temprano, con indicadores en España muy por encima de la media de la UE-28. El capítulo llama la atención también sobre los posibles efectos en el largo plazo del sustancial recorte de la inversión por estudiante en la crisis y enfatiza la apuesta por la educación inclusiva como mejor estrategia para perseverar en el camino emprendido.

Una de las dimensiones menos conocidas de la desigualdad es la que se refiere al carácter dinámico de la desigualdad de ingresos. La gran mayoría de los estudios que abordan el análisis de las diferencias de renta entre los hogares se ciñen a una foto fija en el tiempo. Elena Bárcena Martín y Ana Isabel Moro Egido aportan un estudio muy detallado de la movilidad de ingresos en España. Las autoras revisan, en primer lugar, algunos de los conceptos más tradicionales en el análisis de la desigualdad. Así, los cambios en el nivel medio de renta de una sociedad pueden esconder una gran diversidad de experiencias individuales en las que unos individuos pueden experimentar secuencias positivas mientras que otros registran pérdidas. Igualmente, como demuestran pedagógicamente las autoras, que la tasa de pobreza de un país se mantenga estable durante un periodo prolongado, como sucedió en España en los años previos a la crisis, no implica que sean los mismos individuos los que están en situación de pobreza en cada momento. La explotación que hacen de la Encuesta de Condiciones de Vida pone de manifiesto, de hecho, que desde mediados de la pasada década la movilidad de ingresos en España ha tendido a disminuir. Por otra parte, la movilidad en nuestro país tiene un limitado papel compensador de la desigualdad. Una parte importante de esos resultados se explica por las singularidades del mercado de trabajo. A corto plazo, el mercado laboral es la clave para que se materialice esa contribución compensadora de la desigualdad, mientras que en el largo plazo lo decisivo es la inversión en capital humano.

En el séptimo capítulo del informe, Luis Ayala y Olga Cantó analizan los cambios en la estructura de rentas de la sociedad española a partir del concepto de clase media. La intensidad y prolongación de la crisis

dieron lugar a una creciente preocupación sobre el posible declive de la clase media y el hipotético aumento de la polarización en la sociedad española, con las graves consecuencias que ello implica. Dado que el papel de las clases medias es fundamental para garantizar la estabilidad social, resulta especialmente pertinente tanto la acotación del concepto como la revisión de su evolución en el largo plazo. Después de revisar los principales enfoques y conceptos, los autores explotan toda la información estadística disponible de microdatos de ingresos de los hogares españoles para determinar las tendencias principales. Sus resultados revelan que, desde los años setenta hasta la crisis, las clases medias crecieron a costa de las clases alta y baja, en gran medida como consecuencia del fortalecimiento de la protección social y del desarrollo de la imposición progresiva, aunque ambos procesos fueron perdiendo fuerza con el tiempo. Con la crisis, sin embargo, se invirtió la tendencia, con una rápida recomposición de la población desde la clase media a la baja. El capítulo revisa también la situación española en el contexto comparado, ofreciendo un retrato poco favorecedor de la realidad social española. La revisión de cómo se distribuyen los grupos de renta en distintos países lleva a los autores a analizar los posibles determinantes, concluyendo que el factor que más explica el distinto peso de la clase media en cada país es la entidad e importancia de las políticas redistributivas.

En el siguiente capítulo, Rosa Martínez López y Jesús Ruiz-Huerta estudian uno de los nuevos procesos más relevantes en el análisis de la desigualdad y el bienestar social desde nuevas dimensiones, como es la pobreza multidimensional. La insatisfacción con los procedimientos de medición de la pobreza limitados a un enfoque relativo y monetario ha dado lugar a un creciente desarrollo de los trabajos que analizan la pobreza desde esta perspectiva multidimensional. Después de revisar el debate entre las perspectivas más centradas en el enfoque monetario de la pobreza y las visiones que tienen más en cuenta las múltiples dimensiones del bienestar, los autores explotan la Encuesta de Condiciones de Vida para ofrecer un retrato preciso de la evolución de los indicadores de privación y su comparación con los indicadores monetarios de baja renta. En ese retrato destacan tanto los colectivos con mayores dificultades (jóvenes y familias afectadas por el desempleo) como las principales carencias en cuanto al bienestar material, que aumentaron de forma acusada durante la crisis. Los autores destacan también las diferencias territoriales en los indicadores de pobreza multidimensional y, como en el resto de los capítulos, a partir del análisis de las políticas públicas proponen un cuadro de prioridades para un mayor acceso de los colectivos más vulnerables a los servicios básicos.

En el noveno capítulo del informe, Mariano Fernández Enguita analiza la relación entre la brecha digital y la desigualdad económica. La creciente digitalización de la sociedad ha abierto varios interrogantes sobre las posibles nuevas formas de desigualdad asociadas a este proceso. Como muestra con detalle el autor, la desigualdad en este ámbito adopta formas distintas a las que se preveían inicialmente. Se concentran menos en la disponibilidad de los recursos digitales y más en la capacidad de utilizarlos y en cómo obtener, discriminar, procesar y explotar la información; se trata de un tipo de desigualdad de segundo orden que es más difícil de compensar, reducir o eliminar. Las debilidades de la situación actual son diversas y, a juicio del autor, requieren la actuación en distintos frentes. Por un lado, persisten algunas bolsas de exclusión en el acceso, lo que exige la aplicación

de políticas específicas. Especialmente importante es garantizar una especial atención a niños y adolescentes en edad escolar obligatoria, aunque la brecha se concreta en el uso y alcanza a todos los grupos. Además de actuar desde el sistema educativo, son necesarias actividades de formación e información a favor de quienes salieron de dicho sistema. Sobre todo, el autor señala la necesidad de aplicar políticas de inclusión, inmersión y alfabetización digital para combatir la brecha de segundo orden, especialmente en la escuela, que debe recuperar cuanto antes su atraso estructural en este ámbito.

El último capítulo del informe se dedica a uno de los aspectos menos conocidos de las nuevas formas de desigualdad en nuestra sociedad. Sergio Tirado y Luis Jiménez Meneses analizan la desigualdad energética desde el punto de vista de la equidad social. Toman como eje de su análisis los niveles de bienestar energético, que no dependen solo de la capacidad adquisitiva de los hogares sino también de las necesidades del propio hogar, la eficiencia energética de la vivienda, el acceso a vectores energéticos adecuados desde la óptica del consumo, la presencia o no de medidas de protección y defensa de los consumidores vulnerables o la regulación. Como señalan los autores, la correspondencia entre pobreza monetaria y energética dista de ser perfecta, aunque la probabilidad de sufrir algún tipo de privación asociada al consumo doméstico de energía aumenta a medida que disminuyen los ingresos, especialmente cuando se dan circunstancias como tener un menor nivel educativo, mayor inestabilidad laboral, haber nacido fuera de España o tener niños dependientes. Como en el resto de los capítulos del informe, los autores identifican diferentes grados y tipos de vulnerabilidad para señalar posibles estrategias diferenciadas de intervención pública.

La variedad de temas y perspectivas que se incluyen en el informe proporcionan una visión amplia de las diferentes dimensiones de la desigualdad. Puestos en común, los resultados de los distintos capítulos invalidan a nuestro juicio la crítica sobre la limitada extensión y relevancia de la desigualdad en España a la que hacíamos referencia al principio de esta introducción. En cualquier caso, carece de sentido intentar ofrecer unas conclusiones comunes de todos los trabajos incluidos en el Informe, por la amplitud y diversidad de estos y porque, además, siguiendo las propuestas del Laboratorio de la Fundación Alternativas, cada capítulo ofrece un conjunto de conclusiones y propuestas específicas, en línea con la tradición mantenida en los informes anteriores.

La desigualdad en la riqueza y sus conexiones con la renta

Laura de Pablos
María Martínez

2.1. Introducción

La brecha entre ricos y pobres está alcanzando niveles realmente elevados en la mayoría de los países de la OCDE, siendo frecuente aludir a la crisis económica reciente como la principal causa de estos aumentos. Sin embargo, si bien es cierto que esta ha jugado un papel importante, el incremento de la desigualdad se viene observando desde hace décadas. La mayor parte de los estudios sobre desigualdad se focalizan en el análisis de la distribución de la renta disponible o salarios y, en ocasiones, en el análisis de la distribución del consumo. Se considera relevante, en este sentido, ampliar los focos tradicionales de atención del problema para su mejor conocimiento y control. Un factor importante que tener en cuenta es la distribución de la riqueza, tanto desde una perspectiva estática como en su transmisión intergeneracional. Tal como afirman Piketty y Zucman (2015), "los economistas generalmente han reconocido que la magnitud y la distribución de riqueza juegan un papel importante en la distribución de ingreso, tanto a través de los factores de producción (el trabajo como la capital), como a través de individuos". Siendo así, la consideración de la pobreza y la desigualdad como fenómenos multidimensionales en los que es necesario contemplar la renta de los hogares y otras características que determinan el nivel bienestar goza actualmente de un amplio consenso. Los activos poseídos por los hogares actúan mejorando el bienestar a través de una doble vía: incrementando la renta disponible con la rentabilidad que proporcionan y destinándolos al consumo corriente en épocas de baja renta, suavizando así el impacto de los *shocks* de ingresos (Zagorsky, 2005). La utilización del patrimonio tiene, además, la ventaja de incorporar consideraciones de ciclo vital al análisis de la desigualdad, puesto que evalúa la acumulación de riqueza mediante el ahorro y la capacidad de medir la transmisión intergeneracional del nivel de bienestar a través de las herencias.

La concentración de la riqueza personal, que tradicionalmente ha sido un ámbito mucho menos estudiado que la desigualdad de la renta, ha comenzado a recibir en los últimos años una notable atención académica por los motivos enunciados, y también sin duda, por la mayor y mejor disponibilidad de datos.

El objetivo de este capítulo consiste en estudiar la desigualdad de la distribución de la riqueza y sus conexiones con la renta en España y Europa, así como su evolución desde antes del inicio de la crisis económica reciente. También nos interesa aportar un análisis de cuál es el papel que podría jugar la imposición sobre la riqueza personal en la corrección de dicha desigualdad.

La organización del capítulo es la siguiente: en el segundo epígrafe, tras esta breve introducción, se revisa la literatura reciente en relación con la desigualdad de la riqueza en los países de nuestro entorno económico. El tercer epígrafe se dedica a describir la distribución de la riqueza personal en Europa, según las estimaciones obtenidas por el Eurosystem Household Finance and Consumption Survey (HFCS). En el cuarto epígrafe se ofrecen estimaciones de la distribución de la riqueza y de las herencias para España elaboradas a partir de los datos contemplados en la Encuesta Financiera de las Familias realizada por el Banco de España. En el quinto epígrafe se aportan datos desagregados de los diferentes tipos de activos que componen el patrimonio de los hogares. En el sexto epígrafe se realizan una serie de simulaciones de diferentes

alternativas de posibles líneas de reforma del Impuesto sobre el Patrimonio y del Impuesto sobre Sucesiones. El capítulo termina con un apartado de conclusiones y recomendaciones de política fiscal.

2.2. Importancia de la concentración de la riqueza en la desigualdad de rentas. Algunas de las principales aportaciones recientes

La desigualdad en la distribución de la renta ha sido y es una preocupación prioritaria en muchos países desarrollados durante los años de la crisis[1] (Ayala, 2016). La mayor parte de los estudios sobre desigualad analizan exclusivamente la referida a la renta, salarios y, en ocasiones, a rentas del capital. Sin embargo, es importante considerar las disparidades en otras dimensiones económicas, de recursos o bienestar, al objeto de tener un conocimiento más profundo del problema (Brandolini *et al*., 2010) y Ward (2014)[2]. En este contexto se explica la importante atención que recientemente ha suscitado el estudio de la concentración de riqueza personal (Alvarado *et al*., 2015), entendiendo por tal el valor total de los activos poseídos por los individuos u hogares menos las deudas. Se refiere en concreto al *stock* de recursos que se poseen en un momento determinado del tiempo. El conocimiento de la distribución de la riqueza en sí, incluso de las herencias[3], puede ayudar considerablemente en el conocimiento de la desigualdad, debido a la posible correlación existente entre la concentración de la riqueza o herencias, y la desigualdad en bienestar. Además, y unido a esta posible correlación, son preocupantes los altísimos niveles de concentración que muestran tanto la riqueza como las herencias.

2.2.1. Correlación entre la distribución de la riqueza, herencia y la desigualdad de rentas

Existen trabajos importantes que corroboran la creencia de que entre la concentración de la riqueza y la persistencia de la desigualdad existe una alta correlación. Por ejemplo, hace décadas, trabajos como los de Blau y Duncan (1967) o Harbury y Hitchins (1976) apuntaban la importancia de las herencias, de los buenos matrimonios y de los contactos en la perpetuación de la

1 Tal como recoge Ayala (2016), ya en los años setenta la OCDE publicó un informe analizando la desigualdad a nivel comparado. España estaba dentro de los países europeos considerados ricos y era uno de los países donde había más distancia entre los hogares pertenecientes al quintil más bajo y el correspondiente al 20% más rico. Esta ratio era cercana al 7%. Esta posición no se ha modificado sustancialmente actualmente según los datos recogidos por Ayala (2016) y publicados por la OCDE (2015). Ciertamente la desigualdad había mejorado en los años ochenta y noventa, pero las consecuencias de la crisis y las características de nuestro mercado de trabajo han pulverizado las mejoras conseguidas.

2 Brandolini, Magri y Smeeding (2010) defienden la importancia de la riqueza para el conocimiento de la pobreza y calculan dos tipos de indicadores para el caso de Luxemburgo: renta-riqueza neta y activos-pobreza.

3 Siguiendo el trabajo de Pickety y Zucman (2015), en Francia, desde 1850 hasta 1910, las herencias suponían del 80% al 90% de la riqueza personal; estas cifras eran similares en Reino Unido y en Suecia y eran algo más bajas, del 75%. En Alemania oscilaban alrededor del 60%. Desde 1920 a 1970 el peso de las herencias en la riqueza cae considerablemente, el 35-40% en Francia, el 20-30% en Alemania y el 60-65% en Reino Unido. En Suecia, durante el referido periodo, se sitúa en un 40%. En el siglo XXI se produce una recuperación clara de la ratio tanto en Francia como en Alemania que en 2010 está en el 70% y 50% respectivamente. Reino Unido se mantiene (ciertamente nunca bajó demasiado) y Suecia consigue de momento consolidar la ratio en torno al 40%.

desigualdad social. Más concretamente Blau y Duncan (1967) estimaron, para el caso concreto de Estados Unidos, la elasticidad intergeneracional de la riqueza en un 20% (variación porcentual de la riqueza de la generación presente ante un cambio en la riqueza de la generación anterior). Trabajos más actuales como el de Arrondel (2013), estiman en el 22% dicha elasticidad en el caso concreto de Francia, utilizando como base de datos la elaborada por DELTA y TNS-SOFRES en 2002, y contemplando la riqueza de tres generaciones. En la investigación de Halphl, Kopczuk y Thustrup (2013) sobre Dinamarca, la elasticidad estimada es de un 27%, también teniendo en cuenta tres generaciones. Los datos que toman como referencia son los que posee de riqueza la Administración danesa. Clark y Cummins (2013), sin embargo, concluyen en elasticidades bastante más altas, del 70-75% para el caso de Inglaterra, y contrastando la riqueza, en la fecha de muerte, para cinco generaciones consecutivas (1858-2012). P. Korom (2017) recientemente reafirma esta fuerte dependencia señalando que se produce no solo en el top de la distribución.

Por lo que se refiere a las causas que están detrás de la transferencia intergeneracional del estatus económico, el trabajo de Bowles y Gintis (2002) es especialmente significativo. Estos autores realizan su investigación a partir de los datos contenidos en el Panel Study of Income Dynamics (PSID, 2002) para Estados Unidos. Esta base aporta datos de la dinámica de variables tan importantes como los ingresos, la riqueza, educación, empleo y estado de salud. Las conclusiones de su estudio apuntan como causas de la trasmisión de la desigualdad la riqueza, la raza y la educación. Es preocupante el especial protagonismo que juegan la riqueza e incluso la raza. La educación, como se defiende de forma general, tiene un papel significativo en la capacidad de predicción de la situación económica de generaciones futuras, pero inferior al de la riqueza.

Por su parte, Piachaud (2014) contradice la creencia extendida de que Estados Unidos es la tierra de las oportunidades, afirmando que los datos disponibles sugieren que la movilidad social ha sido, y sigue siendo, inferior que en Europa. Como ejemplo, aporta el hecho de que el ingreso medio de los padres de estudiantes de Harvard es actualmente aproximadamente 450.000 dólares anuales, que corresponden al ingreso medio del 2% de la población con más ingresos de los Estados Unidos. Tal correlación no parece completamente compatible con la idea de selección basada únicamente en el mérito. Además, y en este caso se apoya en Piketty (2014), es ingenuo pensar que la enseñanza superior resuelve todos los problemas[4], ya que difícilmente se alcanzará la igualdad de oportunidades únicamente con la educación en una sociedad sumamente desigual.

Caballé y Moro-Egido (2014) se plantean una cuestión muy interesante en relación con la trasmisión intergeneracional de la riqueza: ¿por qué algunas familias mantienen su fortuna o incluso la incrementan a lo largo de generaciones y en otras esto no ocurre de una forma tan clara? Parece ser que, si en los modelos de predicción del estatus social, tomamos en consideración la ambición y los hábitos de las generaciones contemporáneas, además

4 Comi (2003), Aydemir *et al*. (2008), Checchi y Flabbi (2007), T. Hertz *et al*. (2008) y Checchi y Werfhorst (2013) señalan el gran determinismo entre el nivel educativo de los padres y de los hijos. En España se alcanza un resultado similar en los trabajos de Sánchez Hugalde (2004), Calero *et al.* (2007), Gil *et al.* (2010) y Di Paolo (2010).

de las herencias recibidas, se explicarían mucho mejor los aumentos y disminuciones de riqueza a lo largo de generaciones. Degan y Thibault (2016) siguen una línea de trabajo similar y concluyen que las mayores fortunas se explican por herencias, pero también influye notablemente el esfuerzo de las generaciones contemporáneas.

Otra forma de medir la importancia de las herencias en la desigualdad es calculando el peso que tienen las herencias en la riqueza[5]. Según el trabajo de Piketty y Zucman (2015), parece existir una presunción general de que este peso debería disminuir con el tiempo, debido al menos a dos cuestiones: el incremento del capital humano y los aumentos que muy probablemente este ocasiona en los rendimientos del trabajo, y el incremento en la esperanza de vida, que debería conducir a una subida de la acumulación de riqueza. Sin embargo, las pruebas empíricas sobre la evolución de esta ratio son escasas. Lo que sí han estimado estos autores es la proporción entre ingreso y riqueza llegando a la conclusión de que tiene forma de U durante el 1910-2010, con una disminución grande entre los años 1910 y los años 1950, y una recuperación gradual desde los años 1950, tanto en Europa como en Estados Unidos. Torgler y Piatti (2013) aportan la globalización y la corrupción como factores determinantes del aumento de la concentración de la riqueza.

2.2.2. Los índices de concentración de la riqueza y los índices de concentración de la renta

Todos los trabajos consultados y los resultados alcanzados en nuestra propia investigación apuntan claramente a que la concentración de la riqueza es mucho mayor que la de la renta. Por ejemplo, Davies *et al.* (2010) estiman la distribución de la riqueza y revisan algunas ya realizadas para un buen número de países de la OCDE. Su conclusión es muy clara: un 10% de los adultos en el año 2000 eran propietarios del 70,7% de la riqueza y el coeficiente de Gini alcanzaba el 0,802. Estas cifras se han calculado comparando los datos de distribución de la riqueza entre diferentes países, resultando mucho mayores que cuando se comparan los datos de distribución de renta. Cuando la desigualdad se calcula dentro de cada país, los resultados también indican que es más elevada en el caso de la riqueza que en la renta. Roine (2009), a finales de la última década, estimó la concentración de la riqueza en Suecia utilizando como base de datos las declaraciones del impuesto de riqueza. El periodo analizado va desde 1910 hasta 2005. Los resultados apuntan a una disminución de la desigualdad en dicho país entre 1950 y 1980, debido, fundamentalmente a lo que Roine (2009) llama riqueza popular, refiriéndose a la propiedad de vivienda[6]. Desde 1980, y sobre todo a partir de 1985, las estimaciones muestran incrementos en la concentración de riqueza moderados. Sin embargo, Roine (2009) piensa que estos están infraestimados y que muy posiblemente

5 M. Elinder *et al.* (2012) han dirigido su atención a la importancia que tienen las herencias en las posibles caídas de las rentas del trabajo, favoreciendo, como es lógico, las rentas del capital.

6 El autor apoya estos resultados en Kuznets (1955): mayor crecimiento a largo plazo, menor desigualdad.

Suecia se encuentre en una etapa clara de aumento de la desigualdad, debido a la disminución que han sufrido los controles sobre el capital.

Ward (2014) analiza, a través de encuestas, la concentración de la riqueza en China, llegando a la conclusión de que esta ha disminuido en los últimos años, lo que en opinión del autor demuestra que las reformas económicas emprendidas han contribuido a la mejora de las condiciones de vida de los chinos de forma general. Molero (2011) no parece estar muy de acuerdo con esos resultados y afirma: "Desde 1978, que comenzó el proceso de liberalización y apertura de la economía China, el crecimiento ha sido 9,9% de media anual entre dicho año y 2007. Sin embargo, aunque este crecimiento habría permitido salir de la pobreza a millones de personas, en paralelo la mayoría de los analistas concluyen en que la desigualdad social ha aumentado y mucho. En concreto el índice de Gini ha pasado de un valor de 28 a uno de 47". Molero (2011) está hablando de concentración de renta y no de riqueza. En cualquier caso, ofrece una visión bastante más pesimista de la repercusión en la desigualdad del crecimiento chino.

Sáez y Zucman (2014) han estimado recientemente la concentración de la riqueza en Estados Unidos a partir de tres fuentes: encuestas (en concreto, el Survey of Consumer Finance de la Reserva Federal), los datos capitalizados de las diferentes rentas declaradas en el impuesto sobre la renta y los datos proporcionados por el Impuesto sobre herencias. La principal conclusión es que la distribución de la riqueza desde principios del siglo XX presenta forma de U. La concentración de la riqueza cae desde 1929 a 1978, y a partir de ese momento vuelve a aumentar. Casi todo este aumento se debe a la subida del porcentaje de riqueza poseída por las familias más ricas. Torgler y Piatti (2013) atribuyen dos de las principales causas de estos incrementos a la globalización y la corrupción. Piketty y Zucman (2015) también encuentran un modelo en forma de U durante el siglo pasado, pero con una dinámica bastante diferente en Europa y en Estados Unidos. En Europa el porcentaje de riqueza del 10% más rico solía ser, a comienzos del siglo XX, del 90%, mientras que ahora está alrededor del 60-70%. Sin embargo, en Estados Unidos (Piketty y Zucman, 2014) la concentración de riqueza parece situarse de nuevo en los niveles de comienzos del siglo XX. En los años veinte, el 0,1% de la población era propietaria del 25% de la riqueza. Este porcentaje bajó considerablemente hasta alcanzar el 7% en 1976. En 2013, de nuevo un porcentaje ínfimo de población, el 0,1%, era propietaria de más 20% de la riqueza, en concreto el 22%. Wolf (1996), años antes, realizó una estimación para ocho países de la OCDE: Alemania, Australia, Japón, Francia, Canadá, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos. El principal resultado de estas estimaciones de largo plazo apunta a un mayor nivel de desigualdad de riqueza en Estados Unidos, sobre todo a partir de los años ochenta. Este resultado se confirma con las dos definiciones de riqueza utilizadas: riqueza neta, resultado de la suma del valor de los activos menos deudas, y riqueza ampliada, donde se añade al concepto anterior los derechos de pensiones públicas y privadas. Fessler y Schürz (2015) estiman que ciertamente Europa presenta mejores datos, pero que en el top de la distribución hay una correlación intergeneracional próxima a 1.

Kopczuk (2015), sin embargo, matiza considerablemente los resultados del trabajo anterior y afirma que no existen evidencias empíricas claras sobre estos incrementos, y que no siempre van en la línea de un incremento importante de la

concentración. Según sus estimaciones, el incremento de la concentración de la riqueza depende del método utilizado para las estimaciones. Como hemos podido comprobar, los trabajos reseñados utilizan frecuentemente encuestas. También se basan en los datos de las declaraciones del impuesto sobre herencias y en la capitalización de las rentas del capital. Kopczuk (2015) comprueba estas estimaciones, llegando a la conclusión de que los incrementos en la concentración de la riqueza son bastante más elevados cuando utilizamos el método de capitalización. El autor afirma que es la propia base de datos la que en gran medida produce estos resultados. Las encuestas posiblemente no capten a todos los más ricos, los impuestos sobre herencias dependen de la política fiscal seguida a lo largo del tiempo y los métodos de capitalización dependen mucho de la tasa de retorno tomada (Fagereng *et al.*, 2016)[7].

Para el caso español, las investigaciones de Azpitarte (2010, 2013) usando los datos de la primera ola de la Encuesta Financiera de las Familias demuestran no solo que la distribución de la riqueza es mucho más desigual que la correspondiente a la renta, sino además que los distintos componentes de la riqueza contribuyen de forma asimétrica a dicha desigualdad. Llevan a cabo un análisis de descomposición en factores y concluyen que la riqueza financiera contribuye mucho más al aumento de la desigualdad que la riqueza inmobiliaria. Esta última puede incluso estar ayudando a disminuirla.

2.3. Distribución de la riqueza en Europa

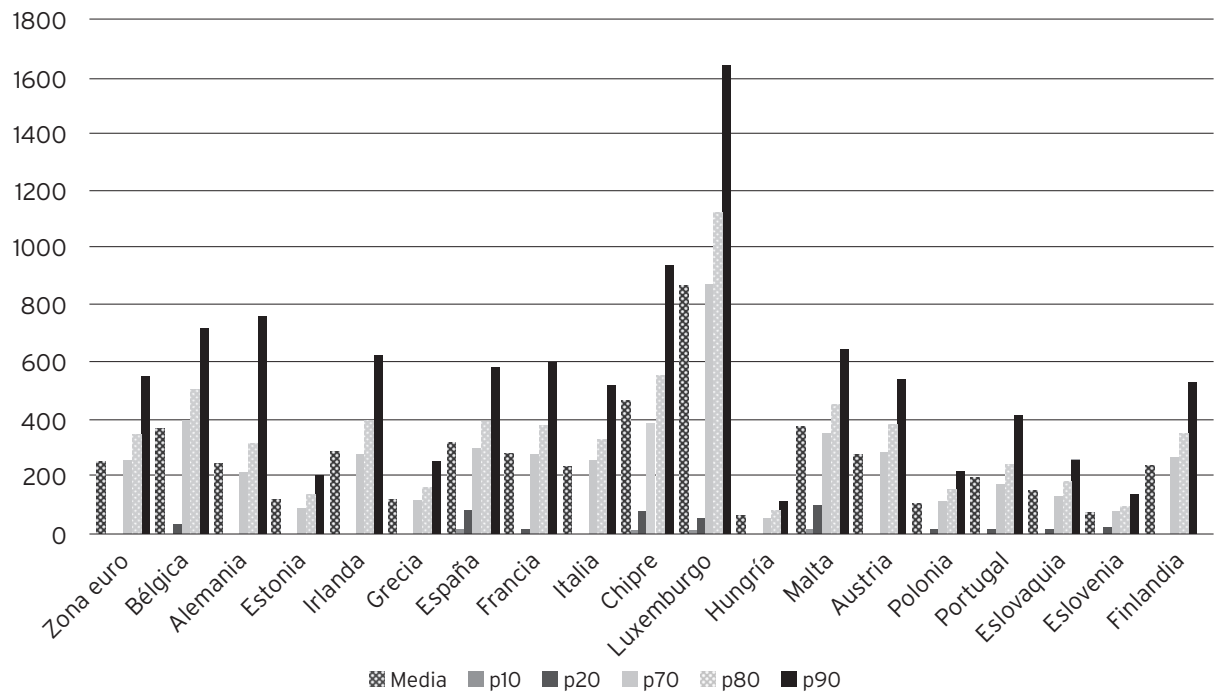
La fuente de datos utilizada para el análisis de la distribución de la riqueza en Europa es The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey, que ofrece datos comparables. El año que vamos a analizar es 2014. Fijamos nuestra atención en la distribución de las principales variables patrimoniales, ratios de endeudamiento de los hogares y análisis de la correlación entre la distribución de la riqueza y la renta.

El Gráfico 1 muestra, en miles de euros, las principales características de la distribución de la riqueza bruta (valor de todos los activos sin descontar deudas) por percentiles de renta. En el gráfico exclusivamente se ofrecen los percentiles extremos. Más concretamente, los dos primeros y los tres últimos. Esta selección permite observar las grandes diferencias que se producen entre la riqueza bruta media que posee el 10% de la población con mayor volumen de riqueza frente al 10% que se sitúa justo en el extremo contrario. Realmente, la riqueza de estos últimos es imperceptible en el gráfico. Es más, la riqueza del 20% de la población más pobre es tan baja que tan solo es observable para el caso de Bélgica, España, Luxemburgo, Chipre y Malta. En el Anexo 1 se ofrecen los datos completos que permitirán al lector profundizar en esta distribución. En todos los países existe una importante desigualdad, pero llama la atención especialmente Luxemburgo[8], y por encima de la media están también

7 Fagereng *et al.* (2016) estiman que las medidas de la riqueza neta basada en tasas de retorno conducen a graves errores, sobre todo si los retornos son heterogéneos.

8 Durante más de una década, entre 2005 y finales de 2016, la Unión Europea permitió a Luxemburgo mantener el secreto bancario y aplicar retenciones de impuestos más benévolas a las grandes fortunas. Esto puede explicar en gran medida los datos de desigualdad.

GRÁFICO 1. Patrimonio bruto por percentiles de renta (miles de euros, 2014)



Fuente: Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Elaboración propia.

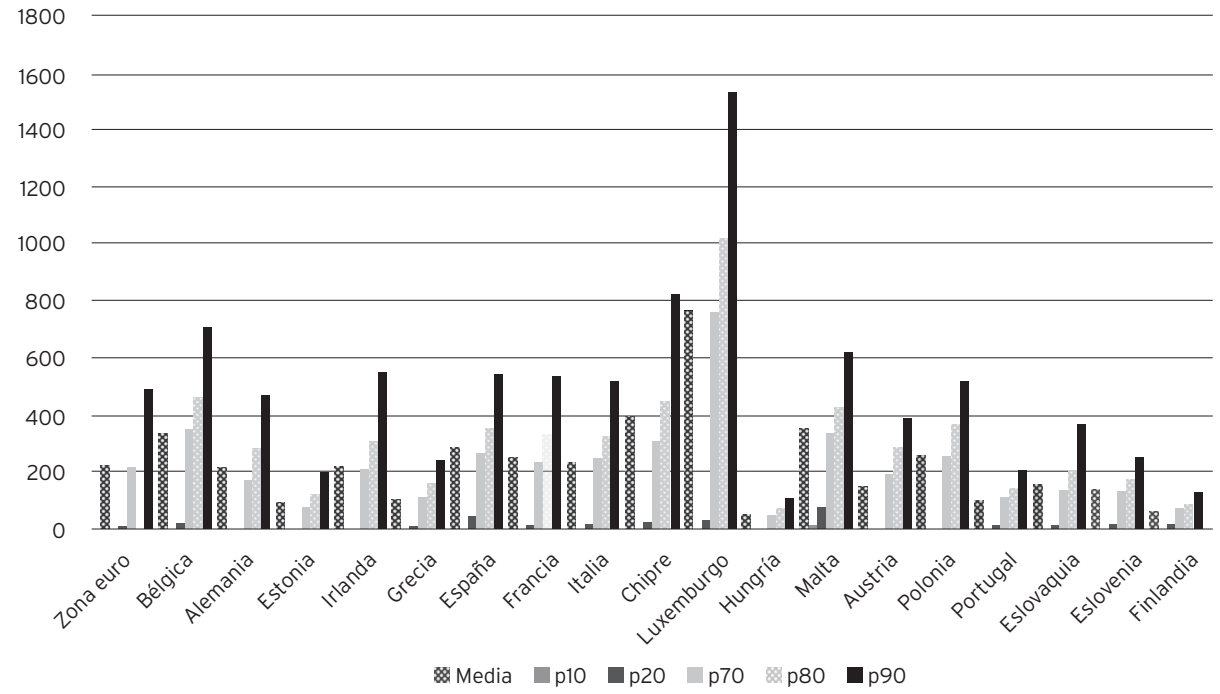
Bélgica, Irlanda, España, Francia, Chipre, Malta e incluso Finlandia.

Los Gráficos 2 y 3 y la Tabla 1 ofrecen también perfiles preocupantes de desigualdad, en este caso a través del análisis de la riqueza neta (riqueza bruta menos deudas) y de dos de los principales indicadores de desigualdad: Gini y Atkinson. Salvo en el caso de Luxemburgo, la desigualdad, cuando consideramos la riqueza neta, siendo muy importante, se suaviza. España, al igual que países como Francia o Finlandia, presenta datos parecidos a la media de la Unión Europea.

Los datos contemplados en la Tabla 1 no dejan lugar a dudas sobre el elevado grado de concentración de la riqueza en Europa. En países como Alemania o Austria el índice de Gini supera el 0,7. En otros como Holanda o Francia realmente está muy cerca del 0,7. En el resto oscila alrededor del 0,6, salvo en el caso de Eslovenia. Se confirman los datos que observábamos al revisar la literatura, y en Europa, a pesar de que presenta datos de desigualdad no tan extremos como Estados Unidos, son igualmente preocupantes los valores alcanzados en años recientes.

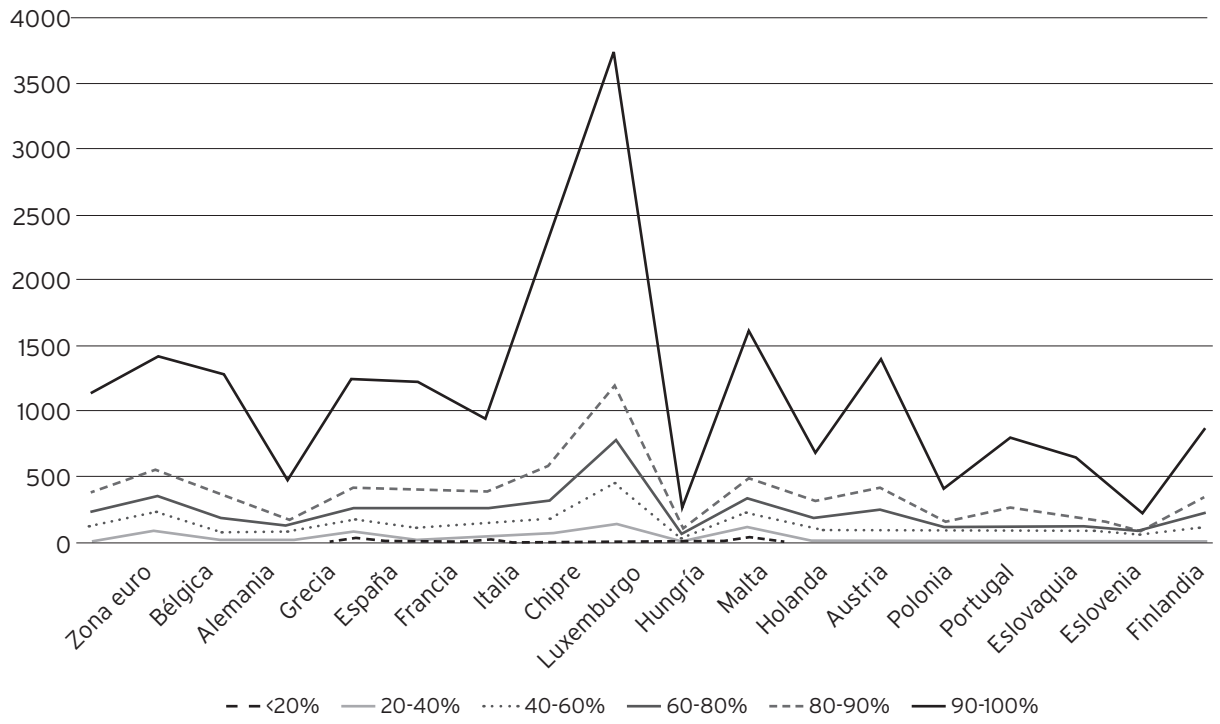
Además de lo dicho, se debe tener en cuenta que las muestras de cada país se obtienen de forma bastante compleja. A pesar de las peculiaridades propias de cada país, en todos ellos la no respuesta se trata a través de imputaciones múltiples y además la encuesta presenta un sobremuestreo en los hogares de riqueza elevada, lo cual es muy conveniente para contar con una muestra de hogares que represente adecuadamente a la población dado el pequeño número que los hogares más ricos suponen respecto al total. Es posible, sin embargo, que a

GRÁFICO 2. Patrimonio neto por percentiles de renta (miles de euros, 2014)



Fuente: Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Elaboración propia.

GRÁFICO 3. Distribución de patrimonio neto por percentiles de patrimonio



Fuente: Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Elaboración propia.

TABLA 1. Índice de Gini y Atkinson, patrimonio neto (2014)

	Índice de Gini	Atkinson (ε = 1)
Zona euro	0,685	0,713
Bélgica	0,589	0,660
Alemania	0,762	0,8
Grecia	0,599	0,589
España	0,599	0,573
Francia	0,676	0,714
Italia	0,603	0,645
Chipre	0,717	0,651
Luxemburgo	0,646	0,688
Hungría	0,643	0,565
Malta	0,586	0,574
Holanda	0,698	0,6
Austria	0,731	0,772
Polonia	0,587	0,584
Portugal	0,678	0,705
Eslovaquia	0,628	0,642
Eslovenia	0,492	0,428
Finlandia	0,648	0,683

Fuente: Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Elaboración propia.

pesar del sobremuestreo de los más ricos, estos estén subestimados. Es decir, la cola superior de la distribución de riqueza está subestimada, como sugieren las listas de ricos compiladas por periodistas (Vermeulen, 2014). Por tanto, las conclusiones sobre las fracciones más ricas de la población deberían ser entendidas como basadas en las estimaciones de cota inferior de su riqueza.

En la Tabla 2 se aportan datos de los importes medios de deuda en una selección de países de la Unión Europea en los dos extremos de la distribución: 20% de población con menor nivel de renta y el 10% de población más rica en términos de renta[9]. En la Zona Euro estas cifras son 6,8 y 89,6 miles de euros, respectivamente. En la franja de hogares más pobres destaca el nivel de endeudamiento de ese sector en Holanda con 17,2 miles de euros, Luxemburgo con 13,4 miles de euros, Chipre con 27 miles de euros y de los propios españoles con 22,3 miles de euros. En el extremo contrario, el 10% de población más rica en términos de renta está muy endeudada en Luxemburgo con 243,3 miles de euros, Holanda con 167,8 miles de euros y Finlandia con 126,2 miles de euros por ciudadano.

Las ratios deuda/total activos y deuda/renta bruta subrayan, de nuevo, la importancia de la desigualdad en el reparto de la riqueza en Europa, así como las desigualdades en el acceso al crédito e incluso las diferencias entre países en el régimen

9 Elegimos el 10% de la población más rica porque es el porcentaje realmente significativo en la concentración de la riqueza. El hecho de elegir un porcentaje del 20% para la población más pobre tiene el objetivo de apreciar que incluso tomando un porcentaje elevado este grupo de población no tiene prácticamente riqueza alguna.

TABLA 2. Media importe deuda. Ratios: deuda/activos, deuda/renta (2014)

2014	Media deuda en miles		Ratio deuda activos		Ratio deuda renta	
Tramos renta	**20%**	**90-100%**	**Menos 20%**	**90-100%**	**Menos 20%**	**90-100%**
Zona euro	6,8	89,6	117	7,2	101,1	81,5
Bélgica	5,3	73,2	96,5	2,6	49,1	54,3
Alemania	2,5	90,6	199,2	8	26,4	67,7
Grecia	9,7	17,7	116	2,7	328,7	30,8
España	22,3	72,1	85,7	7,5	405,3	73,8
Francia	3,9	87	63,6	6,3	36,6	95,6
Italia	7,8	50	106,7	5,2	149,1	46,7
Chipre	27	123,1	133,5	5,8	832,5	141,5
Luxemburgo	13,4	243,3	91,1	4	83,7	99,2
Hungría	3,9	11,4	94,6	5,2	178,1	39,4
Malta	2,4	49,3	38,6	2,7	37,2	60,4
Holanda	17,2	167,8	163,2	12	178,1	138,9
Austria	2	64,8	170,7	3,1	17,1	63,3
Polonia	0,6	14,3	81,9	2	12,7	30,2
Portugal	9,9	80,4	110,8	8,1	216,3	132,9
Eslovaquia	1,5	14	90,6	1,5	41,7	23,4
Eslovenia	1	12,2	77,6	6	56	33
Finlandia	5,4	126,2	186,9	9,4	46,3	101,4

Fuente: Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Elaboración propia.

de tenencia de la vivienda. Donde predomina la propiedad, resulta obligado el recurso al crédito, lo que explica tanto el elevado nivel de propietarios como de deudas entre los hogares con menor renta y riqueza en países como España.

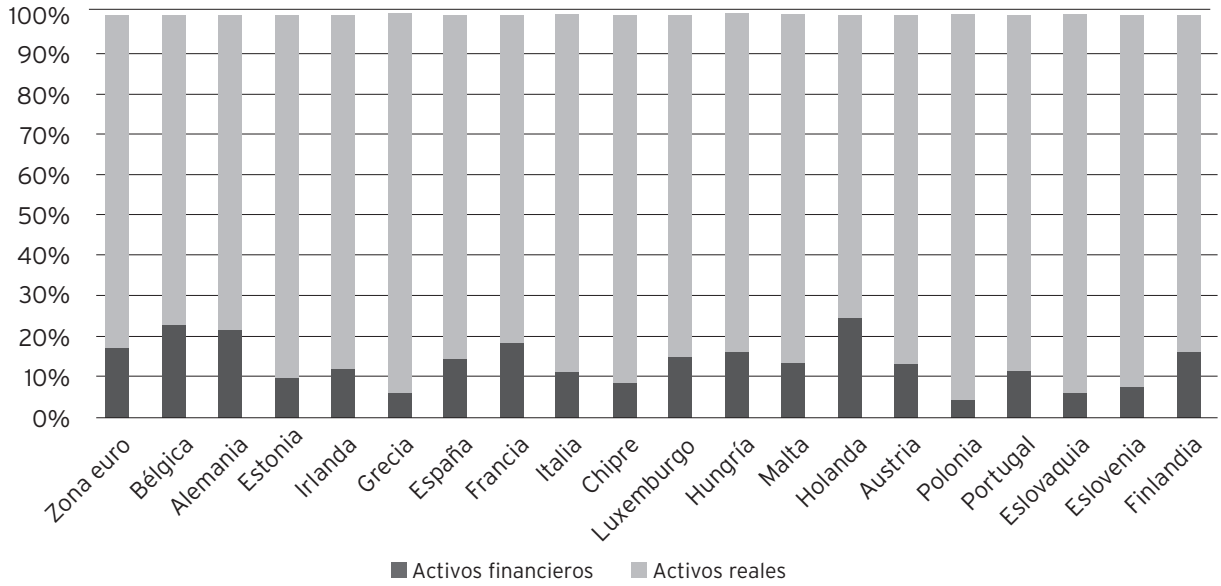
Por otro lado, los hogares más pobres en términos de riqueza tienen deudas superiores a su patrimonio en gran parte de los países, es decir, un patrimonio negativo. De hecho, en el promedio de la zona euro esta ratio es de 117%. La ratio deudas/renta bruta también es muy alta, pero algo más moderada. En este caso la media de la zona euro es de 101,1%.

El Gráfico 4 muestra de forma clara la preferencia de los propietarios de patrimonio por activos reales (bienes inmuebles, joyas, etc.) frente a los activos financieros (depósitos bancarios, acciones con y sin cotización en bolsa, fondos de inversiones, planes de pensiones, etc.). Alemania, Italia y Holanda son los únicos países donde estos últimos superan el 20% del valor del patrimonio total.

El Gráfico 5 muestra información que, en cierto sentido, nos permite apreciar el grado de dependencia que tiene la renta que poseen los hogares europeos de su riqueza. En concreto dicho gráfico refleja, en porcentaje y por decilas, la ratio renta neta/riqueza. Los hogares más ricos, en términos de riqueza en todos los países, coinciden con los que obtienen rentas superiores al 2% de su riqueza.

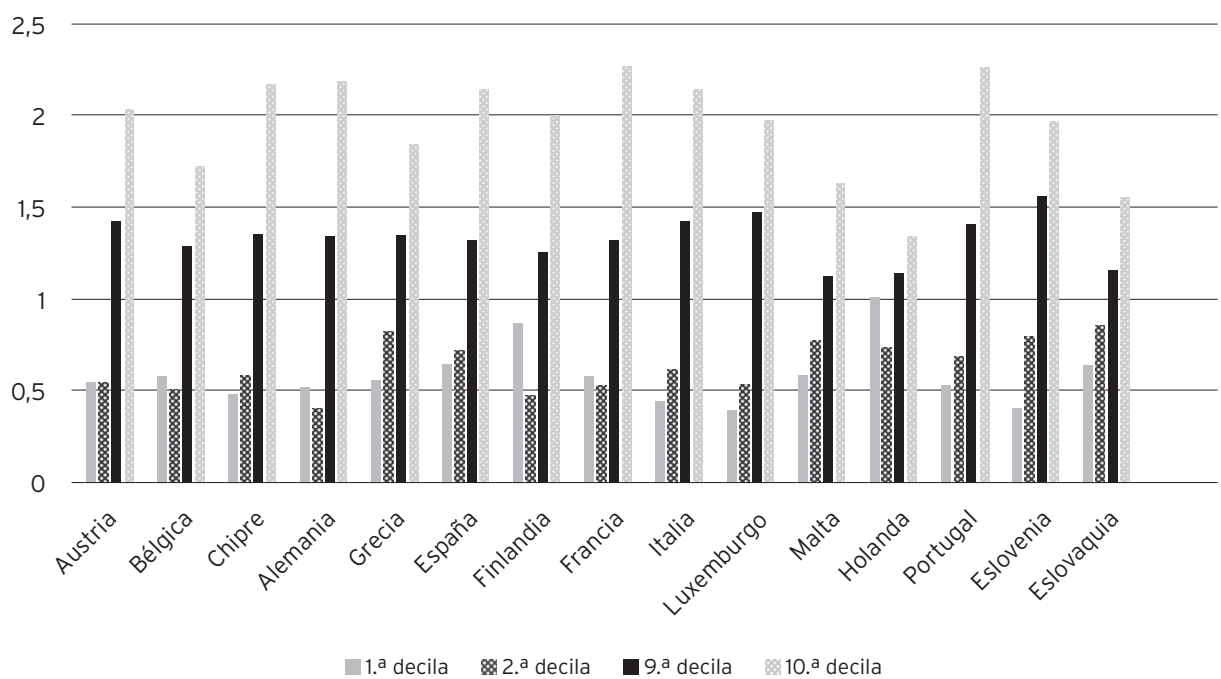
La Tabla 3 aporta los coeficientes de correlación entre renta bruta y riqueza bruta y neta y el coeficiente de correlación entre riqueza bruta y neta. Los datos son concluyentes: la correlación entre

GRÁFICO 4. Porcentaje de activos reales y activos financieros que integran el patrimonio bruto (2014)



Fuente: Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Elaboración propia.

GRÁFICO 5. Renta bruta de los hogares sobre la riqueza neta en porcentaje (2014)



Fuente: Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Elaboración propia.

TABLA 3. Correlación entre renta bruta y riqueza bruta y neta y entre riqueza bruta y neta

País	Renta bruta		Riqueza bruta
	Riqueza bruta	Riqueza neta	Riqueza Neta
Austria	0,28	0,27	1,00
Bélgica	0,19	0,18	0,99
Chipre	0,44	0,42	1,00
Alemania	0,39	0,36	0,99
Grecia	0,44	0,42	0,99
España	0,26	0,25	1,00
Finlandia	0,65	0,59	0,98
Francia	0,46	0,44	1,00
Italia	0,49	0,48	1,00
Luxemburgo	0,48	0,47	1,00
Malta	0,19	0,19	1,00
Holanda	0,33	0,25	0,88
Portugal	0,49	0,48	1,00
Eslovenia	0,39	0,38	1,00
Eslovaquia	0,29	0,28	0,99

Fuente: Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Elaboración propia.

riqueza bruta y neta es muy próxima a 1, incluso alcanza el 1 en muchos casos. La correlación de la riqueza y la renta es muy elevada en Finlandia (alrededor del 0,60) y en países como Italia, Portugal, Alemania, Grecia o Luxemburgo, cercana al 0,5. Estos niveles de correlación revelan la necesidad de investigar en profundidad la desigualdad de la riqueza si se quiere conocer de verdad las causas de la desigualdad y de la pobreza, aunque estas se midan en función de la renta.

2.4. Estimación de la distribución de la riqueza personal en España

Nuestras estimaciones para España parten de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) del Banco de España. Esta encuesta recoge las rentas, los activos, las deudas y el gasto de cada hogar. La EFF está formada por cinco olas que corresponden a los años 2002, 2005, 2008, 2011 y 2014. En cada ola se muestra, en relación con la riqueza, la composición y la distribución de los activos y de las deudas de los hogares. La encuesta ofrece datos longitudinales que se desarrollan a lo largo del tiempo, dado que desde la segunda edición de la EFF se entrevista a una parte de los hogares que colaboraron en ediciones anteriores y esto permite observar un subconjunto de hogares en varios momentos del tiempo y en algunos casos, durante un periodo de casi diez años.

Tenemos que hacer una consideración importante respecto a los datos de la ola 2014. La información que corresponde a esta quinta ola se incluye, cuando es posible, tal cual presenta los resultados el Banco de España. Los microdatos a fecha de finalización del presente trabajo no estaban disponibles. El resto de los resultados presentados desde 2002 a 2011 son elaboración propia de las autoras. El disponer de los microdatos de las cuatro primeras olas es lo que nos ha permitido profundizar en el análisis de la distribución de la riqueza y herencias y realizar las microsimulaciones que aportamos en el epígrafe 6.

Asimismo, hay que destacar que la encuesta presenta un sobremuestreo en los hogares de riqueza elevada, lo cual es muy conveniente para contar con una muestra de hogares que represente adecuadamente a la población dado el pequeño número que estos suponen respecto al total.

La EFF (Bover *et al.*, 2014) se basa en información del Impuesto sobre el patrimonio de 2007 para diseñar este sobremuestreo. Los datos corresponden aproximadamente a 700.000 hogares en los que se definen ocho estratos con una tasa creciente de representación en la muestra. El primer estrato está formado por los no

obligados a presentar declaración del Impuesto sobre el Patrimonio y el octavo por aquellos que poseen una riqueza superior a los 25 millones de euros. Esta fusión de los datos tributarios con la muestra poblacional hace que el uso de la EFF sea especialmente indicado para cumplir con los objetivos de este trabajo.

La riqueza se mide por su valor neto definido como el valor total de los activos menos las deudas. Se refiere, por tanto, al *stock* de recursos que se posee en un momento del tiempo. La variable de herencias se ha construido a partir de la información suministrada por la EFF, aunque no aparezca en la encuesta de forma explícita. Cada una de las cuestiones relativas a los diferentes activos integrantes de la riqueza incluye dentro de las alternativas posibles una referencia concreta al modo de adquisición del activo, contemplándose el hecho de que este haya sido adquirido por herencia. Si es así, lógicamente se recoge el valor en el momento en que lo heredaron del patrimonio propiedad de los sujetos muestrales. Salvo en la ola de 2002, en la que no se recogen los bienes empresariales adquiridos mediante herencias, en el resto de las olas el patrimonio heredado que hemos podido considerar está compuesto principalmente por activos inmobiliarios, negocios, joyas y obras de arte. Las donaciones no son recogidas por la encuesta en modo alguno, lo que impide su inclusión.

El periodo cubierto 2002-2014 permite, además, estudiar la evolución de las variables estudiadas durante una etapa de crecimiento y otra de recesión, lo cual es muy relevante para establecer los efectos asimétricos del ciclo económico sobre la desigualdad.

A continuación se presenta una síntesis de los principales resultados obtenidos en nuestras estimaciones de la distribución da la riqueza y las herencias.

2.4.1. Resultados de la distribución de la riqueza neta por decilas de riqueza y de renta

En la Tabla 4 ofrecemos los principales estadísticos de la EFF relativos al tema que nos ocupa: número de observaciones, valor medio, mediana y máximo del patrimonio neto en cada ola. Se aprecia que la riqueza neta media, considerando todas las observaciones, crece de forma continuada hasta el año 2011, momento en que experimentó un ligero descenso, registrando una importante caída en 2014. La riqueza neta mediana muestra una evolución similar, con caída en 2011, aún más acusada en 2014. Por su parte, el número de observaciones aumenta a lo largo del periodo considerado, y se estabiliza en 2011, situándose alrededor de 6100 entrevistas. Esta primera aproximación pone de manifiesto la incidencia de la crisis en el patrimonio medio de las familias.

Para analizar la distribución de la riqueza comenzamos con una primera partición de las observaciones en cinco percentiles. Es así como ofrecen el resumen de resultados los documentos síntesis de

TABLA 4. Características y estadísticos de la riqueza neta

	2002	2005	2008	2011	2014
Observaciones	5143	5962	6197	6106	
Mediana	96.300	176.563	179.230	154.947	119.400
Media	154.091	257.490,5	285.090,1	268.011,4	245.600
Valor máximo	283.000.000	237.000.000	337.000.000	124.000.000	*

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

TABLA 5. Valores en euros riqueza neta en los puntos de cortes de cada percentil (en euros)

Euros	2002	2005	2008	2011
r(r1)	40.750	68.769	74.014	64.475
r(r2)	96.300	176.564	179.230	154.947
r(r3)	181.000	302.338	326.099	298.309
r(r4)	322.570	514.854	599.313	533.809

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

la EFF y de esa forma podemos, entre otras cosas, contrastar la veracidad de nuestras estimaciones y agregar datos para 2014.

La Tabla 5 recoge los valores de la riqueza neta en los puntos de corte de cada uno de los cinco percentiles. Esta información la hemos estimado hasta 2011 por la carencia de microdatos ya señalada para 2014.

En 2002, el 25% de la población (ordenada por percentiles de patrimonio neto de menor a mayor) más pobre poseía una riqueza media menor de 40.750 euros, el 50% menor de 96.300 euros, el 75% menor de 181.000 euros y el 90% menor de 322.569 euros. El 10% de los encuestados con mayor riqueza poseía una riqueza media mayor de 322.569 euros. El detalle de 2005 es bastante similar: el 25% de la población posee una riqueza menor de 68.768 euros, el 50% menor de 176.563 euros, el 75% menor de 302.337 euros, el 90% menor de 514.354 y el 10% mayor de 514.354 euros. En 2008 aparece que el 25% de la población posee una riqueza menor de 74.014 euros, el 50% menor de 179.230 euros, el 75% menor de 326.098 euros, el 90% menor de 599.313 y el 10% mayor de 599.313 euros. Finalmente, en 2011 el 25% de la población poseía una riqueza menor de 64.475 euros, el 50% menor de 154.947 euros, el 75% menor de 298.308 euros, el 90% menor de 533.809 y el 10% mayor de 533.809 euros.

Por tanto, en todos los años considerados se contrasta el hecho de que los niveles de riqueza más elevada se concentran en un porcentaje de población reducido (10%), mientras que el 50% de la población posee un patrimonio bastante más bajo, como máximo de 96.300 euros en 2002, aunque sube de forma considerable en 2008 hasta un máximo de 179.230 euros, para caer en 2011. Esta evolución se explica por la subida de precios de los inmuebles acaecida entre 2002 y 2008, ya que la vivienda propia es el componente principal de los hogares con patrimonios medios o bajos, y la posterior caída del mercado inmobiliario.

En la Tabla 6 se muestran los valores medios y la mediana de la variable riqueza neta en los cinco percentiles. Concretamente, los valores medios aparecen representados en el Gráfico 6, mientras que los valores de la mediana por percentiles se recogen en el Gráfico 7. Se ha añadido una columna correspondiente a la ola de 2014. Hay que tener en cuenta, de nuevo, que este resultado se ha tomado directamente del boletín del Banco de España.

En la ola de 2002 la riqueza neta mediana del quinto percentil era 57 veces la del primero, mientras que la media es 48. La mediana del segundo percentil supone ocho veces la del primero y la media es cinco veces mayor. La riqueza mediana y media del quinto percentil es más de cuatro

TABLA 6. Riqueza mediana y media por percentiles (5)

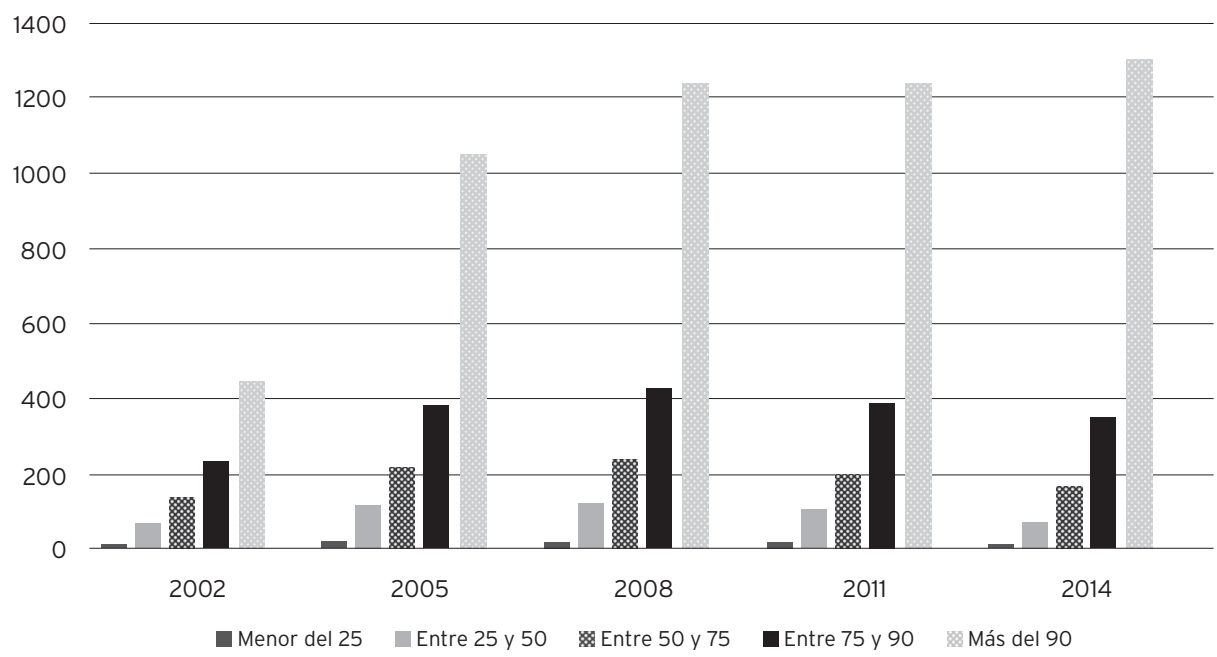
Riqueza (miles euros)	2002		2005		2008		2011		2014	
	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media
Menor del 25	8,3	13,4	6,7	19,2	7,6	21,3	8,5	19,0	0,5	-1,3
Entre 25 y 50	68,1	68,6	119,9	120,1	121,7	124,6	108,4	109,4	75,1	75,9
Entre 50 y 75	126,8	131,7	231,4	232,5	239,3	239,6	210,4	215,0	177,5	178,9
Entre 75 y 90	231,4	237,0	377,3	387,9	413,8	426,8	374,6	392,0	335,2	349,6
Más del 90	472,8	650,3	740,5	1061,9	850,4	1244,6	851,4	1229,4	789,8	1295,6

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

veces superior a los valores de media y mediana globales (96.300 y 154.091 euros, respectivamente, ver Tabla 4).

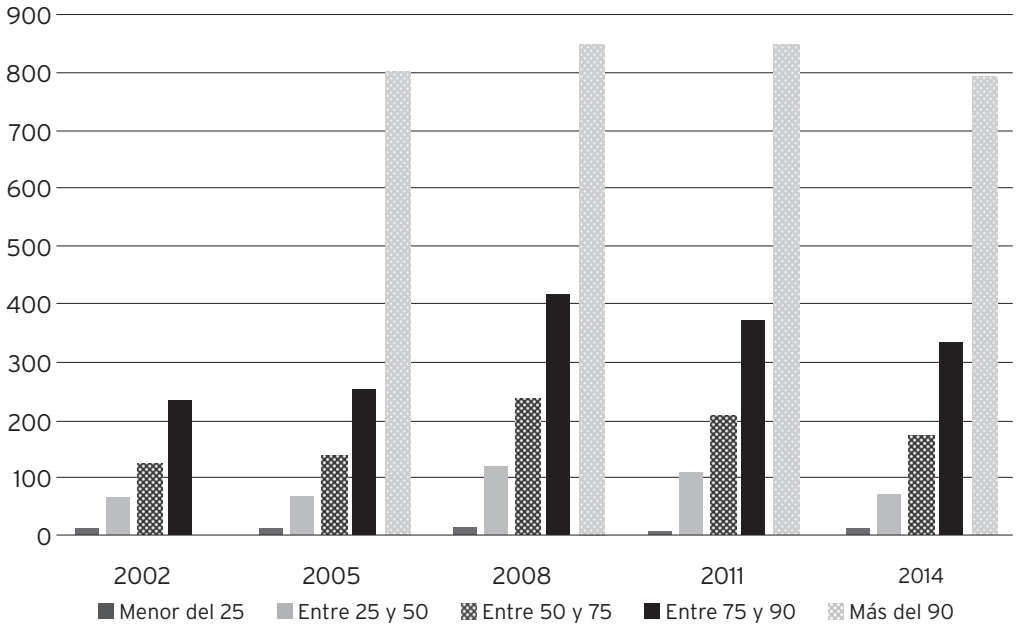
En la ola de 2005 la riqueza neta mediana del quinto percentil fue 110 veces la del primero mientras que la media fue 55. La mediana del segundo percentil supone 17 veces la del primero y la media seis. La riqueza mediana y media del quinto percentil es más de cuatro veces superior a los valores globales (176.563 euros y 257.490 euros, respectivamente, ver Tabla 4). Estas desigualdades se repiten más o menos en 2008. En la ola las desigualdades son algo menores y la riqueza neta mediana del quinto percentil fue 99 veces la del primero mientras que la media fue 64 para subir de forma destacable en la ola 2014. En esta última ola disminuyen los valores de la mediana y de la moda del primer

GRÁFICO 6. Valores medios de la riqueza neta por percentiles de riqueza



Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

GRÁFICO 7. Valores mediana de la riqueza neta por percentiles de riqueza



Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

y segundo percentil, incluso no es apreciable en el Gráfico 6, el valor mediano del patrimonio del 25% de población más pobre.

En definitiva, nos enfrentamos a una desigualdad cada vez más llamativa y la brecha entre los extremos se ha hecho más profunda durante los años de crisis. El 10% más rico de la población en 2002 era propietario de una riqueza neta promedio de 650.000 euros, que se elevó hasta los 1.229.404 euros en 2011 y 1.295.600 euros en 2014. El incremento más fuerte se dio entre el año 2002 y 2005, mientras que entre 2008 y 2011 decreció ligeramente. Estas cantidades se reducían a 13.413 euros y 19.007 euros para el 25% con menor patrimonio. El incremento, tanto porcentual como en valor absoluto, es mucho menor para los hogares más desfavorecidos.

En cualquier caso, los cinco percentiles en que hemos distribuido la población y su riqueza no alcanzan a mostrar adecuadamente la creciente desigualdad de la riqueza, ni la importancia de su magnitud actual. Esto es así porque no es el 10% de la población más rica considerado anteriormente el que ostenta un porcentaje mayor de riqueza. Esta aún aparece concentrada en un menor porcentaje de población. Resulta muy conveniente, en consecuencia, dividir la población en más percentiles para poder observar de forma adecuada el grado de concentración.

Si dividimos la población en nueve percentiles, ajustados a una división de la población que resulte interesante con el objetivo de apreciar mejor las desigualdades en la distribución de la riqueza, los resultados son aún más concluyentes. El 1% de la población es propietaria de una riqueza media neta superior a 1.800.000 euros, mientras que el 50% de la población no alcanza los 150.000 euros.

Además, el 1% más pobre, es decir, con el importe de riqueza más bajo, realmente no presenta evolución alguna y no posee riqueza monetaria apreciable. Pero, es más, esta conclusión podría hacerse extensiva al 10% de la población que tiene menos riqueza. Como podemos observar en la Tabla 7, este 10% tampoco presenta evolución alguna y su riqueza se reduce a 3000 euros de media.

La concentración real de la riqueza está en manos del 25% de la población más rica y de forma más concreta en el 1% de la población más rica. Este ultimo 1% ha más que duplicado su patrimonio neto desde 2002. En media, en 2002 este suponía 923.908 euros y en 2011 alcanzó los 1.859.682 euros.

Los resultados son claros: la concentración va unida a la desigualdad. Los hogares con patrimonio realmente escaso (incluyendo vivienda) son una inmensa mayoría, con una riqueza realmente baja (incluye la vivienda propia). Los ricos son pocos y acumulan la mayor parte de la riqueza neta del país.

El Gráfico 8 muestra de forma visual el perfil ascendente de la riqueza neta del 1% de la población más rica y quedan claras las diferencias tan abismales que se producen con los cuatro primeros percentiles, diferencias que también son muy relevantes con el resto de los percentiles. Por otro lado, este gráfico también pone de manifiesto la importancia que tiene dividir la población en los percentiles adecuados para apreciar la verdadera evolución de la distribución de la riqueza, y se constata que el salto tan importante de los más ricos se produce en los diez últimos años. Este incremento de la riqueza neta media, como hemos subrayado, se concentra en un 1% de la población, pero no queremos obviar que son los dos percentiles más altos los que muestran una evolución al alza clara. Por el contrario, los cuatro percentiles, incluso cinco, con riqueza neta más baja tienen perfil muy plano, incluso con descensos reseñables.

En consecuencia, España no ha sido diferente al resto del mundo en cuanto a concentración de la riqueza se refiere y en este sentido es también testigo del fracaso de la aplicación de políticas fiscales redistributivas.

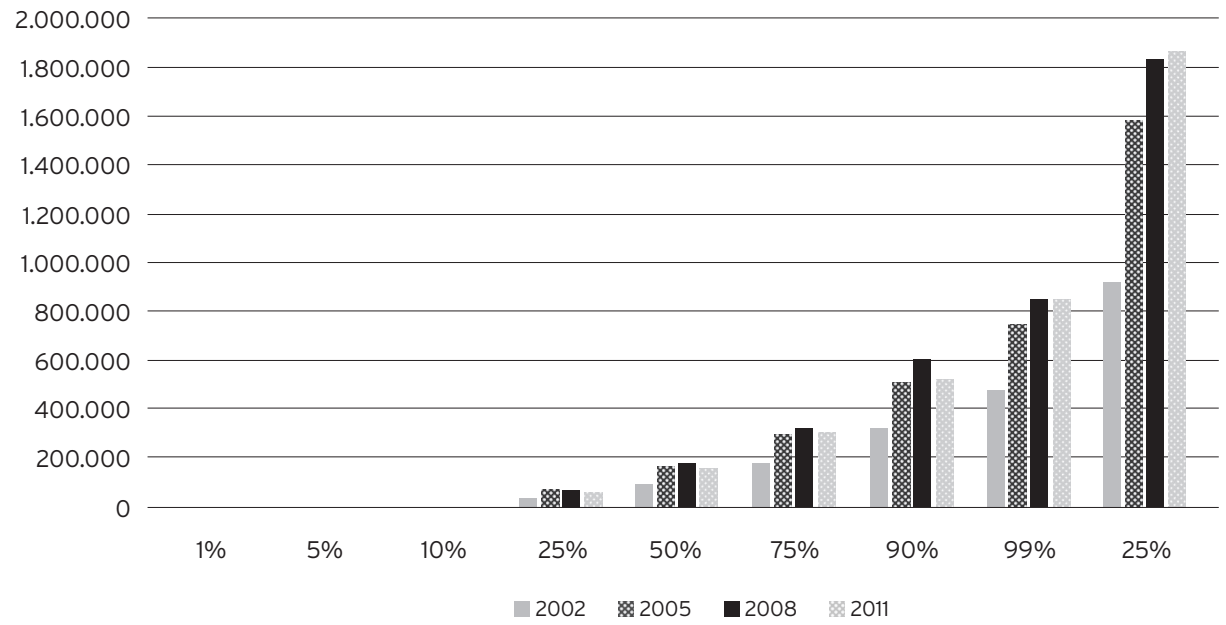
Una de las cuestiones en las que más hemos insistido en este trabajo es en la posible relación que existe entre la riqueza de las familias y su estatus socioeconómico, medido a través de la renta, estatus que en un buen número de casos perdura a lo largo de generaciones. Es decir, defendemos que

TABLA 7. Riqueza neta media por percentiles de riqueza (9) (en euros)

Percentil	2002	2005	2008	2011
1%	1	1	1	1
5%	506	100	1	1
10%	3000	2500	2000	3007
25%	40.750	68.769	74.014	64.475
50%	96.300	176.564	179.230	154.947
75%	181.000	302.338	326.099	298.309
90%	322.570	514.354	599.313	533.809
95%	472.799	740.503	851.141	859.856
99%	923.808	1.585.888	1.840.416	1.859.682

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

GRÁFICO 8. **Evolución de la riqueza neta media por percentiles de riqueza neta**



Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

existe una alta dependencia entre riqueza neta, sea cual sea su forma de adquisición, y renta. Para intentar contrastar esta idea se puede recurrir de nuevo a los datos de la EFF. Recordamos en este sentido que esta encuesta facilita datos de renta y riqueza. En este caso, hemos ordenado la población de menor a mayor renta y la hemos dividido en seis percentiles, que es la distribución que mejor se ajusta a los datos de tramos de renta ofrecidos en la EFF. Es importante subrayar que tanto la renta como la riqueza consideradas se recogen por hogares. A cada uno de los percentiles le hemos atribuido una riqueza neta media.

En la Tabla 8 hemos recogido los puntos de corte de renta de cada uno de los percentiles. El primer percentil cubre las observaciones muestrales que tienen una renta en euros entre 0 y 11.886; el segundo serían los hogares con más de 11.886 y menos de 18.725; el tercero con más de 18.725 euros de renta y menos de 27.500; el cuarto con más de 27.500 y menos de 41.322; el quinto con más de 41.322 y menos de 56.671; y finalmente estarían los que tienen más de 56.671 de renta.

La Tabla 9 recoge la distribución de la riqueza media por tramos de renta. Parece claro que existe una dependencia entre riqueza y renta. Cuanto mayor es la renta, mayor es también la riqueza neta. A medida que aumenta la renta aumenta la riqueza. La riqueza media se ha incrementado de forma considerable entre 2002 y 2014 en todos los percentiles, pero únicamente en el último se ha duplicado. En 2002 y 2008 predominan los incrementos en la riqueza media, años en los que se producen los principales aumentos.

Entre 2008 y 2014 se producen caídas generalizadas en la riqueza media de todos los percentiles. Realmente ya en 2008 en los percentiles 3.º y 4.º se registran ligeras caídas, que se hacen más intensas y

TABLA 8. Puntos de corte de los percentiles de renta

	2002	2005	2008	2011
r(r1)	11.886,0	11.199,6	12.750,8	12.592,9
r(r2)	18.725,0	18.672,3	21.284,8	20.476,0
r(r3)	27.500,0	28.310,1	30.270,6	30.714,0
r(r4)	41.322,0	43.295,4	45.457,5	47.064,0
r(r5)	56.671,0	61.288,4	62.147,6	65.011,0

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

TABLA 9. Distribución de la riqueza media por tramos de renta (en miles de euros)

Tramo de renta	2002	2005	2008	2011	2014
<20	72,5	128,1	138,5	129,5	84,9
20-40	95,9	153,0	176,2	156,7	125,2
40-60	115,8	450,4	215,7	184,9	195,5
60-80	157,2	255,2	279,0	286,0	259
80-90	210,2	377,9	359,0	339,6	300,5
90-100	447,2	731,6	872,1	820,5	823,4

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

se generalizan en los años siguientes. Los cambios en la riqueza neta son mucho más evidentes que en la renta. En la Tabla 8 observamos cómo los puntos de corte en renta de los diferentes percentiles subieron, aunque de forma muy suave, a lo largo de todo el periodo considerado. Los incrementos de riqueza, si bien terminan en 2008, son mucho más acusados. La crisis inmobiliaria se produce, sobre todo, a partir de dicho año.

Aunque aparentemente existe dependencia entre riqueza y renta, la causalidad no queda demostrada. Hemos comprobado los valores de χ^2 para las cuatro olas, encontrando la existencia de correlación entre riqueza y renta durante todos los periodos analizados.

2.4.2. Distribución de las herencias

Como comentamos en la introducción del capítulo, las herencias son uno de los factores más influyentes en la perpetuación de la desigualdad. La variable la hemos construido a partir de la EFF. Cada una de las cuestiones relativas a los diferentes activos integrantes de la riqueza incluye una referencia concreta al modo de adquisición del activo. Si el activo fue adquirido mediante herencia, lo incluimos como tal en el momento de la adquisición de la propiedad por parte de los sujetos muestrales. Salvo en la ola de 2002, en la que la EFF no recoge los bienes empresariales adquiridos mediante herencias, en el resto de las olas el patrimonio heredado que hemos considerado está compuesto por activos inmobiliarios, negocios, joyas y obras de arte. Las donaciones no son recogidas por la encuesta en modo alguno, lo que impide su inclusión. En este sentido, la variable de distribución de las herencias por tramos de riqueza está condicionada por el menor número de observaciones en cada percentil que reciben herencias, aunque se con-

sideren únicamente cinco percentiles. Este número es bajo y condiciona severamente el análisis. A pesar de esto, lo primero que se observa es la gran concentración que se produce en el quinto percentil de riqueza. La concentración de herencias se produce desde los dos puntos de vista posibles: la mayor parte de los encuestados que declaran activos cuyo origen es una herencia se sitúan en el último percentil y, además, el valor medio de las herencias es el que presenta una evolución más alcista (Tabla 10).

En 2002, la media de herencia confesada por los encuestados de primer percentil de riqueza neta era de 652 euros y en 2011 esta media ascendía a 8010. En el quinto percentil la herencia media en 2002 era 43.165,8 y en 2011 se había multiplicado prácticamente por cinco, ascendiendo a 196.827. En este último año, las diferencias entre el último percentil y el primero eran de 25 veces más de herencia a favor de los encuestados situados en el percentil de riqueza neta más alta. Tales datos parecen evidenciar también una relación de dependencia, que no de causalidad, entre riqueza y herencia.

En el año 2011, el segundo percentil presenta un valor de herencia medio muy alto. Esto es debido a que en ese año uno de los encuestados contemplados en dicho percentil de riqueza recibió una herencia muy alta, lo que sesga al alza la media del conjunto de encuestados en dicho percentil de riqueza. En concreto, se observa una herencia por valor de 5.194.024 euros.

2.4.3. Principales índices de la distribución de la riqueza y las herencias

A continuación, ofrecemos el índice de Gini y el índice de Atkinson como aproximación a la desigualdad en la distribución de la riqueza y al papel de la herencia como forma de obtención de dicha riqueza. La base de datos utilizada es de nuevo la EFF. Según los resultados que se muestran en el Tabla 11, en 2002 el valor superior de riqueza del percentil 90 multiplicaba más de 125 veces el valor de las riquezas medias situadas en el primer percentil. Estas diferencias aumentaron y mucho en los años 2005 y 2008.

Si la ratio se refiere a los percentiles medios de la distribución, se aprecia que el p25/p50 muestra valores mucho más próximos aunque más bajos a los del percentil 25. Estos vienen a suponer algo menos de la mitad el 40% del valor del percentil 50.

El índice de Gini de la riqueza supera el 0,55 en las cuatro olas de la EFF. Aumentó significativamente hasta el 0,602 en el último año, aunque entre la primera ola y la segunda disminuyó ligeramente. El p25/p50 prácticamente no se movió

TABLA 10. Media de herencias por percentiles de riqueza neta (en euros)

Medias	2002	2005	2008	2011
Percentil 1	652	1213	3609	8010
Percentil 2	3367	4737	9842	37.947
Percentil 3	6.231	5.900	18.454	25.086
Percentil 4	9.841	11.676	41.496	56.583
Percentil 5	43.166	72.642	132.154	196.828

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

TABLA 11. Índices de desigualdad de la riqueza neta y herencias

Año	Riqueza				Herencias	
	p90/p10	p25/p50	Gini	Atkinson (1)	Gini	Atkinson (1)
2002	125,6	0,4114	0,573	0,6881	0,936	0,996
2005	246,3	0,3842	0,562	0,7456	0,950	0,998
2008	335,9	0,4098	0,584	0,7828	0,911	0,996
2011	191,1	0,4174	0,602	0,7794	0,924	0,997

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

del 40%. El índice de Atkinson también empeoró, a pesar de una leve mejoría en el último intervalo. En general, todos los indicadores muestran un crecimiento muy importante de la desigualdad en la distribución de la riqueza entre 2002 y 2011.

Los valores de los indicadores anteriores alcanzan valores extremadamente elevados en el caso de la distribución de las herencias. El Gini supera el 0,9 y el índice de Atkinson (1) alcanza el 0,99 con un parámetro de aversión a la desigualdad igual a 1. No se incluye el p90/p10, ni el p25/p50 debido a que la escasez de observaciones no permite sacar conclusiones generales.

2.5. Distribución de la riqueza por grupos de activos

En la Tabla 12 se han recogido los pesos y valores medianos que los distintos tipos de activos representan en la riqueza neta de los hogares, incluyendo para las cinco olas el porcentaje de hogares que poseen el activo y la mediana en miles de euros para los hogares que poseen el activo.

Las cuentas bancarias para pagos forman parte del patrimonio de la inmensa mayoría de los encuestados. Así, en 2002 el 97% se declaraban propietarios de este tipo de activo. Durante el periodo 2002-2014 no baja del 90%. Sin embargo, el valor mediano del mismo es siempre bastante bajo, suponiendo 3000 euros en 2014. La vivienda habitual es declarada por más del 80% de los encuestados durante todo el periodo. Otras propiedades inmobiliarias tales como segundas y ulteriores viviendas, plazas de garaje o trasteros aparecen incluidas en el patrimonio del 30,1% en 2002 y del 39,8% en 2014. Creció y mucho, a lo largo del periodo analizado, la popularidad de este último activo. Por el contrario, los títulos de renta fija formaban parte tan solo del patrimonio del 0,6 de los encuestados en 2014.

El peso relativo de cada activo patrimonial (Gráfico 9) muestra un perfil bastante distinto al que se acaba de enunciar. La vivienda era el activo más importante de las familias y sigue siéndolo durante todo el periodo. La mediana del valor del activo para los hogares que lo poseen ha crecido en 2014 respecto a 2002, pero disminuye respecto a 2008. El valor de la vivienda principal crece mucho en la segunda y en la tercera ola respecto al año 2002, pero luego cae en 30.000 euros en 2011 y 26.000 euros en 2014. Después de la vivienda principal, la ordenación durante todo el periodo analizado es la siguiente: en segundo lugar figuran otros activos inmobiliarios; en tercero negocios; en cuarto cuentas bancarias no destinadas a pagos; en quinto renta fija; en sexto acciones cotizadas, acciones no cotizadas y fondos de inversión, que es el activo financiero que más aumenta de valor en 2014. A la cola están joyas, obras

TABLA 12. Distribución según el tipo de activos. Mediana en miles de euros

	2002		2005		2008		2011		2014	
	% hogar con activos	Mediana	% hogar con activos	Mediana	% hogar con activos	Mediana	% hogar con activos	Mediana	% hogar con activos	Mediana
Vivienda principal	81,9	97,8	81,3	180,3	82,7	180,3	83,1	150,3	80,4	124,2
Otras propiedades inmobiliarias	30,1	66,1	34,5	104,5	36,1	120,2	40,2	105,8	39,8	80,2
Negocios	12,4	33,3	11,1	61,3	12	71,9	12,3	43	11,1	40,9
Joyas, obras arte	18,2	1,4	19,3	2,6	17,2	3	22,6	3	18	3
Cuentas bancarias para pagos	97,7	1,8	92,3	3	90,6	3,2	93,8	6,3	93,1	3
Cuentas bancarias no para pagos	16,8	12	18,5	12	24,2	16,4	23,6	18,4	22	22,6
Acciones cotizadas en bolsa	10,8	5,8	11,4	6	10,4	6,5	11	7	11,4	11,6
Acciones no cotizadas en bolsa	2,3	13,8	2,1	17	1,3	12,9	1,8	12	1,9	12
Valores de renta fija	1,9	12	0,5	24	1,4	20,6	2,1	12	0,6	24,6
Fondos de inversión	7,2	12	8,7	18	5,6	14,9	5,7	10	6	39,3
Planes de pensiones	24	6,4	29,3	6,3	25,6	8,3	26,5	8,2	26,1	10

Fuente: EFF. Elaboración propia.

de arte y antigüedades y cuentas bancarias para pagos.

Para analizar el efecto diferencial de la crisis económica, la Tabla 13 presenta la información relativa a la mediana del valor del activo de los años 2005 y 2014 según los tramos de riqueza. El valor de la vivienda principal creció en dicho periodo solo para los hogares en el primer cuartil y en todos los demás disminuyó, sufriendo la mayor caída los hogares en el percentil de riqueza de 75 a 90. La evolución temporal del valor mediano de otras propiedades inmobiliarias es decreciente para todos los percentiles de riqueza neta menos para el decil más rico, que no varía. El valor mediano de los fondos de inversión, acciones no cotizadas y cotizadas, títulos de renta fija y planes de pensiones, aumentó notablemente entre 2005 y 2014, fundamentalmente en los percentiles de mayor riqueza. Para el resto de los activos no se aprecia ningún patrón claro, con subidas y bajadas no correlacionadas con los percentiles de riqueza.

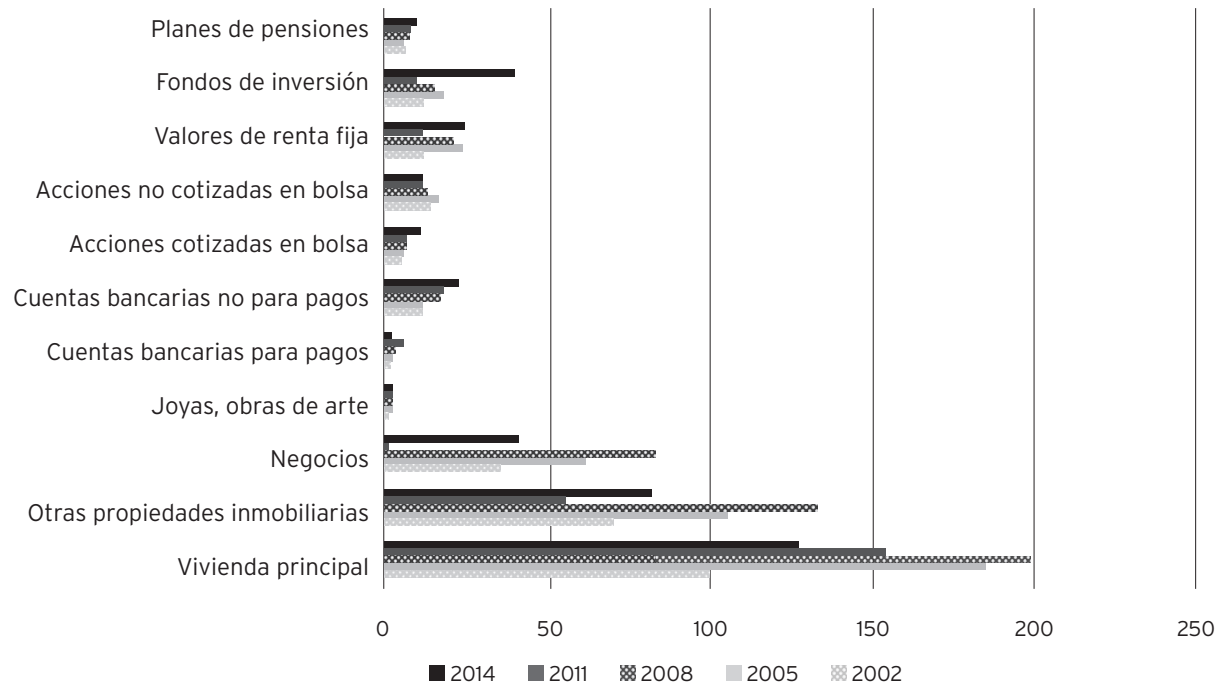
En consecuencia, los activos preferidos por los grandes patrimonios no son las viviendas, generalmente decantándose, sobre todo en 2014, por activos financieros, y dentro de estos predominan las acciones no cotizadas y los fondos de inversión.

TABLA 13. Mediana por activos y por percentiles de riqueza (en miles de euros)

	2005					2014				
Tramos de riqueza	<25	25-50	50-75	75-90	90-100	<25	25-50	50-75	75-90	90-100
Vivienda principal	59,7	120,2	210,4	270,5	360,6	90	80,7	150	198,1	300
Otras propiedades inmobiliarias	65,5	44,9	65,5	143	300	40	30	58,9	119	300
Negocios		36,3	26,4	89,5	212,2	10,6	11,8	32,6	60	231,9
Joyas, obras arte	1,4	1,2	2,4	3	7,2	1,4	1,9	3	3	13,2
Cuentas bancarias para pagos	1	1,6	2,4	3,3	6,2	1	2	3,4	6	12
Cuentas bancarias no para pagos	9.3	9	13,2	19,8	20,5	5,2	15,7	20	35,7	60
Acciones cotizadas en bolsa	5.5	2	4,4	4,9	13,2	3,5	3	4,3	9,7	50
Acciones no cotizadas en bolsa	n	8	10,9	11,9	43,1	n	n	32,5	9,2	142,8
Valores de renta fija	n	n	13,2	19,8	20,5	n	n	n	25	50,3
Fondos de inversión	7,4	6,5	9,6	16,9	32,3	n	15	25	21,9	67,6
Planes de pensiones	1,8	3,5	5	12	21,8	4	4,3	8,6	20,4	55,6

Fuente: EFF. Elaboración propia.

GRÁFICO 9. Importe mediana (en miles de euros)



Fuente: EFF. Elaboración propia.

2.6. Propuestas de reforma de la imposición sobre la riqueza personal

En los epígrafes anteriores se han mostrado estimaciones de la desigualdad en la distribución de la riqueza, tanto del patrimonio como de las herencias, y los resultados resultan preocupantes ya no solo por los elevados niveles de desigualdad, sino por los aumentos observados en los últimos años. En este contexto es necesario revisar la situación y reclamar un mayor protagonismo de la imposición personal sobre la riqueza (impuesto sobre el patrimonio neto e impuesto sobre sucesiones y donaciones). Sin embargo, estos impuestos, incluso aquellos que únicamente gravan las rentas del capital, han caído de forma muy notable en los últimos cuarenta años (Arrondel y Mamsson, 2013) y su existencia suele ir acompañada de fuertes controversias (Wrede, 2014; Contreras, 2016). Concretamente, el impuesto sobre el patrimonio neto actualmente está vigente únicamente en cuatro países europeos: Francia, Noruega, Suiza y España. El impuesto sobre sucesiones y donaciones, sin embargo, sí es una figura clásica en la mayor parte de los sistemas tributarios de países democráticos, si bien es cierto que su importancia recaudatoria es escasa, rara vez superando el 0,5% del PIB (Pablos, 2015).

La equidad es la razón principal que suele utilizarse para la aplicación de estos impuestos. Son varios los argumentos utilizados en este sentido: la riqueza en sí misma es un índice de capacidad de pago con independencia de la rentabilidad del patrimonio; el gravamen del patrimonio contribuye a gravar las ganancias de capital no realizadas y puede contribuir a aumentar la progresividad del sistema; y estos impuestos incrementan los tipos efectivos que soportan determinadas rentas del capital. Incluso, se ha defendido que la riqueza heredada podría actuar como un predictor del estatus económico de la siguiente generación. Además, en la línea de argumentación de Bossmann *et al.* (2007), es importante el gravamen de herencias y riqueza personal porque los ingresos conseguidos pueden contribuir a la realización de gastos de tipo redistributivo.

Existen otros argumentos robustos para defender la imposición sobre la riqueza personal además de la equidad (Pablos y Martínez, 2017), destacando, entre otros, la posible utilidad del impuesto sobre el patrimonio neto como instrumento de control. Se suele argumentar que ayuda a la comprobación de la renta en la medida en que los elementos patrimoniales ponen al descubierto las rentas derivadas de ellos y que han sido ocultadas. También puede ser de gran utilidad para reconstruir el caudal relicto del causante de una herencia. Finalmente, cabe mencionar la contribución que estos impuestos pueden realizar a favor de una utilización más eficiente de la riqueza (argumento que constituyó la principal defensa del impuesto en Guipúzcoa).

A pesar de estas razones, estos impuestos cuentan con una importante oposición que se fundamenta en argumentos que deben tenerse en consideración. Cremer y Pestiau (2010) enuncian, entre otros, sus posibles efectos negativos en el *stock* de capital en la economía; pueden ser una de las principales causas de la disolución de los negocios familiares; son ineficaces en la reducción de la desigualdad; consiguen una escasa recaudación; son complicados de gestionar y su aplicación no suele cumplir adecuadamente con el principio de equidad horizontal. Incluso cabe enunciar uno más, que actualmente está plenamente de moda, que es la doble imposición que podrían provocar.

Ninguno de estos argumentos resulta absolutamente cierto, ni los que se enuncian a favor ni los que se pronuncian en contra de este tipo de imposición. Por ejemplo, los posibles desincentivos que pueden producir en el trabajo, en el ahorro y en la acumulación de capital, realmente deberían contrastarse empíricamente y dependerán mucho de sus características estructurales (Kopczuk y Lupton, 2005; Kopczuk, 2006; Auerbach, 2006; Cremer y Pestieau, 2010; Piketty y Sáez, 2012; Pablos, 2015).

Todos los impuestos pueden ser sometidos a escrutinios parecidos al anteriormente enunciado. Sin embargo, hoy en día son muchas las voces que reclaman un mayor protagonismo para la imposición personal sobre la riqueza. Este interés se ha puesto de manifiesto en muchos de los países de la UE. En Alemania, Reino Unido, Italia y Austria existe un interesante debate académico y político en torno a la reactivación del impuesto sobre el patrimonio y a dar mayor relevancia al impuesto sobre sucesiones y donaciones (Lara, 2015).

Debemos destacar que tanto el impuesto sobre el patrimonio neto vigente en España como el impuesto sobre sucesiones y donaciones adolecen de problemas[10] realmente muy importantes. Entre otros, destacan la falta de equidad en su aplicación individual y territorial, tipos impositivos excesivos, valoraciones heterogéneas, fuerte disparidad en su aplicación territorial (ver Anexo 2), evasión y elusión, etc. Todos estos defectos les colocan en el foco de críticas constantes y justificadas. Sin embargo, existe evidencia empírica de que estos impuestos contribuyen, muy tímidamente, a la contención de los niveles de concentración de la riqueza (Pablos, 2007; Barberán y Melguizo, 2007; Calonge y Arcarons, 2007). Actualmente, estos pequeños logros no se deben ignorar. La redistribución sigue siendo un objetivo importante y reclamado por la opinión pública y son pocos los instrumentos impositivos redistribuidores activos en estos momentos en España. Asimismo, la riqueza como índice de capacidad de pago debe ser objeto de consideración y evaluación profunda. Tampoco debe despreciarse la recaudación lograda por estos impuestos. Este es el principal soporte de nuestra postura favorable al mantenimiento tanto del impuesto sobre el patrimonio como del impuesto sobre sucesiones y donaciones en España, eso sí, con importantes reformas.

En relación con el impuesto sobre el patrimonio incluimos a continuación tres propuestas de reforma que coinciden con las simulaciones que presentamos. Estas son las incluidas en la Tabla 14:

- Impuesto sobre el patrimonio: caso base.
- Impuesto semejante al de solidaridad sobre la fortuna francés.
- Impuesto del estilo del IPN de la diputación foral de Guipúzcoa modificado.

Con la primera de las propuestas (caso base) la base liquidable crece desde una media de 610.911 euros en 2002 hasta 839.397 en 2011. En correspondencia, las cuotas líquidas aumentan en media desde los 6282 a los 8370 euros. La recaudación que obtendría un impuesto de estas características hubiera sido de 782 millones de euros en 2002, 2240 millones en 2005,

10 Tanto el impuesto sobre el patrimonio como el impuesto sobre sucesiones y donaciones tienen defectos importantes provocados por su propia configuración para consultar un detalle exhaustivo de los mismo (ver Pablos, 2007 y 2010).

TABLA 14. Características básicas de las propuestas de reforma del IPN

Impuesto sobre el patrimonio: caso base	Impuesto de solidaridad sobre la fortuna	IPN Diputación Foral de Guipúzcoa modificado
Patrimonio neto de deudas	Patrimonio neto de deudas	Patrimonio neto de deudas
Mínimo exento 700.000 euros	Mínimo exento 1.310.000 euros	Mínimo exento 700.000 euros
No topes de gravamen	No topes de gravamen	No topes de gravamen
Exención negocio familiar	Exención negocio familiar	No exención negocio familiar
Exención vivienda 300.000	No exención vivienda	No exención vivienda
Patrimonio hogar dividido entre dos si hay cónyuge	Patrimonio hogar dividido entre dos si hay cónyuge	Patrimonio hogar dividido entre dos si hay cónyuge
Tarifa: 0,25% hasta 500.000 0,5% 500.000-1.500.000 0,75% 1500000- 3000000 1% >3.000.000	Tarifa: 0,25% 1.310.000-3.000.000 0,5% >3.000.000	Tarifa: 0,25% hasta 500.000 0,5%. 500.000-1.500.000 0,75% 1500000- 3000000 1% >3.000.000

Fuente: elaboración propia.

3760 en 2008 y 3960 en 2011. Los indicadores calculados permiten afirmar que este impuesto sería redistributivo puesto que la desigualdad en la distribución de la riqueza antes de impuestos es mayor que la de la riqueza después de impuestos. En concreto, el coeficiente de Gini mejora en las cuatro olas analizadas después del pago de las cuotas. El índice de concentración de la cuota líquida es muy elevado y los índices de Kakwani y Reynolds-Smolensky son indicativos de su progresividad y capacidad redistributiva, esta última escasa pero positiva.

Con la simulación realizada en segundo lugar (impuesto semejante al de solidaridad sobre la fortuna francés), la base liquidable crece desde una media de 87.212 euros en 2002 hasta 156.230 en 2011, y las cuotas líquidas aumentan en media desde los 9877 a los 10.075 euros. La recaudación que se obtendría alcanzaría 1010 millones de euros en 2008 y 1390 en 2011. El coeficiente de concentración de la cuota líquida presenta valores superiores a 0,96 todos los años y el coeficiente de concentración de la riqueza después de impuestos decrece entre 2002 y 2005 para

TABLA 15. Magnitudes del IPN simuladas para las tres propuestas de reforma (euros, %)

	IPN. Caso base				Guipúzcoa modificado				Solidaridad francés			
Variables tributarias	2002	2005	2008	2011	2002	2005	2008	2011	2002	2005	2008	2011
Base liquidable media	610.911	683.471	762.243	839.397	87.212	148.612	166.845	156.231	1.148.017	889.004	1.385.865	1.111.329
Cuota líquida media	6.282	6.143	6.983	8.371	9.877	4.377	10.572	10.075	13.394	9.088	14.192	12.321
Riqueza después de impuesto	154.035	257.346	284.87	267.785	154.078	257.468	285.031	267.932	154.042	257.368	284.899	267.813
Tipo medio	0,004	0.01072	0.01401	0.01322	0.038	0.071	0.094	0.084	0.00182	0.00614	0.00702	0.00827
Recaudación	$782*10^6$	$2,24*10^9$	$3,76*10^9$	$3,96*10^9$	$1.83*10^8$	$3.51*10^8$	$1.01*10^9$	$1.39*10^9$	$6.49*10^8$	$1.79*10^9$	$3.12*10^9$	$3.3*10^9$

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

TABLA 16. Índices desigualdad. Propuestas de reforma

Indicadores de desigualdad	IPN. Caso base				Guipúzcoa modificado				Solidaridad francés			
	2002	2005	2008	2011	2002	2005	2008	2011	2002	2005	2008	2011
Gini riqueza antes de impuesto	0,56887	0,5607	0,58128	0,59989	0,56887	0,5607	0,58128	0,59989	0,56887	0,5607	0,58128	0,59989
Concentración de cuota líquida	0,98984	0,99221	0,99327	0,99321	0,96121	0,97658	0,99034	0,99218	0,98862	0,99336	0,99725	0,9946
Concentración de riqueza después de impuesto	0,56871	0,56046	0,58096	0,59956	0,56883	0,56066	0,5812	0,59977	0,56874	0,5605	0,58101	0,59961
Kakwani	0,42097	0,43151	0,41199	0,39332	0,39234	0,41588	0,40906	0,39229	0,41975	0,4326	0,41597	0,39471
Reynolds Smolensky	0,00016	0,00024	0,00032	0,00033	0,00004	0,00004	0,00008	0,00012	0,00013	0,0002	0,00027	0,00028

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

después aumentar hasta el 0,59 en el año 2011, reproduciendo el mismo comportamiento del coeficiente de Gini de la riqueza antes de impuestos. El índice de Kakwani alcanza un valor de 0,39 en 2002, 0,41 en 2005, 0,40 en 2008 y 0,39 en 2011. Es un impuesto progresivo y su efecto redistributivo también es escaso y positivo.

Finalmente, de la última simulación realizada (impuesto similar al aplicado por la Diputación Foral Guipúzcoa, si bien algo modificado), también resulta una base liquidable creciente, desde una media de 1.148.017 euros en 2002 hasta 1.111.329 en 2011. Las cuotas líquidas aumentan en media desde los 13.394 euros a 12.321. La recaudación alcanzaría los 649 millones de euros en 2002, 1079 millones en 2005, 3120 en 2008 y 3300 en 2011. La recaudación, por tanto, sería realmente elevada. El coeficiente de concentración de la cuota líquida presenta valores superiores a 0,98 en todos los años. El índice de Kakwani alcanza un valor de 0,41 en 2002, 0,43 en 2005, 0,41 en 2008 y 0,39 en 2011. Igualmente, es un impuesto progresivo y levemente redistributivo.

En relación con el impuesto sobre sucesiones, nuestra propuesta es más radical, ya que consideramos que sería muy conveniente, desde el punto de vista de la simplicidad y la buena gestión, aplicar un impuesto sobre el caudal relicto, frente al que tenemos, sobre porciones hereditarias.

En la actualidad, es más frecuente el impuesto sobre las porciones hereditarias en los países de nuestro entorno económico. Sin embargo, Inglaterra, Holanda y Dinamarca apuestan claramente por gravar el caudal relicto (ver Anexo 2). Por ejemplo, en Dinamarca se grava todo el caudal relicto y al causante de la herencia; esto es, se grava la herencia antes del reparto. En este sentido se aplica el 15% a los herederos directos. Los parientes más lejanos u otros herederos deben pagar un suplemento del 25%. Otros herederos sin parentesco pueden pagar un suplemento del 36,25%. En Holanda se grava el caudal relicto pero el impuesto en sí lo pagan los herederos.

Nuestra propuesta en relación con el impuesto sobre sucesiones se puede resumir del modo siguiente:

- Impuesto sobre el caudal relicto del causante.
- No exenciones.
- Tarifas lineales no muy elevadas.
- Mínimo exento general al objeto de conseguir cierta progresividad impositiva.

TABLA 17. Tasas de mortalidad y riqueza media por tramos de edad

	Tasa de mortalidad			Riqueza media neta		
Edad	**2011**	**2008**	**2005**	**2011**	**2008**	**2005**
65-69	1.04	1.11	1.26	366.892	364.721	244.889
70-74	1.7	1.86	2.06	362.127	290.172	238.557
75-79	2.95	3.24	3.63	292.293	275.249	189.028
80-84	5.49	6.03	6.72	232.512	220.451	204.509
85-89	10.12	10.94	12.26	221.028	335.523	178.511
90-94	17.54	19.51	21.27	0	0	188.541
95-99	28.01	31.21	34.16	0	0	114.388
100	36.33	44.26	48.76	0	0	211.912

Fuente: INE y EFF.

El impuesto debe ser gestionado por el mismo nivel administrativo, hecho que actualmente choca con la realidad competencial española, que el encargado del impuesto sobre la renta y el impuesto sobre el patrimonio.

Las causas que justifican nuestra decisión son las siguientes:

- Facilidad y certidumbre en la gestión.
- Mayor progresividad con tipos menores.
- Potencial redistributivo.
- Posibilidades de atender a las circunstancias personales con suplementos y minoraciones de tipos (así se hace, por ejemplo, en Dinamarca).
- Si se cuenta además con la aplicación anual de un impuesto sobre el patrimonio, su administración y control es realmente sencilla: basta con consultar el registro de defunciones y las declaraciones de patrimonio.
- Menor visibilidad del impuesto para los herederos, lo cual favorecería posturas menos hostiles frente al impuesto.
- Se gravarían las ganancias de capital no realizadas por el causante de la herencia.

Al igual que en el caso del impuesto sobre el patrimonio, para la simulación se utiliza la EFF y se atiende al origen del patrimonio, centrándonos en los encuestados que declaran que alguno de sus activos es heredado. La distribución de las herencias se realiza atendiendo a cinco tramos de riqueza neta.

El estudio de este impuesto se aborda de una manera distinta porque la base de datos no nos permite realizar una simulación robusta, dado el escaso número de observaciones. La base imponible potencial de un impuesto sobre sucesiones que recayera sobre el caudal relicto la calculamos multiplicando la riqueza neta media en cada uno de los tramos de edad a partir de 65 años por las defunciones en cada tramo, tomadas estas últimas de la estadística de defunciones del Instituto Nacional de Estadística (INE) (ver Tabla 17).

A continuación, estimamos cuál sería la recaudación potencial con dos esquemas de tributación distintos. En el primero de ellos suponemos un mínimo exento de 76.000 euros y un tipo lineal del 28%. En el segundo, la exención es de 25.000 euros y el tipo impositivo es del 5%.

Las simulaciones nos sirven de ayuda para definir lo que podrían ser los rasgos que tener en cuenta de cara al futuro del impuesto sobre sucesiones y donaciones. Con la primera de las opciones, al ser el tipo impositivo bajo, se obtendría una recaudación potencial de alrededor de 3000 millones de euros según los datos de

TABLA 18. Resultados de las dos simulaciones

	Base imponible			Cuota potencial 1.º (t: 28%; m: 76.000)			Cuota potencial 2.º (t: 25%; m. 25.000)		
	2011	2008	2005	2011	2008	2005	2011	2008	2005
65-69	8.178.817.690	7.558.925.679	5.732.716.558	1.815.692.030	1.675.466.592	1.107.008.375	381.075.699	352.039.764	257.374.064
70-74	10.724.028.519	10.193.546.012	9.585.721.052	2.372.542.614	2.106.641.913	1.828.927.539	499.183.958	465.765.707	429.058.471
75-79	15.075.074.805	15.171.507.353	10.781.204.171	3.123.501.837	3.075.087.407	1.805.037.741	689.284.808	689.676.481	467.766.774
80-84	16.677.178.920	15.757.821.533	14.785.096.882	3.143.280.663	2.891.117.178	2.601.380.182	744.201.437	698.542.342	648.885.545
85-89	16.902.033.302	23.462.770.269	11.264.961.873	3.105.288.538	5.081.488.559	1.811.312.671	749.514.213	1.085.727.381	484.366.711
90-94	0	0	8.270.248.622	0	0	1.382.236.936	0	0	358.682.034
95-99	0	0	1.746.296.982	0	0	164.093.699	0	0	68.231.822
100	0	0	218.638.117	0	0	39.263.263	0	0	9.642.232
Total	**67.557.133.236**	**72.144.570.846**	**62.384.884.258**	**13.560.305.682**	**14.829.801.649**	**10.739.260.407**	**3.063.260.114**	**3.291.751.675**	**2.724.007.654**

Fuente: EFF de diversos años, Banco de España y elaboración propia.

la ola 2011 de la EFF. El segundo de los casos obtendría grandes recaudaciones, pero el tipo impositivo es muy elevado. La reforma debería descansar sobre la primera propuesta con tipos quizá algo más elevados y reducciones de la base sobre la parte de la herencia a favor de familiares de primer y segundo grupo, empresas individuales y vivienda habitual.

Conclusiones

Tradicionalmente, la desigualdad se mide básicamente sobre la base de la distribución de la renta disponible o salarios. En este capítulo se parte de la necesidad de ampliar los focos tradicionales de atención para su mejor conocimiento y control y nos hemos ocupado, en este sentido, del análisis del grado de concentración de la riqueza entendida como el sumatorio del valor real de todos los activos patrimoniales poseídos menos deudas totales y también de las herencias referidas a la transmisión intergeneracional de dicha riqueza. La revisión de los resultados de investigaciones previas en materia de desigualdad coincide en dos aspectos: la existencia de una correlación clara entre la desigualdad de la renta y la distribución de la riqueza, y los altos índices de concentración que se observan en la distribución que se reproduce en el valor de las herencias recibidas.

Para los países de la Unión Europea, las estimaciones recogidas por el Eurosystem Household Finance and Consumption Survey (HFCS) apuntan altos grados de desigualdad. Tanto la riqueza bruta como la neta aparecen concentradas de forma muy clara en el 10% de la población más rico. Esto ocurre tanto si dividimos la población por percentiles de riqueza como por percentiles de renta. El índice de Gini de la riqueza oscila entre valores cercanos al 0,6, como ocurre en el caso de España o Italia, y valores que superan claramente el 0,7, como en Alemania o Austria. La mayor parte de los activos que poseen los europeos son activos reales, sobre todo vivienda propia y otros activos inmobiliarios. Los activos financieros no suelen suponer más del 20% del total de activos de los hogares.

La distribución de la riqueza en Estados Unidos es aún peor. En los años veinte el 0,1% de la población era propietaria del 25% de la riqueza; este porcentaje bajó considerablemente hasta alcanzar el 7% en 1976. En 2013 de nuevo un porcentaje ínfimo de población, el 0,1%, era propietaria de más del 20% de la riqueza, en concreto el 22%. Además, en el ámbito de la Unión Europea los datos muestran una alta correlación entre renta y riqueza.

La distribución de la riqueza en España (calculada a partir de la EFF 2002-2014) es también muy extrema, incluso ha empeorado en los últimos 12 años en el marco de la crisis económica reciente. Se observa una disminución destacable de los valores de la mediana y de la media de la riqueza neta de los hogares más pobres en términos de riqueza y un incremento de la concentración de la riqueza que está en manos del 25% de la población con patrimonios más elevados, y de forma más concreta en el 1% de la población más rica. Este ultimo 1% ha más que duplicado su patrimonio neto desde 2002.

Hemos comprobado para España el grado de correlación entre renta y riqueza a partir del análisis de la distribución de la riqueza neta por tramos de renta, quedando verificada la dependencia de riqueza y renta durante todo el periodo analizado.

Los resultados son claros: la concentración va unida a la desigualdad, los pobres en términos de patrimonio son una inmensa mayoría, con una riqueza realmente baja (incluida la vivienda propia), y los ricos son pocos y acumulan la mayor parte de la riqueza neta del país. El índice de Gini de la riqueza en España supera el 0,55 en el periodo analizado. Incluso se acerca al 0,6 en 2011 y 2014. Los indicadores de desigualdad alcanzan unos valores mucho peores aún para la distribución de las herencias. El Gini supera el 0,9 y el índice de Atkinson (1) alcanza el 0,99.

Respecto a la composición del patrimonio en España, destaca enormemente el protagonismo de la vivienda principal con valor mediano más elevado. Este valor creció mucho en la segunda y tercera ola respecto al año 2002, en paralelo a la evolución del *boom* inmobiliario y crediticio que precedió a la crisis que comenzó en 2008, pero luego cayó en 30.000 euros en 2011 y 26.000 euros en 2014. Después de la vivienda principal, la ordenación durante todo el periodo analizado es la siguiente: en segundo lugar figuran otros activos inmobiliarios; en tercero negocios; en cuarto cuentas bancarias no destinadas a pagos; en quinto renta fija; en sexto acciones cotizadas, acciones no cotizadas y fondos de inversión, este último es el activo financiero que más aumenta de valor en 2014. A la cola están joyas, obras de arte y antigüedades y cuentas bancarias para pagos.

En el capítulo se incluyen, finalmente, recomendaciones de política fiscal y simulaciones de sus efectos en relación con la imposición sobre la riqueza. Los principales cambios propuestos respecto al impuesto sobre patrimonio intentarían su simplificación; mejorar la equidad individual y territorial en su aplicación, mínimo exento elevado e imponer tipos de gravamen modera dos. Las propuestas simuladas muestran resultados positivos, aunque modestos, sobre la distribución de la riqueza. En relación con el impuesto sobre sucesiones, se propone un impuesto sobre el caudal relicto del causante, sin exenciones, mínimo exento general al objeto de conseguir cierta progresividad impositiva, y con tipos impositivos proporcionales a pagar por el causante de la herencia. Con ello conseguiríamos simplificar mucho la gestión del impuesto y también niveles de recaudación más que aceptables.

No cabe ignorar, sin embargo, las dificultades a las que se enfrenta cualquier intento de reforma de la imposición personal sobre la riqueza en España, ya que uno de los requisitos previos que se deben tener en cuenta en la toma de decisiones es la necesidad de homogeneizar territorialmente la regulación de estas figuras impositivas. Actualmente las comunidades autónomas gozan de notables competencias en su regulación, lo que da lugar a una gran desigualdad territorial en el tratamiento fiscal de las transmisiones intergeneracionales del patrimonio familiar (Ver Anexo 2).

Bibliografía

Alvaredo, F., Atkinson A. y Salvatore M. (2015): *The challenge of measuring UK wealth inequality in the 2000s*, Working paper 4. LSE. International Inequalities Institute.

Arrondel, L. y Mansson A. (2013): "Taxing more (large) family bequests: of political support for estate taxation", *Core Discussion Paper.* Toulouse School of Economics.

Arrondel, L. (2013): Are daddy's boys just as rich as daddy the transmission of values between generations, *The Journal of Economic Inequality* 12.2013.

Atkinson, A. B. y Harrison A. J. (1978): "The Distribution of Personal Wealth in Britain". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 37, 13-28.

Atkinson, A. B. (1983): *The economics of inequality*. Oxford: Clarendon.

Atkinson, A. B., Piketty. T. y E. Sáez (2009): "Top incomes in the long run of history", No. w1 5408, National Bureau of Economic Research.

Ayala, L. (2016): *La desigualdad en España: fuentes. Tendencias y comparaciones internacionales.* Estudios sobre la Economía Española 2016.24. FEDEA.

Aydemir, A., Chen, W. y Corak, M. (2008): "Intergenerational Education Mobility among the Children of Canadian Immigrants". *IZA Discussion Papers* 3759. Institute for the Study of Labor.

Azpitarte, F. (2010): "The household wealth distribution in Spain: The role of housing and financial wealth", *Hacienda Pública Española* 194, 65-90.

Azpitarte, F. (2013): "Medición de la pobreza utilizando la renta y la riqueza: una comparación empírica entre enfoques multidimensionales con datos de Estados Unidos y España", *Papeles de economía española* 135, 50-65.

BDE (2014): *Encuesta financiera de las familias (EFF) 2011: métodos. Resultados y cambios.*

Borgerhoff, Bowles, *et al.* (2009): "Intergenerational wealth transmission and the dynamics of inequality in small-scale societies", *Science* 30, 326(5953), 682-688.

Borre, O. y Scarbrough, E. (1995): *Beliefs in government. Volume three. The Scope of Government*. Oxford: Oxford University Press.

Bossmann, M., Kleiber, C. y Walde, K. (2007): "Bequests. Taxation and the distribution of wealth in a general equilibrium model", *Journal of Public Economics* 91(7-8), 1247-1271.

Bover, O. (2008): *Wealth Inequality and household structure: US vs Spain*. Documentos de Trabajo. N.º 0804. Banco de España.

Bover, O. (2010): "Wealth Inequality and Household Structure: US vs. Spain", *Review of Income and Wealth* 56.

Bover, O., Coronado, E. y Velilla, P. (2014): *The Spanish survey of household finances (EFF): description and methods of the 2011 wave*. Documentos ocasionales. N.º 1407. Banco de España.

Bowles, S. (1972): "Schooling and In? Equality from generation to generation", *Journal of Political Economy* 80(3), 219-251.

Bowles, S. y Nelson, V. (1974): "The 'Inheritance of IQ' and the intergenerational reproduction of economic inequality", *Review of Economics and Statistics* 56(1), 39-51.

Bowles, S. y Gintis, H. (2001): "The inheritance of economic status: education. Class and genetics". En Feldman, M. y Baltes, P. (eds.): *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences: Genetics. Behavior and Society*, vol. 6. Nueva York: Oxford University Press y Elsevier. pp. 132-141.

Bowles, S. y Gintis, H. (2002): "The inheritance of inequality", *Journal of Economic Perspectives* 16(3), 3-30.

Bowles, S., Gintis, H. y Osborne M. (2002): "The determinants of individual earnings: skills, preferences and schooling", *Journal of Economic Literature* 39(4), 1137-1176.

Brandolini, A., Magri, S. y Smeeding, T. (2010), "Asset-based measurement of poverty", *Journal of Policy Analysis and Management* 29(2) 267-284.

Broad, J. y Cavanagh, J. (2014): *The rise of the global billionaires*. Washington DC: Institute for Policy Studies.

Caballé, J. y Moro-Egido, A. (2014.) "Effects of aspirations and habits on the distribution of wealth". *Scandinavian Journal of Economics* 116(4): 1012-1043.

Carabaña, J. (1999): *Dos estudios sobre movilidad intergeneracional*. Madrid: Fundación Argentaria-Visor.

Checchi, D. y Flabbi L. (2007): "Intergenerational mobility and schooling decisions in Germany and Italy: the impact of secondary school tracks", *IZA Discussion Papers* 2876. Institute for the Study of Labor.

Checchi, D. y Van de Werfhorst, H. (2014): "Educational Policies and Income Inequality", IZA Discussion Papers 8222. Institute for the Study of Labor.

Clark, G. y Cummins, N. (2013): "Intergenerational mobility in England. 1858-2012. Wealth. surnames and social mobility", Economic History Working Papers, London School of Economics and Political Science, Department of Economic History 02/2014.

Comi, S. (2003): *Intergenerational mobility in Europe: evidence from ECHP*. Working paper no. 03. Università degli Studi di Milano. pp. 1-29.

Carlin, J. B., Galati. J. C. y Royston, P. (2008): "A new framework for managing and analyzing multiply imputed data in Stata", *Stata Journal* 8(1), 49-67.

Cremer, H. y Pestieau, P. (2006): "Wealth transfer taxation: a survey of the theoretical literature". En Kolm S. C. and Mercier J. (eds:): *Handbook on Altruism. Giving and Reciprocity*. vol. 2. Ámsterdam: North Holland. pp. 1108-1134.

Cremer, H. y Pestieau, P. (2009): "Riqueza e imposición sobre la transmisión de riqueza: una revisión". Papel presentado a Tax conference "Tax systems: whence and whither?". pp. 9-11.

Cremer, H., y Pestieau, P. (2010): "Riqueza e imposición sobre la transmisión de riqueza: una revisión". *Papeles de Economía Española* 125/126.

Cremer, H. y Pestieau, P. (2010): *The economics of wealth transfer tax*. Louvain-la-Neuve: Center for Operations Research and Econometrics Voie du Roman Pays. 34B-1348.

Davies, J. B., Sandström, S., Shorrocks, A., y Wolff, E. N. (2011): "The level and distribution of global household wealth", *The Economic Journal* 121(551), 223-254.

De Donder, P. y Pestieau, P. (2013): *Lobbying. Family concerns and the lack of political support for estate taxation.* Core Discussion Paper. Toulouse School of Economics.

Degan, A y Thibault, E. (2016): "Dynastic accumulation of wealth", *Mathematical Social Sciences* 81(C), 66-78.

Di Paolo, J. A., Raymond J. L. y Calero, J. (2010): *Exploring educational mobility in Europe*. Documents de treball *IEB*. 10.

Elinder, M., Erixson, O. y Ohlsson, H. (2012): "The impact of inheritances on heirs. Labor and capital income", *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 12(1), 1-37.

Erikson, R. y Goldhorpe, J. (2002): "Intergenerational inequality. A sociological perspective", *Journal of Economic Perspectives* 16(3), 31-44.

Eurosystem Household Finance and Consumption Survey (HFCS). Varios años.

Fagereng, A., Guiso, L., Malacrino, D. y. Pistaferri, M. (2016), "Heterogeneity in returns to wealth and the measurement of wealth inequality", *American Economic Review Papers and Proceedings* 106(5).

Fessler, P y Martín, S. (2015), "Private wealth across European countries: the role of income, inheritance and the welfare state", Working Paper Series, No. 1847. European Central Bank.

Gil, M., De Pablos, L. y Martínez, M (2010): "Los determinantes socioeconómicos de la demanda de educación superior en España y la movilidad educativa intergeneracional", *Hacienda Pública Española/ Revista de Economía Pública* 193, 75-108.

Halphen, B., Kopczuk, C., Thustrup, K. (2013): *Intergenerational wealth mobility: evidence from danish wealth records of three generations.* web.econ.ku.dk/Eprn_epru/Seminar/WealthAcrossGen.pdf

Harbury, C.D., y Hitchins, D.M.W.N. (1976): *Inheritance and wealth inequality in Britain*. Londres: Allen y Unwin, Routlegde (2012).

Hertz, T., Jayasundera, T. Piraino, P., Selcuk, S., Smith, N. y Verashchagina A. (2008): "The inheritance of educational inequality: international comparisons and fifty-year trends", *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 7(2), 1-48.

Jenkins, S. P. (1990): "The distribution of wealth: measurement and models". *Journal of Economic Surveys* 4(4), 329-360.

Jenkins, S. P. (1991): *The measurement of income inequality*. Economic Inequality and Poverty. pp. 3-31.

Jenkins, S. P. y Jäntti, M. (2005): *Methods for summarizing and comparing wealth distributions (No. 2005-05)*. Institute for Social and Economic Research.

Jensen, A. R. (1973): *Educational differences.* Londres: Methuen.

Keister, L. A. (2000): *Wealth in America: trends in wealth inequality*. Cambridge University Press.

Kopczuk, W. (2015): "What do we know about the evolution oftop wealth shares in the United States?", *Journal of Economic Perspectives* 29(1), 47-66.

Korom, P. (2017): "Inherited advantage: comparing households that receive gifts and bequests with non-receiving households across the distribution of household wealth in 11 European countries", *European Sociological Review* 34(1), 79-91. https://doi.org/10.1093/esr/jcx084

Kuznets, S. (1955): "Economic growth and income inequality", *American Economic Review* 65, 1-28.

Lara, A. (2015): *Wealth distribution and taxation in EU members. Taxation paper.* Working paper no. 60.

Martínez, M. y de Pablos, L. (2017): *Desigualdad y riqueza. El papel de la imposición personal sobre la riqueza*. Instituto de Estudios Fiscales.

Mediavilla, M. y Calero J. (2010): "Movilidad educativa en Latinoamérica. Un estudio para seis Países", *Revista Española de Educación Comparada* 16, 287-303.

Molero R. (2011): "Desigualdades en China, desigualdades en el mundo". *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global* 115, 65-78.

Nordblom, A. y Ohlsson H. (2011): "Bequests. gifts. and education: links between intergenerational transfers", *Empirical Economics* 40(2), 343-358.

OECD. "Education at a glance". Varios años.

De Pablos, L. (1990): *Una valoración del impuesto extraordinario sobre el patrimonio neto*. Instituto de Estudios Fiscales.

De Pablos, L. (2001): "La imposición personal sobre la riqueza. Su papel en los sistemas tributarios actuales". *Hacienda Pública Española*. Monografía.

De Pablos, L. (2006): Análisis y tipos efectivos del Impuesto sobre el Patrimonio e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. *Papeles de Trabajo n.º 4.* Instituto de Estudios Fiscales.

De Pablos, L. (2007): *The personal wealth taxes. The inheritance and gift taxes and the net wealth tax*. Edward Elgar.

De Pablos, L. (2010): Imposición sobre la riqueza y transmisiones de riqueza. *Papeles de Economía Española* 125/126.

De Pablos, L. (2015): *Nuevas propuestas para la tributación de la riqueza en Europa*. Departamento de Hacienda y Finanzas. Diputación Foral de Gipuzkoa.

Piacheaud, D. (2014): "Piketty's capital and social policy". *The British Journal of Sociology* 65(4).

Piketty, T., Postel-Vinay, G. y Rosenthal J. L. (2006): "Wealth concentration in a developing economy: Paris and France. 1807-1994", *The American economic review* 96(1) 236-256.

Piketty, T. y Sáez E. (2012): "A Theory of Optimal Capital Taxation". NBER Working Paper No. 17989.

Piketty, T. (2014): *El capital en el siglo XXI*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Piketty, T. y Zucman, G. (2014): "Capital is back: wealth-income ratios in rich countries. 1700-2010". *Quarterly Journal of Economics* 129(3), 1255-1310.

Piketty, T. y Zucman G. (2015): Wealth and inheritance in the long run. *Handbook of Income Distribution*. vol. 2.

Roine, J. D. (2009): Wealth Concentration over the path of development: Sweden. 1873-2006. *Scandinavian Journal of Economics* 111(1), 151-187.

Sáez, E. y Zucman, G. (2014): *Wealth inequality in the United States since 1913: evidence from capitalized income tax date*. NBER Working Paper series. Working Paper 20625.

Sáez, E. y Zucman, G. (2016): *Distributional National Accounts: methods and estimates for the United States*. NBER Working Paper series. Working Paper 22945.

Sen A. (1992): *Inequality reexamined*. Oxford University Press.

Stiglitz, J. E. (2011): *El precio de la desigualdad: el 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Madrid: Taurus.

Thomas, D. (1991): *Like father, like son: gender differences in household resource allocations*. Yale University.

Torgler, B. y Piatti, M. (2013): "Extraordinary wealth, globalization and corruption", *Review of Income and Wealth Series* 59(2).

Tomes, N. (1981): "The family. Inheritance and the intergenerational transmission of inequality", *Journal of Political Economy* 89(5), 928-958.

Treiman, D. J. y Ganzeboom, H. B. G. (1990): "Comparative status attainment research". *Research in Social Stratification and Mobility* 9, 105-127.

VV. AA. (2015): *Informe distribución riqueza*. Capgemini y Royal Bank of Canada.

Vermeulen, P. (2016): "Estimating the top tail of the wealth distribution", *American Economic Review* 106(5), 646-650.

Ward, P. (2014): "Measuring the level and inequality of wealth: an application to China", R*eview of Income and Wealth Series* 60(4).

Wrede, M. (2014): "Fair inheritance taxation in the presence of tax planning", *Journal of Behavioral and Experimental Economics* 51, 12-18.

Wolff, E. (1996): "International comparisons of wealth inequality". *Review of Income and Wealth, Series* 42(4).

World Bank (2007): *Global monitoring report. Millennium development goals*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

Anexo 1

Año 2014

Fuente: Household Finance and Consumption Survey. Elaboración propia.

Patrimonio bruto por tramos de renta

	Media	p10	p20	p30	p40	p50	p60	p70	p80	p90
Zona euro	252,7	2,6	11	34,3	83,9	138,9	193	257,3	347,3	537
Bélgica	370	3,1	29,3	152	212,5	266,2	331,7	395,2	509,6	754,2
Alemania	240	0,7	5,2	14,2	33,1	77,1	142,4	215,6	316,6	521,8
Estonia	105,6	1	8,6	21,3	34,3	50	65	86,1	126,6	213,8
Irlanda	287,3	2,5	11,5	81	130,4	169	216,9	280,2	386,8	618
Grecia	111,8	2	11,9	35,4	52,9	73,5	93,8	117,2	161,7	252,3
España	308,4	15,8	79,9	122	156,7	193,1	241,3	301,5	393,7	583,2
Francia	278,6	4,4	13,2	34,3	95,4	159,4	216,2	278	376,1	602,4
Italia	236,3	3	11,9	54,8	111,7	158	204	259	334,5	518
Chipre	462,9	8,6	72,3	128	179,9	237,2	302,9	384,1	547,6	942
Luxemburgo	865,7	9,9	51,7	282	418,8	538,7	684	875,3	1125,1	1638
Hungría	55,5	3,3	9,8	16,4	22,9	30,4	39,8	52,7	73,8	113,8
Malta	367,7	14,5	93,5	146	185	229	279,3	348,7	447,4	639,4
Holanda	233,1	4	12,6	40,1	127,1	195,2	240,9	293,8	371,9	487,9
Austria	275,7	2,2	7,9	17,9	37,9	100,4	188,4	281,7	386,7	545,5
Polonia	101,5	0,9	13,9	33,3	47	62,5	83,2	111,9	147,8	217,8
Portugal	184,8	1,4	17	53,4	79,1	103,9	133,7	173,2	243,9	410,6
Eslovaquia	144,3	1,6	17,2	45,5	63,9	85,6	107	135,4	179,1	261,7
Eslovenia	71,4	4,9	20,9	35	45,6	55,7	66,5	79,9	100,6	139,4
Finlandia	238,8	1,5	8,7	53	112,6	162,3	210,2	269,2	352,8	528,4

Patrimonio neto por tramos de renta

	Media	p10	p20	p30	p40	p50	p60	p70	p80	p90
Zona euro	223,3	1	7,5	24,7	60,5	104,1	154,3	218,3	308,9	496
Bélgica	330,3	2,2	21,7	95,1	160,7	217,9	277,4	351,8	460,4	700,5
Alemania	214,3	0	2,5	10,6	26,8	60,8	111,9	174,8	274,2	468,8
Estonia	97	0,4	6,4	17,8	29,8	43,6	59,7	77	113,7	195,4
Irlanda	216,3	-4,3	1,8	10,2	47,8	100,6	152	210,7	310,3	546,1
Grecia	104,2	0,6	7	29,4	49,3	65,1	85,3	110,4	151,6	239,2
España	273,6	6,2	46,8	87,4	122,9	159,6	205,3	264,7	358,5	541,9
Francia	243,1	3	10,3	27,6	65,2	113,3	170	235,7	332,3	536,1
Italia	226,4	2,6	10,8	44,2	98,8	146,2	191,7	247,2	323,9	509
Chipre	387,3	1,2	27,6	72,9	118,6	170,1	237,1	308,6	443,1	818,5
Luxemburgo	768,4	4,4	32,5	141	297,2	437,5	582,4	755,4	1016,6	1529,2
Hungría	50,8	0,9	6,5	13	19,1	26,2	35,1	48,5	68,4	108
Malta	350,4	12,9	72,4	125	165,6	210	264,5	335,3	424,1	617,8
Holanda	151,1	-8	3,9	13,6	40,4	82	134,7	192,4	268,1	382,2
Austria	258,4	1	6,4	15,8	34,4	85,9	162,5	252,5	363,8	518,1
Polonia	96,4	0,5	11,1	29,2	42,1	57,1	76,7	105,8	142,2	209,7
Portugal	156	0,5	7,8	25,5	50	71,2	99,9	139,1	202,2	364,3
Eslovaquia	137,7	0,7	13,8	38,7	59,5	80,4	101,3	128,5	169,7	256,6
Eslovenia	66	3,5	17,2	30,9	40,5	50,3	61,8	74,7	93,6	131,7
Finlandia	195,3	0,1	3,5	23	66,1	110	158,8	215	297	458,6

Patrimonio neto por tramos de patrimonio

	<20%	20-40%	40-60%	60-80%	80-90%	90-100%
Zona euro	-3,7	28	105,2	222,9	386,2	1142,4
Bélgica	1	92,8	219,5	356,2	560,8	1407,5
Alemania	-5,9	11,7	63,5	182,5	359,4	1284,2
Grecia	-1,1	28,5	66,1	113,3	188,2	443,1
España	7,7	86,9	160,9	270,8	437,1	1247,5
Francia	1,6	31,1	115,1	241,1	419,9	1235,6
Italia	2,5	48,8	144,7	250,9	399,4	974
Chipre	-27,3	73,8	173,7	319,7	603,1	2215,8
Luxemburgo	-3,4	152,1	439,1	773,3	1225,6	3749,5
Hungría	-0,1	12,8	26,5	49	85,3	246,6
Malta	20,3	123,3	212,3	335,8	512,8	1619,9
Holanda	-30,2	17	83,5	196	319,2	661,1
Austria	-4,1	17,2	90,3	256,5	428,2	1438,4
Polonia	1,7	28,3	58	106,3	171,8	404,7
Portugal	-2	26,8	72,3	142,6	267,7	813,9
Eslovaquia	1	37,8	80,2	131	207,4	671,5
Eslovenia	4,4	30,3	50,7	75,6	110,9	229,5
Finlandia	-6,2	27,5	111	220,1	365,1	883,6

Anexo 2

Año 2017

Fuente: Agencia Tributaria. Elaboración propia.

Características básicas del IPN a nivel territorial (2017)

Comunidad autónoma	Mínimo exento	Vivienda	Tipo gravamen	Tope gravamen	Bonificaciones generales
Andalucía	700.000	300.000	**0,24%-3,03%**	60%-80%	
Aragón	**400.000**	300.000	0,20%-2,5%	60%-80%	
Asturias	700.000	300.000	**0,22%-3,00%**	60%-80%	
Baleares	700.000	300.000	**0,28%-3,45%**	60%-80%	
Canarias	700.000	300.000	0,20%-2,5%	60%-80%	
Cantabria	700.000	300.000	0,20%-2,5%	60%-80%	
Castilla-La mancha	700.000	300.000	0,20%-2,5%	60%-80%	
Castilla y León	700.000	300.000	0,20%-2,5%	60%-80%	
Cataluña	**500.000**	300.000	**0,21%-2,75%**	60%-80%	
Extremadura	700.000	300.000	**0,30%-3,75%**	60%-80%	
Galicia	700.000	300.000	**0,24%-3,03%**	60%-80%	
Madrid	700.000	300.000	0,20%-2,5%	60%-80%	**Bonificación del 100%**
Murcia	700.000	300.000	**0,24%-3,00%**	60%-80%	
La Rioja	700.000	300.000	0,20%-2,5%	60%-80%	**Bonificación del 50%**
C. Valenciana	**600.000**	300.000	**0,25%-3,12%**	60%-80%	
Navarra	**550.000**	**250.000**	**0,16%-2,00%**	**65%-65%**	
Guipúzcoa	700.000	300.000	**0,25%-1,5%**		
Álava	**800.000**	**400.000**	0,20%-2,5%	**65%-75%**	
Vizcaya	**800.000**	**400.000**	**0,20%-2,00%**	**65%-75%**	

Adquisiciones mortis causa. Mejoras en las reducciones de la base imponible

Todas las mejoras establecidas están sujetas a requisitos diferentes según la comunidad autónoma.

Grado de parentesco	• Altas: Galicia, Comunidad Valenciana, Aragón • Bajas: Cataluña, Andalucía, Asturias, Cantabria, Canarias, Extremadura, Islas Baleares
Discapacidad	• Altas (grado de discapacidad >65% superiores a 300.000 euros): Cataluña, Islas Baleares • Bajas (grado de discapacidad >65% inferiores a 300.000 euros): Galicia, Andalucía. Asturias, Comunidad Valenciana, Castilla-La mancha, Canarias, Extremadura
Edad	• Adquisiciones grupo II de más de 75 años: Cataluña
Empresa familiar Grupo I y II	• 95%: Cataluña, Comunidad Valenciana • 99%: Galicia, Cantabria, La Rioja, Murcia, Andalucía, Aragón, Castilla-La Mancha • Del 95 al 99%: Canarias
Vivienda habitual Grupo I y II	• 95%: Cataluña, La Rioja. • 99%: Asturias, Galicia, Cantabria, Aragón, Canarias. • 100% (con límites): Andalucía, Comunidad Valenciana, Extremadura, Islas Baleares.
Beneficiarios seguros Grupos I y II	• Cataluña, Cantabria, Islas Baleares
Explotaciones agrarias Grupo I y II	• 99%: Andalucía, Asturias, La Rioja • 95%: Cataluña, Comunidad Valenciana
Patrimonio histórico-artístico	• 99%: Murcia • 95%: Cantabria
Otras Grupo I y II (personas con minusvalía)	• Adquisición de dinero en metálico para adquisición de empresa familiar, participaciones en empresas o negocio profesional: Murcia • 95% Galicia, Asturias

Adquisiciones mortis causa. Deducciones y bonificaciones de la cuota

Todas las mejoras establecidas están sujetas a requisitos diferentes según la comunidad autónoma.

Grado de parentesco	• 100%: grupo I Murcia • 100%: Murcia fallecimientos seísmo Lorca • 99%: cónyuge Cataluña • 99%: grupo I Galicia • 75%: grupo I Comunidad Valenciana • 65%: grupo I y II Aragón • 50%: grupo II Murcia (desde 2017); Comunidad Valenciana • Porcentaje variables en función de la base imponible: Cantabria, La Rioja, Aragón, Asturias • Supresión bonificación desde 2012: Castilla-La Mancha • Variable: Extremadura en función de la base imponible y del patrimonio preexistente
Discapacidad	• 100%: Asturias • 95%: Aragón • 99%: Comunidad Valenciana

Adquisiciones ***inter vivos*** (donaciones). Mejoras en las reducciones de la base imponible*
Todas las mejoras establecidas están sujetas a requisitos diferentes según la comunidad autónoma.

Grado de parentesco	Importes fijos de reducción según grado de parentesco y edad en la Comunidad Valenciana 100% cantidades recibidas por personas con grado de parentesco I y II (con muchos requisitos) en Aragón
Discapacidad	• 90 % aportaciones al patrimonio protegido en Cataluña • 100% aportaciones al patrimonio protegido en Canarias • Cantidades fijas según el grado de discapacidad en la Comunidad Valenciana
Empresa familiar y participación en entidades Grupo I y II y, en algunos casos, relaciones laborales	• 95%: Cataluña • 99%: Galicia, Asturias, Andalucía (vinculo de parentesco o laborales), Cantabria, Asturias, Murcia, La Rioja, Comunidad Valenciana, Aragón, Castilla-La Mancha, Canarias (50% sin grado de parentesco)
Vivienda habitual Grupo I y II	• 99%: Andalucía, Murcia, Extremadura • 90%: Cataluña • 95%: Galicia, Asturias (discapacitados) • Variable: Canarias
Explotaciones agrarias Grupo I y II	• 99%: Galicia, La Rioja. Murcia, Comunidad Valenciana
Patrimonio histórico-artístico	• 95% Cataluña, Cantabria, Murcia
Otras Grupo I y II	• 95%: Cataluña, Extremadura de la adquisición de dinero en metálico para adquisición de empresa familiar, participaciones en empresas o negocio profesional • 100%: Canarias • 99%: Extremadura de las cantidades destinadas a la formación siempre que el donatario este emancipado o sea mayor de edad

* **Deducciones y bonificaciones cuota por donaciones:** Cantabria y La Rioja cuentan con una bonificación en cuota del 99% de las cantidades donadas para la compra de vivienda habitual para residencia habitual (parentesco grupo I y II, con límites y requisitos). La Rioja tiene establecida una deducción en la cuota para las adquisiciones por donación realizadas por personas integrantes en los grupos I y II. La Comunidad Valenciana tenía reguladas bonificaciones en caso de parentesco y discapacidad, pero en 2017 está suprimida. Castilla-La Mancha establece bonificaciones por parentesco variables en función de la base liquidable. Asimismo, establece bonificaciones variables según grado de discapacidad y una bonificación por las aportaciones realizadas al patrimonio protegido de las personas con discapacidad.

Impuesto sobre sucesiones en Europa

País. Nivel de admiración	Impuesto total herencia o legados. Valoración bienes	Exenciones	Tipos impositivos
Alemania. Administración Central. Beneficiarios Administración Central y Regional	Legados Individuales. Valor de mercado	500.000 euros entre cónyuges 400.000 euros hijos 200.000 euros nietos	Progresiva con bastantes tramos. El tipo máximo NO supera el 40%
Grecia. Administración Central. beneficiarios Administración Central y Regional	Legados individuales. Valor de mercado	Estado, Iglesia, organismos públicos, esposos, hijos menores. En general 400.000 euros por beneficiario y reducciones para discapacitados. Exenta la primera vivienda	0-10% por encima de 300.000 euros 0-20% por encima de 200.000 euros
Luxemburgo. Administración Central	Legados individuales. Reglas especiales de valoración	Exentos esposos que estén casados desde hace más de 3 años con hijos en común	Entre esposos sin hijos en común el 5% Resto el 15%
Bélgica. Administración Regional	Legados individuales. Valor de mercado	Exención por grado de parentesco y empresa familias	Tipos impositivos variables dependiendo de la región
Finlandia. Administración Central	Legados individuales. Valor de mercado	Estado, instituciones religiosas, personal en misiones diplomáticas. Exención cónyuges 60.000 euros e hijos 40.000 euros	Del 20 al 32%. Este último se aplica a las cantidades percibidas sujetas por encima de 62.000 euros
Inglaterra. Administración Central	Total herencia. Valor de mercado	Transmisiones entre cónyuge. Si uno de los cónyuges vive fuera la exención se limita a 55.000 euros Instituciones caritativas, partidos políticos, instituciones nacionales	Tipo del 40%. El tipo baja al 36% si el 10% de la herencia se dona instituciones caritativas
Dinamarca. Administración Central	Total herencia o donación. Valor de mercado.		15% herederos directos y donaciones. Los parientes más lejanos un suplemento del 25%. En donaciones el suplemento es del 36,25%
Francia. Administración Central	Legados individuales. Valor de mercado	Discapacitados, víctimas de la guerra y del terrorismo, instituciones de interés público, propiedades agrícolas y ganaderas	Progresiva con bastantes tramos. El tipo máximo supera el 40%
Holanda. Administración Central		Estado, entidades públicas, Entidades con actividades de interés público, legados a favor de hijos minusválidos 57.342 euros. Legados a favor de descendientes 19.114 euros	Categoría 1. Del 10-20% Categoría 2. Del 30-40%

Fuente: European Taxation, 2016. Elaboración propia

3

Desigualdad de género: más allá del mercado laboral

Leire Salazar

3.1. La desigualdad de género como fenómeno multidimensional y acumulativo

Cuando se aborda la desigualdad de género en el análisis empírico, habitualmente se analizan casi exclusivamente las diferencias entre hombres y mujeres en el mercado laboral, fundamentalmente por medio de indicadores tales como las tasas de actividad, de empleo y, sobre todo, el nivel salarial. En este capítulo se propone un enfoque alternativo, más completo y también complejo: aunque es cierto que la desigualdad de género se manifiesta con la mayor claridad en el ámbito laboral –en fenómenos como la brecha salarial, la segregación ocupacional o el techo de cristal en las promociones–, obviamente tiene lugar también en ámbitos al margen del mercado de trabajo. Por lo tanto, en el capítulo se abordarán no solamente las desigualdades en el mercado laboral sino también las diferencias en salud (objetiva y subjetiva) y en educación (logro educativo, elección de itinerarios, competencias). Este enfoque se basa en la idea de que la desigualdad en general se debe entender como un proceso multidimensional y en gran medida acumulativo (fruto de ventajas y desventajas acumuladas a lo largo del ciclo vital de los individuos).

En lo que respecta a la desigualdad de género en concreto se entiende, como punto de partida del capítulo, 1) que existen diferencias en las distintas dimensiones mencionadas, entre otras; 2) que estas pueden estar relacionadas entre sí, aunque no necesariamente de manera causal, y 3) que, en términos generales, diferencias en una dimensión o en un momento del ciclo vital pueden tener una influencia acumulativa, de modo que una brecha en una dimensión que sea inicialmente pequeña puede aumentar cuando interactúa con las diferencias en otras dimensiones. El capítulo no tiene la ambición de ofrecer un repaso exhaustivo a todas las posibles dimensiones en las que se manifiesta la desigualdad de género. Por limitaciones de espacio, no se abordan cuestiones muy relevantes como la desigual participación de hombres y mujeres en la vida pública, ni aspectos tan preocupantes como la violencia de género. Tampoco se ofrece, para cada dimensión seleccionada, un catálogo exhaustivo de los indicadores relevantes. Se ha priorizado, en cambio, la presentación de indicadores accesibles, con una interpretación sencilla y con poca complejidad técnica que se espera sirva para visibilizar brechas más o menos acusadas en los distintos ámbitos.

El capítulo comienza con un breve repaso a varios indicadores globales de desigualdad de género y con especial atención a la posición relativa de España. Se pasa a continuación a describir los indicadores seleccionados que capten las diferencias entre hombres y mujeres en las distintas dimensiones ya aludidas. Por último, a modo de conclusión, se discuten las implicaciones de las pautas detectadas, tratando de sugerir de manera tentativa algunas intervenciones públicas relevantes para cada dimensión de la desigualdad de género.

3.2. Las diferencias entre hombres y mujeres en perspectiva comparada: la posición de España

Aunque los efectos de la larga y severa crisis económica han podido crear un clima de pesimismo en torno a los avances sociales colectivos que se han logrado en España, si echamos la vista más atrás, hasta el inicio de la transición, las mejoras en

múltiples áreas son evidentes. Ha aumentado tremendamente en estas décadas el acceso a servicios de salud de calidad, se ha producido una espectacular democratización del acceso a los sucesivos niveles educativos, incluyendo el universitario, y la composición de las principales instituciones en todos los niveles de la administración pública se ha hecho notablemente más heterogénea. Estas rápidas transformaciones generales de la estructura social en España encuentran una de sus manifestaciones más llamativas en la creciente participación de las mujeres en distintos ámbitos de la sociedad.

Si se comparan los datos sobre presencia de las mujeres en la educación formal no obligatoria, especialmente en la universitaria, o los relativos a su participación en el trabajo remunerado o en el ámbito de la política, entre, por ejemplo, mediados de los años setenta y 2017, el observador concluirá que o bien está analizando dos países diferentes o bien ha tenido lugar prácticamente una "revolución de la igualdad" que ha situado a España en niveles razonablemente similares a los países más avanzados socialmente de nuestro entorno. Un analista que, en cambio atienda a otros indicadores como el uso del tiempo (en concreto al reparto del trabajo doméstico, a la disponibilidad y uso efectivo de permisos parentales y al tiempo dedicado a los cuidados de personas dependientes) o la presencia de mujeres en puestos directivos, sin embargo, describirá un panorama de cambios mucho menos llamativos y una distancia aún bastante evidente con muchos de los países con niveles de desarrollo similares al nuestro.

Antes de proceder a describir la magnitud de las diferencias en algunos indicadores seleccionados de los diversos ámbitos, es oportuno recurrir a medidas sintéticas (indicadores resumen) para contextualizar los niveles y las tendencias en la desigualdad entre hombres y mujeres, entendidas de manera general, en el caso español. Para ello se ofrece a continuación, en la Tabla 1, información sobre la posición relativa de España en algunos de los principales indicadores internacionales sobre (des) igualdad de género. Se recurre en primer lugar al índice de desigualdad de género (GII, en sus siglas en inglés) elaborado por el Programa para el Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD). Este índice cuantifica las desigualdades de género en tres dimensiones: la salud reproductiva (que se compone de indicadores de mortalidad materna y de nacimientos de madres adolescentes), el así llamado empoderamiento (que tiene en cuenta de manera combinada la paridad en la representación parlamentaria y en la adquisición de educación secundaria) y el estatus económico (que tiene que ver con la participación laboral de hombres y mujeres mayores de quince años). Valores más altos del índice implican mayores disparidades entre hombres y mujeres, mientras valores más próximos a cero indican un mayor nivel de igualdad. El índice se construye a partir de los datos de diversas fuentes referidos en estos momentos a 159 países.

De acuerdo con los datos más recientes disponibles, los relativos al año 2015, los primeros puestos en esta ordenación los ocupan países del norte y centro de Europa, con Suiza a la cabeza con los valores de igualdad más altos. España ocupa la posición número 15 en el *ranking*, justo por detrás de Austria y precediendo a Italia y Portugal. En la tabla se presenta también información para otros países; cabe destacar las posiciones relativamente bajas de países como Australia o Estados Unidos.

Podemos comparar esta posición con la lograda en otro indicador elaborado también por el PNUD, el índice de desarrollo

TABLA 1. Posición relativa de España en varios indicadores de desigualdad de género, varios años

	Índice de desigualdad de género, PNUD, 2015		Índice de desarrollo de género, PNUD, 2015			
	Países (selección)	Puesto	Grupo según grado de igualdad en logros de desarrollo humano alcanzados			
+ igualdad	Suiza	1	1			
	Dinamarca	2	2			
	Países Bajos	3	3			
	Alemania	9	2			
	España	**15**	**2**			
	Italia	16	2			
	Japón	21	2			
	Australia	24	1			
	Reino Unido	28	2			
	EE.UU.	43	1			
	Rusia	52	1			
– igualdad	Catar	127	1			
		Índice de desigualdad de género, EIGE				
		2005	2010	2012	2015	
+ igualdad	Suecia	78,8	80,1	79,7	82,6	
	Dinamarca	74,6	75,2	75,6	76,8	
	Países Bajos	67,8	74,0	74,0	72,9	
	R. Unido	71,2	68,7	68,9	71,5	
	España	**62,2**	**66,4**	**67,4**	**68,3**	
	UE-28	62,0	63,8	65,0	66,2	
	Alemania	60,0	62,6	64,9	65,5	
	Portugal	49,9	53,7	54,4	56,0	
	Italia	49,2	53,3	56,5	62,1	
- igualdad	Grecia	46,8	48,6	50,1	50,0	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del PNUD, 2016 Human Development Reports y EIGE (2017).

de género (GDI, en sus siglas en inglés). Este índice se elabora a partir de información sobre tres áreas fundamentales de desarrollo humano –salud, conocimiento y nivel de vida–, también usadas para la confección del más conocido Índice de Desarrollo Humano. Estas áreas se operacionalizan mediante medidas, para hombres y mujeres por separado, sobre esperanza de vida, años medios y años esperados de escolarización y producto nacional bruto per cápita. El índice se calcula, para 160 países en estos momentos, a través de la razón entre el índice obtenido para la muestra de mujeres y el índice para la muestra de hombres; los valores resultantes se dividen en cinco grupos.

En este caso, y de nuevo tomando 2015 como el año más reciente disponible, España aparece en el puesto 36 y se ubica en el segundo grupo, grupo que el propio PNUD considera como aquel con logros de medios a altos en igualdad de género en el desarrollo humano. Si Europa lideraba claramente el *ranking* en los niveles de igualdad de género usando el primer indicador, los

primeros puestos en esta medida alternativa los ocupa un grupo mucho más heterogéneo de países y, en general, altos niveles de igualdad de género no se corresponden de manera automática con un alto grado de igualdad en los logros obtenidos en términos de desarrollo humano. Estos resultados parecen sugerir que existe margen para que los nuevos logros en desarrollo humano sean igualitarios incluso en países en los que el nivel de igualdad de género es ya muy alto, por un lado, y que países que ocupan posiciones más bajas en igualdad global de género son capaces de conseguir avances muy igualitarios en los objetivos de desarrollo, por otro.

Para analizar la tendencia temporal y centrándonos ya exclusivamente en la Unión Europea, el Instituto Europeo para la Igualdad de Género (EIGE, en sus siglas en inglés) elabora el índice de igualdad de género a partir de información sobre 32 indicadores de siete ámbitos distintos y obtenidos también, como en los índices anteriores, de diversas fuentes. A la vista de los datos disponibles (para 2005, 2010, 2012 y 2015) y que se muestran en el panel inferior de la Tabla 1, aunque con pequeñas oscilaciones en su posición en el *ranking* (liderado sistemáticamente por Suecia) en los distintos años, España experimenta una mejora evidente en el índice a lo largo del tiempo y presenta valores ligeramente por encima de la media de la UE-28.

3.3. Las diferencias entre chicos y chicas en el ámbito educativo: persiste la brecha en las actitudes

Las desigualdades de género encuentran una de sus manifestaciones más evidentes durante la infancia en el ámbito de la educación formal. En las últimas décadas, en los países desarrollados han tenido lugar extraordinarios logros en materia educativa: la edad a la que finaliza la educación obligatoria ha ido aumentando progresivamente y las chicas han incrementado su presencia en los niveles no obligatorios, incluyendo la universidad (Barro y Lee, 2001; Buchmann y DiPrete, 2006). En el caso concreto de España, la expansión educativa ha tenido lugar más tarde que en la mayor parte de países de nuestro entorno, pero las transformaciones han sido más rápidas también. De hecho, hay aspectos cruciales como la participación en los sucesivos niveles formativos, el rendimiento escolar, incluyendo la repetición, y el nivel educativo final logrado, que claramente son en la actualidad más favorables a las chicas que a los chicos, tanto en nuestro país como en otros contextos (Fundación Ramón Areces, 2017; Calero, 2015). No nos detendremos, en consecuencia, a analizar este tipo de indicadores, bien conocidos en nuestro país y sobre los que el consenso sobre los logros en materia educativa obtenidos por las chicas, a pesar de que su rendimiento ulterior en el mercado laboral esté sujeto aún a limitaciones, está muy extendido.

Existen debates fascinantes –sobre los que no hay tanta evidencia empírica ni demasiado consenso– en torno a cuestiones como la diferente conformidad con las reglas de niños y niñas, la exposición a roles de género estereotipados a través de los contenidos de los materiales de estudio o de los modelos ejercidos por el personal docente. En este apartado se presenta y discute evidencia empírica sobre solamente tres cuestiones fundamentales: 1) las diferencias entre chicos y chicas en competencias en lectura, ciencias y matemáticas, áreas a las que tradicionalmente se ha asignado preferencias y niveles de excelencia distintos según el sexo; 2) las

diferencias en competencias socioemocionales y actitudes hacia el aprendizaje y la escuela, tema que está ganando presencia en los debates en torno a la educación; y 3) la elección de distintos tipos de estudios, que puede estar detrás de la posterior segregación ocupacional.

Utilizando datos del Informe PISA en su última edición, de 2015, se observa que, de hecho, en buena parte de los países que se incluyen en el estudio existen diferencias en las puntuaciones que obtienen los chicos y las chicas de 15 años en las diversas competencias. En términos generales, las chicas consiguen mejores puntuaciones en lectura que los chicos en todos los países analizados. Para la media de la OCDE, la diferencia es de 27 puntos. Además, de manera sistemática hay más chicos que chicas entre quienes no logran el nivel mínimo de competencia lectora y son más numerosas las chicas en el grupo de estudiantes que mejor leen. Existe, no obstante, una gran variabilidad en la magnitud de estas diferencias en los distintos países. Si restringimos el análisis al entorno europeo, destacan Finlandia, con unas abultadas diferencias de 47 puntos, e Irlanda, en el extremo opuesto, con unas diferencias que, aunque son estadísticamente significativas, están solo ligeramente por encima de los 10 puntos. Ambos países, en este caso, tienen niveles promedio de competencia lectora altos, con lo que no parece que haya una relación clara entre la magnitud de la brecha en competencia lectora y el rendimiento lector medio (Tabla 2).

Aunque existe bastante heterogeneidad en los resultados en las distintas comunidades autónomas (CC. AA.), España se encuentra en una posición intermedia entre estos dos extremos y por debajo de la media para la OCDE, con una ventaja de unos 20 puntos a favor de las chicas. Cuando se analizan los cambios a lo largo del tiempo, se aprecia que la brecha en lectura ha disminuido en la casi totalidad de países que se incluyen en PISA. Para la media de la OCDE, la diferencia entre 2009 y 2015 disminuyó 12 puntos como consecuencia de un aumento de la puntuación de los chicos y una reducción de la de las chicas. En España esta diferencia se redujo en 9 puntos.

Si se exploran las competencias matemáticas, las diferencias a favor de uno u

TABLA 2. Diferencias entre las puntuaciones de chicos y chicas en lectura, matemáticas y ciencias, 2015

	Brecha en puntuaciones - PISA 2015 (chicas-chicos)		
	Lectura	Matemáticas	Ciencias
OCDE	+27	-8	-4
España	**+20**	**-16**	**-7**
Todos los países participantes:			
Países con puntuaciones mayores de chicas	72 (100%)	9 (13%)	22 (30,5%)
Países sin diferencias significativas	0	34 (47%)	28 (39%)
Países con puntuaciones mayores de chicos	0	29 (40%)	22 (30,5%)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de PISA 2015 (OECD 2016).

otro sexo son mucho menos sistemáticas. Para la media de países de la OCDE, los chicos obtienen, para la edición de 2015 del informe, 8 puntos por encima de las chicas en competencias matemáticas. Sin embargo, la variabilidad entre países es muy acentuada: hay un grupo de países en los que las puntuaciones de los chicos son superiores, un segundo grupo en el que no hay diferencias destacables desde el punto de vista estadístico y un tercer grupo, el más reducido, en el que son las chicas las que obtienen puntuaciones más altas en matemáticas.

España, de nuevo obviando las diferencias internas, se encuentra en el primer grupo y presenta una de las brechas más abultadas (unos 16 puntos); en cualquier caso, menor que la brecha en competencias lectoras antes descrita. Tampoco en este caso parece haber una relación inequívoca entre rendimiento medio del país y tamaño de las diferencias entre chicos y chicas: en todos los grupos se encuentran países con los mayores rendimientos medios así como países con bajas puntuaciones agregadas. Sí parece, en cambio, que el tamaño de la brecha pueda estar relacionado con el nivel de competencia. Así, las diferencias más claras en favor de los chicos se aprecian entre los estudiantes con mejor rendimiento en matemáticas: no solo hay más chicos que chicas entre los alumnos con mejores puntuaciones sino que, incluso comparando la decila de chicos y chicas que más destacan en matemáticas, los chicos consiguen, de media, mejores puntuaciones. Esta pauta se repite, además, de manera sistemática entre países. Por el contrario, entre los chicos y chicas de la decila más baja las diferencias son bastante reducidas.

Cuando se analizan por último las puntuaciones en ciencias, las diferencias tienden a ser de menor entidad en comparación con las que se observan para otras competencias, aunque la magnitud de la brecha varía notablemente en los distintos contextos. Para el conjunto de la OCDE, por ejemplo, la diferencia es de solamente 4 puntos a favor de los chicos, mientras que en España en su conjunto, al margen de las diferencias entre CC. AA., esta ventaja es algo mayor, de 7 puntos. Las mayores distancias, de 19 puntos, se observan en Austria y en Finlandia, aunque en el primer caso la ventaja opera a favor de los chicos y en el segundo a favor de las chicas. Existe, por lo tanto, bastante heterogeneidad en el sentido de la brecha: si se excluye el grupo de países con diferencias insignificantes desde el punto de vista estadístico, en la mitad de los países los chicos obtienen puntuaciones mayores que las chicas, mientras en la otra mitad de naciones son las chicas las que puntúan mejor. Donde sí se observa una pauta bastante sistemática es en la proporción de estudiantes que puntúa más alto en ciencias, que, en términos generales, es mayor entre los chicos que entre las chicas. A diferencia de lo que observábamos para la competencia lectora, a lo largo del tiempo no se observa una tendencia clara en la brecha ni en competencias matemáticas ni en ciencias: los cambios son, en general, de alcance limitado y su sentido no es unívoco.

Al margen de las competencias demostradas en las pruebas, un aspecto importante en el que se observan marcadas diferencias es en las actitudes hacia la ciencia y en las expectativas respecto a la elección de carreras científicas. Los datos de PISA en su última edición indican no solo que los chicos se interesan más por los contenidos científicos y esperan optar en mayor medida que las chicas por carreras científicas en el futuro. Muestran además que, incluso si nos fijamos exclusivamente en los chicos y chicas con igual (alto) rendimiento e igual

(alto) interés en las ciencias, en muchos países, incluyendo España, las chicas tienen menor propensión a concebir una carrera de este tipo como adecuada para ellas y, cuando lo hacen, es una regularidad que las chicas se decantan en mucha mayor medida por profesiones en el ámbito de la salud (tres veces más que los chicos) y los chicos por profesiones como la ingeniería o las tecnologías de comunicación (OECD, 2016).

Estas pautas son además coherentes con los datos sobre matriculaciones en distintos programas de educación superior, que confirman la segregación de género al mostrar, de manera bastante sistemática entre países y estable en el tiempo, una infrarrepresentación de las mujeres en estudios científicos, especialmente los mejor remunerados en el mercado laboral en cada momento, y una brecha importante en los estudios dedicados a tareas de cuidados (Barone, 2011). Tomados conjuntamente, estos resultados parecen sugerir que la brecha en la elección de estudios y previsiblemente la posterior segregación ocupacional encuentran sus raíces en factores ya presentes mucho antes.

Aunque es muy complicado determinar empíricamente qué explica esta brecha en actitudes y expectativas, así como sus posibles consecuencias, existe evidencia que apunta que los estereotipos de género respecto a la brillantez se manifiestan ya a los seis años de edad: las niñas a partir de esta edad, pero no antes, asocian en menor medida que los niños la brillantez a su propio sexo incluso a igual percepción sobre el rendimiento escolar en ambos sexos, y esto condiciona el interés que muestran en actividades para las que supuestamente se requiere esta cualidad (Bian *et al.*, 2017).

Por otro lado, hay un creciente interés entre la comunidad educativa, el mundo académico y las organizaciones como la OCDE en el desarrollo de competencias socioemocionales entre la población escolar. Existe evidencia que muestra la relevancia de este tipo de competencias para explicar el rendimiento educativo (medido a través de las competencias puramente cognitivas como las antes descritas), el bienestar físico y emocional y el éxito posterior en el mercado laboral (Heckman *et al.*, 2006). Aunque en la práctica empírica se utilizan de hecho diversos indicadores, dependiendo del rango de edad que se analice y el resultado con el que se quiera relacionar, gran parte del debate público se centra en estos momentos en los llamados "cinco grandes" rasgos de la personalidad –apertura a nuevas experiencias, responsabilidad, extraversión, afabilidad e inestabilidad emocional (OECD, 2015a)– y en distintas medidas incluidas en las cinco dimensiones.

Aunque el consenso sobre la relevancia de las habilidades socioemocionales es incuestionable, no resulta tan evidente determinar si hay diferencias de género sistemáticas, por ejemplo durante la edad escolar, que puedan explicar elecciones y rendimientos posteriores. Aun así, para algunos indicadores relacionados con las actitudes hacia el aprendizaje y hacia la escuela, las diferencias son evidentes. De manera bastante sistemática en los países desarrollados, los chicos presentan actitudes más negativas hacia la escuela y tienen menor autorregulación. Las chicas, por su parte, se muestran más reacias a competir y tienen menos confianza en sí mismas ante tareas matemáticas y científicas, incluso cuando su rendimiento es muy alto, y muestran además mayores niveles generales de ansiedad hacia este tipo de problemas (PISA, 2015b). Estos hallazgos son relevantes porque la ansiedad hacia las matemáticas es uno de los factores que se relacionan claramente con peor rendimiento y una menor elección de

estudios científicos-tecnológicos por parte de las mujeres (Beilock *et al.*, 2010; Stoet *et al.*, 2016).

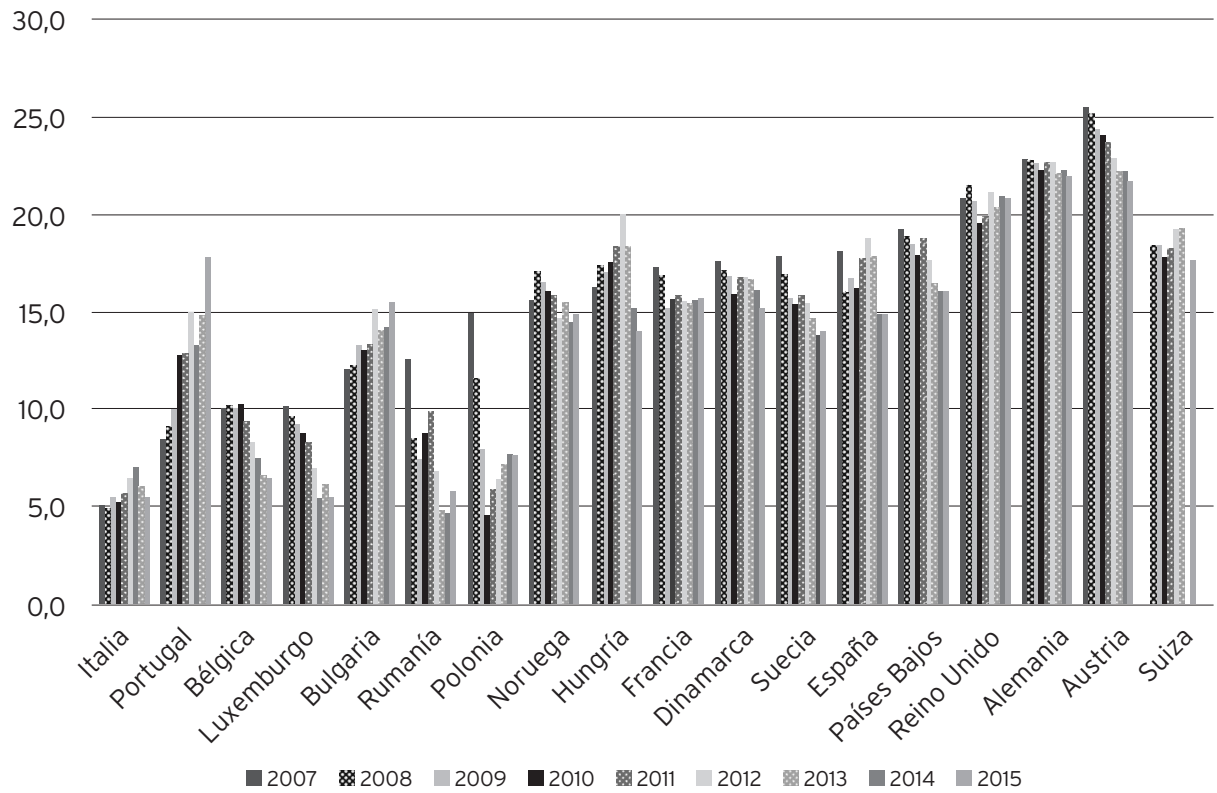
Estos interesantes argumentos sugieren la necesidad de prestar mayor atención a la interacción entre estereotipos, actitudes, expectativas, rendimiento y decisiones posteriores y refuerza la perspectiva acumulativa adoptada en el capítulo, que encuentra sustento en la evidencia de que las brechas en el rendimiento en algunas de las competencias se ensanchan con la edad. Por ejemplo, en España la brecha en lectura es limitada a los 10 años (Martínez García y Córdoba, 2016) y bastante mayor a los 15 años (OECD, 2016). Podrían estar generándose, en consecuencia, círculos viciosos (expectativas negativas respecto a la propia capacidad, implicación menor en actividades científicas, rendimiento escolar menor del que potencialmente se podría obtener, expectativas negativas sobre una carrera científica, menor acceso a estudios científicos) que operan a lo largo de toda la vida escolar de los estudiantes y que limitan las oportunidades de las chicas para acceder a carreras de este perfil, especialmente a las mejor remuneradas o las que en un momento concreto cuentan con más reconocimiento social.

Una de las hipótesis que de manera recurrente se manejan para explicar este fenómeno es la reproducción de roles estereotipados que tiene lugar en las escuelas (Dubet, 2010). Si los estereotipos respecto al tipo de actividades supuestamente más apropiadas para cada género se desarrollan en la primera infancia y si es cierto que condicionan el interés por la participación en determinados estudios o tareas, como el estudio de Bian y sus colaboradores sugiere, parece oportuno pensar que los modelos o referentes ofrecidos en el entorno escolar (pero también en el familiar) podrían diversificarse y que podría incentivarse aún más proactivamente por parte de los educadores la participación de niños y niñas en actividades que tradicionalmente han experimentado cierto sesgo de género. Podría argumentarse asimismo que las chicas, en conformidad con las normas sociales sobre la maternidad y la crianza, anticipan más las restricciones laborales a las que se enfrentan si optan por carreras más reconocidas y mejor remuneradas en cada momento, pero que también requieren una mayor dedicación y, en consecuencia, eligen en mayor medida estudios y profesiones que les permitan articular la vida laboral con la familiar. Buena parte de estas profesiones, como aquellas relacionadas con la educación o la salud, tienen además un fuerte desarrollo en el sector público, al menos en el entorno europeo. El hecho de que el empleo en este sector se asocie en general con unas reglas de acceso y promoción predecibles, con una mayor seguridad y con más posibilidades de acomodar la vida familiar, podría interpretarse como un elemento que apoya esta idea de las elecciones anticipatorias.

3.4. Desigualdades en el mercado laboral en España: la maternidad lo cambia todo

Cuando se analizan las diferencias en resultados en el mercado laboral, uno de los indicadores usados de manera más recurrente es la brecha salarial. Esta alude a las diferencias, bien en el salario anual o mensual, bien por hora, que perciben los hombres y las mujeres que trabajan. Los datos comparados sobre estas brechas salariales se muestran, para países seleccionados de la Unión Europea, en el Gráfico 1, en el que se ordenan los países según el tamaño de la brecha del primer año de la serie, 2007. Estos datos sitúan a España en

GRÁFICO 1. Brecha salarial sin ajustar en países seleccionados, 2007-2015



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat, varios años.

una posición intermedia en comparación con los países de nuestro entorno. El dato en 2015, del 14,9%, es abultado si se compara con las brechas sustancialmente menores, entre el 5,5% y el 8,1%, que se detectan en un grupo muy heterogéneo de países como Italia, Luxemburgo, Rumanía, Bélgica, Polonia y Eslovenia. Sin embargo, la brecha en nuestro país se encuentra claramente por debajo de la media para la Unión Europea y hay un también muy variado grupo de países con diferencias muy marcadas, con los valores más altos, por encima del 20%, como el Reino Unido, Austria, Alemania, República Checa y Estonia.

Si comparamos el dato, aún provisional, de 2015 con el más antiguo de la misma serie, el relativo a 2007, se observa que, en la mayor parte de países, incluyendo España, la tendencia es hacia una reducción de la brecha salarial. En un puñado de países, no obstante, la estabilidad de la serie es ciertamente llamativa: Alemania se ha mantenido en niveles constantes del 22%, el Reino Unido en torno al 20% y, en el extremo opuesto, en Italia la brecha ha fluctuado poco pero se ha movido en niveles muy bajos, de entre el 5% y el 7%. En España la moderada reducción entre 2007 y 2015 esconde en realidad importantes fluctuaciones sin una tendencia clara, posiblemente en parte consecuencia del efecto tremendamente disruptivo de la crisis económica.

En realidad estas cifras son simplemente comparaciones entre las remuneraciones medias de ambos grupos, de modo que se ven severamente afectadas por la

desigual presencia de hombres y mujeres en distintos sectores, tipos de ocupaciones, empresas de distintos tamaños, por las diferencias en la edad, el número de horas trabajadas y en la antigüedad en el puesto o por la diferente duración de las interrupciones laborales tras el nacimiento de un hijo o para el cuidado de adultos dependientes, entre otros. Los grupos de hombres y mujeres que trabajan (y sobre los que se calcula la brecha en los salarios) son así muy heterogéneos y parte de las diferencias salariales se deben a que presentan en desigual medida estas características que correlacionan con los salarios.

Cuando se controla por la influencia de todos estos factores relevantes para predecir el nivel salarial individual, la brecha salarial "neta" resultante es marcadamente menor. El ejemplo más sencillo es obviamente el de la edad, para el que nos basamos en los datos de la Encuesta de Estructura Salarial del INE. La brecha salarial en España es, según los datos de 2015, muy reducida –menos del 6%, en el grupo de edades más jóvenes (los menores de 25 años)– cuando la incorporación al mercado laboral es aún reciente y no han tenido lugar acontecimientos vitales que diversifican las trayectorias profesionales. A medida que nos movemos hacia grupos de edad mayores, la brecha aumenta sustancialmente: 6,6% entre los 25 y 34 años, 11,5% entre los 35 y los 44, 19% entre los 45 y los 54, 21,1% en las edades entre 55 y 64 y 45,3% entre los mayores de 65 años.

Si adoptáramos una perspectiva longitudinal y siguiéramos las trayectorias del primer grupo, el de los más jóvenes, a lo largo del tiempo, se observaría que la llegada del primer hijo se relaciona con una considerable reducción salarial para las mujeres. Para el caso español, aunque la estimación produce resultados diferentes según los datos y el método utilizado, esta reducción se ha cuantificado en un 6% cuando se tiene un hijo, en un 14% con dos y en un 15% con tres o más (Molina y Montuenga, 2009). Esta "sanción salarial" que acompaña a la maternidad puede deberse a la acción aislada o conjunta de cambios en los niveles de dedicación al trabajo remunerado tras la maternidad (Waldfogel, 1997), al descenso de la productividad o del rendimiento en el trabajo (Azmat y Ferrer, 2017) o a la existencia de prácticas discriminatorias (Correll *et al.*, 2007).

En España, tanto las interrupciones laborales como el descenso de la dedicación al empleo como consecuencia de la llegada de un hijo recaen fundamentalmente en las mujeres. Según los datos correspondientes a 2017 ofrecidos por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, es prácticamente insignificante la proporción de hombres que hacen uso de las semanas transferibles del permiso de maternidad. El uso de las excedencias no retribuidas también es mayoritariamente femenino, en una proporción de nueve mujeres por cada hombre. Menor aún es el uso de la reducción de jornada, con reducción proporcional del salario, por parte de los hombres. Según datos del módulo sobre conciliación entre la vida laboral y la familiar de la Encuesta de Población Activa (EPA) de 2010, en ese momento, de entre las personas que redujeron su dedicación laboral para cuidar hijos menores de ocho años, el 85% fueron mujeres y el 15% varones. Mientras una de cada cinco mujeres ocupadas recurrió a la reducción de jornada durante al menos un mes, solamente un 2% de los hombres lo hizo. Estos datos contrastan de manera rotunda con la mayoritaria adopción por parte de los hombres de los permisos de paternidad que, recordemos, están remunerados al 100%.

Estimaciones del tiempo total medio en el empleo de hombres y mujeres a lo

largo de su ciclo vital (Cebrián y Moreno, 2015) muestran una brecha constante, aunque pequeña, hasta los 30-34 años y una creciente distancia a partir de entonces, con el resultado de que, al final de su vida, las mujeres cuentan con un tiempo trabajado sustancialmente menor que el de los hombres. La proporción de mujeres que abandona definitivamente el mercado laboral tras el nacimiento del primer hijo ha ido descendiendo a lo largo de las sucesivas cohortes y ha dejado de tener vigencia la práctica, habitual hace varias décadas, de abandonar el empleo cuando se inicia el matrimonio (Gutiérrez Domènech, 2005). Desde 2006 ha descendido de manera evidente la cantidad de mujeres que están inactivas como consecuencia del cuidado de hijos o adultos dependientes y también de aquellas que, habiendo trabajado antes, tuvieron que abandonar el mercado laboral por este motivo. No obstante, donde no se producen cambios en el tiempo es en cómo se ven afectados los hombres por este fenómeno, quienes no mencionan prácticamente este motivo para reducir su dedicación al empleo o transitar hacia la inactividad (CES, 2016). El abandono en España es, además, menor para los niveles de cualificación más elevados que, en general, tienen salarios más altos, aunque algunas contribuciones señalan que la penalización en términos salariales que implica la maternidad es, de hecho, mayor precisamente para las mujeres altamente cualificadas y con salarios altos (por ejemplo, para el caso estadounidense, England *et al.*, 2016). Cuando en lugar de la edad nos fijamos en otras características antes mencionadas que correlacionan con los salarios y que están presentes en desigual medida en el grupo de hombres y de mujeres, la reducción de la brecha es también evidente.

Dada la penalización salarial que acompaña en general a la maternidad, algunos expertos en el tema argumentan que la existencia de permisos pagados de maternidad y paternidad de tan desigual duración y el uso muy limitado de excedencias y reducciones de jornadas por parte de los hombres (Meil *et al.*, 2017) dificulta la continuidad de las carreras profesionales de las mujeres, al anticipar las empresas los costes de diverso tipo derivados de la interrupción que experimentarán las carreras de sus empleadas (futuras o presentes) tras la maternidad y hace persistir o incluso acentúa el reparto desigual de tareas domésticas (González y Jurado, 2015). Otros especialistas añaden la idea de que las mujeres próximas a las edades a las que se tiene el primer hijo (edad que se ha retrasado desde los 25 años en 1975 a los casi 31 años en 2016, según los datos del INE) toman decisiones laborales de manera anticipatoria que en cierto modo implican una reducción de la intensidad laboral y el acceso a profesiones, puestos o sectores peor remunerados o menos prestigiosos pero con mayor estabilidad o flexibilidad, decisiones todas encaminadas a facilitar la articulación de la vida laboral y familiar.

3.5. Desigualdades en salud: mujeres más longevas, pero con peor salud

Para abordar el estado de salud de los hombres y mujeres desde la perspectiva del ciclo vital adoptada a lo largo del capítulo, se destacan en este apartado tres bloques de indicadores de especial interés. En primer lugar se presentará información sobre salud perinatal, es decir, en torno al momento del nacimiento. Según el enfoque de ciclo de vida se puede argumentar que algunas de las desventajas en salud

que tienen lugar en la primera infancia pueden condicionar el estado de salud en fases posteriores y a su vez afectar al desempeño en otras áreas como el rendimiento escolar y laboral. En segundo lugar, se hará referencia al estado de salud objetivo y subjetivo (percibido) de hombres y mujeres de distintos tramos de edad. Por último, se ofrecerán algunos datos seleccionados sobre las diferencias entre hombres y mujeres en la última fase de la vida, una fase especialmente relevante dada la intensificación del debate en torno al aumento de la longevidad y al cambio demográfico relacionado con el proceso general de envejecimiento de la población española.

Entre los indicadores de salud en torno al nacimiento, los más habitualmente utilizados son la mortalidad perinatal y el peso al nacer. España no es una excepción en la mayor mortalidad perinatal de los niños, si bien la brecha se ha reducido drásticamente en poco tiempo. Si en 1975 la tasa de mortalidad perinatal era de casi 23 (por cada 1000 nacimientos) entre los niños y casi 19 entre las niñas, en 2016 las tasas correspondientes fueron de 5 niños y 4 niñas por cada 1000 nacimientos. Es, también, una regularidad empírica confirmada para el caso español que las niñas, a pesar de que experimentan algo menos que los niños la prematuridad, nacen de media con menor peso, que hay más prevalencia de pesos patológicamente bajos entre las niñas y que el peso bajo correlaciona con una peor salud no solo en la primera infancia sino a lo largo de todo el ciclo vital, además de estar asociado con peor rendimiento cognitivo (Cebolla y Salazar, 2016). Tal vez, no obstante, el dato más llamativo tiene que ver con los abortos selectivos según el sexo del bebé, un fenómeno que se ha documentado profusamente para la India y otros países de Asia y África y que se ha atribuido a la interacción entre una preferencia de los padres por los varones y a la disponibilidad de tecnologías que permiten seleccionar desde la concepción el sexo del bebé o bien poner fin al embarazo una vez se conoce el sexo del feto (Sen, 2003). En España este desequilibrio de sexo en los nacimientos está restringido a un grupo inmigrante concreto, el de los indios, entre quienes hay una desproporción marcadamente superior de nacimientos de niños, 119 niños por cada 100 niñas. El desequilibrio es mayor aún en las paridades superiores, con 132 niños por cada 100 niñas cuando se trata del segundo hijo y 233 niños por cada 100 niñas cuando es al menos el tercer hijo. Además, en esta paridad de tres o más, el grupo de padres chinos también muestra una marcada desproporción de nacimientos de varones, 119 por cada 100 mujeres (González, 2016).

En el segundo bloque de medidas se presenta, por una parte, el estado de salud percibido como indicador subjetivo de salud y, por otra, indicadores de prevalencia de enfermedades crónicas o de larga duración diagnosticadas por un médico. Los datos proceden de la Encuesta Europea de Salud en España de 2014. Como se muestra en la Tabla 3, obviamente, hay una menor proporción de ciudadanos que define su estado de salud como bueno o muy bueno a medida que se avanza en los tramos de edad mientras, en paralelo, aumenta la proporción de quienes perciben su salud como mala o muy mala. En cualquier caso, en todos los tramos de edad hay importantes diferencias entre hombres y mujeres. Incluso en las edades más jóvenes, entre los 15 y los 24 años, ya existe una brecha marcada: un 93% de los hombres considera que su estado de salud es muy bueno o bueno, pero solamente lo hace un 88% de las mujeres. La diferencia a favor de los hombres en este indicador de buena salud

TABLA 3. Salud percibida en distintos tramos de edad en España, 2014

	Hombres		Mujeres		Brecha (hombres-mujeres)	
	Muy buena + buena	Muy mala + mala	Muy buena + buena	Muy mala + mala	Buena salud	Mala salud
De 15 a 24 años	93,1	1,5	88,3	1,0	4,8	0,5
De 25 a 34 años	87,9	2,7	83,2	2,6	4,7	0,1
De 35 a 44 años	83,4	3,4	79,2	4,3	4,2	-0,9
De 45 a 54 años	75,5	5,7	71,3	7,8	4,1	-2,1
De 55 a 64 años	65,6	10,1	57,0	14,0	8,6	-4,0
De 65 a 74 años	59,7	11,9	46,8	17,6	12,9	-5,7
De 75 a 84 años	39,6	21,4	34,4	26,4	5,2	-5,0
De 85 y más años	36,8	26,8	26,8	31,8	10,0	-5,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Europea de Salud en España de 2014.

subjetiva se mantiene de manera sistemática en todos los grupos de edad. Hasta los 54 años la brecha permanece estable entre los 4 y los 5 puntos porcentuales; en los siguientes rangos, la diferencia se amplifica y alcanza su valor máximo (13 puntos porcentuales a favor de los varones) entre los 65 y los 74 años. Si examinamos el porcentaje de personas que considera que su salud es mala o muy mala, la diferencia es prácticamente nula hasta los 44 años y va aumentando, de nuevo a favor de los hombres, en los tramos de edad siguientes. Entre los 65 y los 74 años, por ejemplo, el 12% de los hombres entrevistados consideraba que su salud era mala o muy mala, mientras que el porcentaje entre las mujeres ascendía hasta el 18%.

Esta brecha en la salud subjetiva tiene su correspondiente reflejo en la salud objetiva. Según datos de la misma encuesta para el conjunto de la población mayor de 15 años, si atendemos a las enfermedades crónicas diagnosticadas por un médico, se observan también interesantes pautas. No existen diferencias relevantes en la prevalencia de afecciones como la hipertensión, la hipercolesterolemia, la diabetes o los problemas dermatológicos. Sin embargo, en otros tipos de enfermedades, las diferencias entre hombres y mujeres son extraordinarias: ellas padecen en mucha mayor medida dolor de espalda crónico (7 puntos porcentuales más si es dolor lumbar, 10 puntos más en el caso de dolor cervical), artrosis (12 puntos más), migrañas (8 puntos más) o varices (10 puntos más). Si se desagrega esta prevalencia de enfermedades crónicas por tramos de edad, la brecha entre hombres y mujeres también es evidente en todos los tramos, pero especialmente en las edades de potencial actividad laboral. Análisis más detallados deberán determinar hasta qué punto esta brecha está tal vez relacionada con la segregación ocupacional y con la desigual dedicación de hombres y mujeres a las tareas relacionadas con el ámbito familiar. Asimismo, se deberán determinar los posibles vínculos con la discapacidad, el abandono del mercado laboral y la brecha en la edad de la jubilación y en la cuantía de las pensiones.

Por lo que respecta al último bloque de indicadores, los que se sitúan en el final de la vida y, en concreto, a las diferencias en cuánto viven las mujeres y hombres españoles y en qué estado general de salud lo hacen, analizaremos aquí dos indicadores que consideramos especialmente relevantes: la

brecha de género en la esperanza de vida y las diferencias en la llamada esperanza de vida en salud, medida en el momento del nacimiento y a los 65 años de edad.

La esperanza de vida es un indicador bien conocido que sitúa de manera sistemática a España entre los países con mejores resultados a nivel mundial. En 1991, las mujeres españolas tenían una esperanza de vida al nacimiento de 80,65 años, 7,2 años más que los hombres. Esta brecha a favor de las mujeres, que tradicionalmente se había explicado por los estilos de vida más saludables de estas y por una menor exposición a conductas de riesgo, ha ido disminuyendo progresivamente hasta situarse en 5,5 años (79,9 años para los hombres y 85,4 para las mujeres) en 2015, último año disponible, a pesar de que para ambos sexos la esperanza de vida ha seguido aumentando en ese periodo (tablas de mortalidad, INE, varios años).

Un indicador complementario a este es la esperanza de vida en salud, definida como el número esperado de años que restan sin limitaciones en la actividad. Cuando se analizan los datos sobre la esperanza de vida con buena salud al nacimiento, podemos afirmar que España ocupa una posición intermedia en la Unión Europea (European Core Health Indicators, varios años). En 2014, este indicador era de 65 para las mujeres, con Suecia situada en casi 74 años y Estonia, en el extremo opuesto, con casi 55 años. Entre los hombres también la posición relativa de España se sitúa en el rango intermedio, con 65 años, y las posiciones más extremas están ocupadas por Suecia con casi 74 años y Letonia con 51,5 años. Al contrario de lo que sucede en otros países europeos, en los que hay evidentes desequilibrios entre ambos sexos, en España no se aprecian diferencias significativas entre hombres y mujeres y tampoco una pauta temporal marcada desde 2004. Cuando, en lugar de observar el indicador en el momento del nacimiento, lo hacemos a los 65 años, en 2014 los hombres españoles de 65 años podían esperar vivir diez años más sin limitaciones serias, solamente unos meses más que las mujeres. Para las mujeres la mayor esperanza de vida con salud a los 65 años la encontramos en Suecia, con casi 17 años, y la menor se halla en Croacia, con menos de 6 años. Entre los hombres, los casos más extremos los encontramos, en 2014, en Suecia, Noruega e Islandia, prácticamente empatados ligeramente por encima de los 15 años, y Letonia con solamente cuatro años. A la vista de las marcadas distancias que se observan en otros países europeos, aunque no benefician de manera sistemática a ninguno de los dos sexos, la ventaja a favor de los hombres que de hecho se aprecia en el caso español todos los años de la serie se puede describir como muy pequeña. No obstante, la conclusión que podemos sacar es que las mujeres, con su esperanza de vida todavía más alta, viven más años que los hombres con un estado de salud limitante. La inexistencia, además, de una tendencia a lo largo del tiempo en este indicador apunta a que no se han realizado avances significativos en la mejora del envejecimiento con salud a pesar de los claros y bien conocidos avances logrados en la prolongación de la vida.

Conclusiones

La revisión de las dimensiones analizadas en este capítulo no avala mensajes catastrofistas ni respecto a la posición relativa de España en términos de igualdad global de género en comparación con países con similares niveles de renta, ni sobre la tendencia temporal. Nuestro país de hecho se

encuentra en las posiciones altas en los principales *rankings* de igualdad entre hombres y mujeres y sus puntuaciones, obtenidas a partir de indicadores en distintas dimensiones, han mejorado indudablemente en los últimos años. Cuando en lugar de medidas sintéticas se acude directamente a indicadores relevantes en las diversas áreas, no es exagerado afirmar que en solo unas décadas han tenido lugar avances extraordinarios en algunas áreas como la intensificación de la dedicación a los estudios por parte de las chicas o la implicación en el mercado laboral de las mujeres. Estos logros no pueden obviar, no obstante, que existe mucho margen para profundizar en la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, así como en la igualdad efectiva de resultados en algunos ámbitos. A continuación se señalan algunas de las principales brechas detectadas y se sugieren algunas implicaciones relevantes.

Es bien conocido que en España en las últimas décadas no solo se ha cerrado la brecha entre chicos y chicas en logro educativo, sino que, en todo caso, desde hace unos años ya, gran parte de los indicadores más relevantes como el nivel educativo logrado, la repetición de curso o las notas obtenidas son, en realidad, más favorables para las chicas, de modo que en algunos contextos han comenzado a abordarse explicaciones sobre por qué los chicos quedan atrás. En el capítulo se ha analizado la brecha en competencias en tres materias para las que tradicionalmente han funcionado fuertes estereotipos de género: la lectura, las matemáticas y las ciencias. Los resultados indican que de hecho hay una base muy débil para avalar la idea de que estas diferencias en rendimiento son de alguna manera inherentes al sexo. Es cierto que hay una ventaja bastante sistemática a favor de las chicas en lectura, pero esta se ha ido reduciendo a lo largo del tiempo como consecuencia de la mejora de las puntuaciones de los chicos. La enorme variabilidad entre países en el tamaño y el sentido de la brecha, especialmente en matemáticas y en ciencias, sugiere que el contexto (escolar, familiar, cultural) tiene probablemente un peso muy relevante en la determinación de estas diferencias. Los indicadores revisados en materia educativa invitan a pensar que la asignatura pendiente en términos de igualdad entre chicos y chicas se debe buscar más en las actitudes hacia el aprendizaje y en la confianza en las propias capacidades en materias clave que en cuestiones relacionadas estrictamente con el rendimiento.

Habrá quien afirme que tanto el rendimiento en las diversas materias como la elección de estudios de uno u otro tipo pueden deberse a cuestiones de gusto y que, en consecuencia, no es deseable intervenir. Sin necesidad de buscar igualar las preferencias, sí parece deseable tratar de eliminar obstáculos a la igualdad de oportunidades entre chicos y chicas en el ámbito escolar. De acuerdo con los datos que se han presentado y con las contribuciones revisadas, parece que medidas como la promoción de actitudes positivas hacia las competencias tradicionalmente menos favorables a cada sexo podría limitar la aparición de estereotipos que, como hemos visto, aparecen desde la primera fase de la escolarización. Una mayor presencia de docentes de ambos sexos en todas las fases del ciclo educativo y en todo tipo de materias, así como la proliferación de una mayor variedad de modelos con visibilidad pública, podrían contribuir a ampliar las expectativas tanto de las chicas, acercándolas a estudios de tipo científico, como de los chicos, enfatizando la importancia de los cuidados y la afectividad.

Claramente uno de los aspectos en los que se aprecia una brecha de género más

abultada es en la interrupción de la vida laboral tras el nacimiento del primer hijo. Las tareas de cuidado de los hijos y de adultos dependientes continúan recayendo de manera notable en las mujeres. La evidencia empírica internacional parece indicar que no resulta efectivo tratar de reducir las desigualdades en este ámbito a través de medidas encaminadas a facilitar la conciliación por parte de las mujeres. Los trabajos a tiempo parcial, por ejemplo, que en algunos países de nuestro entorno están muy extendidos entre las mujeres, permiten en principio que el dilema entre continuar trabajando o abandonar tras la maternidad o en momentos en los que se cuida a adultos dependientes se suavice. No obstante, pueden estigmatizar a las mujeres como trabajadoras menos comprometidas y perpetuar la idea de que la crianza, o el cuidado en general, recaen de manera natural en las madres. Los hombres que, en países donde la norma es la carrera continua sin interrupciones, de hecho hacen uso de permisos y excedencias o bien de trabajos con jornada reducida pueden resultar estigmatizados en el mercado de trabajo de manera similar a las mujeres. Parecería, en consecuencia, más conveniente el desarrollo de medidas de aplicación general que no fuercen a las mujeres a "comportarse como hombres" y que no penalicen laboralmente a los hombres que "se comportan como mujeres". Gran parte de las mujeres de las cohortes que están en estos momentos terminando su vida reproductiva han renunciado a la maternidad o la han pospuesto para poder rentabilizar sus esfuerzos formativos y consolidar en la medida de lo posible su posición laboral. La penalización en términos de promociones y salarios que tradicionalmente se han asociado a la maternidad ha conseguido tal vez en España para las mujeres profesionales retrasarse hasta un momento en el que ya se había logrado un nivel profesional y salarial relativamente alto. A cambio, este retraso, unido a la renuncia voluntaria a la maternidad, ha contribuido a que una considerable proporción de las mujeres de esas cohortes no vayan a tener hijos; por ejemplo, se calcula que un cuarto de las mujeres nacidas en 1975 acabará su vida fértil sin tener ningún hijo (Esteve *et al.*, 2016). Una de las medidas que más se debaten en los últimos años es el desarrollo de permisos de paternidad y maternidad de igual duración y que no puedan transferirse entre los miembros de la pareja.

El análisis de los tres tipos de indicadores de salud seleccionados pone de manifiesto varios resultados muy relevantes. Tanto los hombres como las mujeres han aumentado sustancialmente sus años de vida en las últimas décadas (es bien sabido que nuestro país compite sistemáticamente por los primeros puestos de los países de la OCDE en esperanza de vida). Las mujeres viven, de hecho, más años que los hombres, aunque la brecha ha ido estrechándose progresivamente, posiblemente como consecuencia de la convergencia en estilos de vida que, conviene recordar, están estrechamente ligados al nivel socioeconómico. No obstante, es muy importante señalar que en todas las fases del ciclo vital significativamente más mujeres que hombres experimentan problemas relevantes de salud y que hay, además, gran coherencia entre salud objetiva y salud percibida o subjetiva. Las mujeres en España, por lo tanto, viven más, sí, pero viven con peor estado de salud a lo largo de toda su vida. Si tomamos los datos agregados que se han ido describiendo en este capítulo, una mujer que viva en España unos 85 años se espera que viva desde aproximadamente los 74 años con alguna limitación seria a su salud.

Teniendo en cuenta que sabemos que las mujeres suelen encargarse en esta fase del ciclo vital del cuidado de otras personas dependientes de su familia (sus nietos, sus parejas, sus propios padres o madres en algunos casos), parece oportuno recordar que queda pendiente en muchas CC. AA. promover la educación infantil pública de calidad en la fase 0 a 3, así como la implementación y profundización de las medidas de atención a los adultos dependientes. De manera más general, los enormes logros en materia de prolongación de la vida, sin duda facilitados por la calidad de la atención sanitaria pública de los últimos decenios, no se han visto acompañados por avances del mismo grado en el envejecimiento en salud. Las instituciones europeas, preocupadas por cuestiones generales relacionadas con el aumento de la proporción de personas mayores y los retos que este impone, insisten en fomentar el envejecimiento en salud y el envejecimiento activo. Estos esfuerzos no han fructificado aún en España, donde existe un amplio margen para mejorar la calidad de vida de la población mayor y atajar las diferencias de género en esta fase de la vida.

Sería necesario realizar pruebas empíricas más refinadas y, sobre todo, disponer de datos longitudinales sobre el ciclo de vida completo de los individuos (algo que no existe aún, desafortunadamente, en España) para determinar de manera rigurosa la relación entre brechas en las distintas dimensiones (educación, mercado laboral, salud) en las diversas fases del ciclo vital. De manera exploratoria hemos confirmado que algunas diferencias relevantes están ya presentes en la niñez y adolescencia, como las actitudes negativas de las chicas hacia las carreras científicas o la mayor proporción de mujeres que de hombres que presentan afecciones crónicas diagnosticadas. Dadas las previsibles relaciones entre las brechas en las distintas áreas, la evidencia permite sugerir que las medidas que se adopten en las primeras etapas del ciclo vital pueden ser más eficaces y tener mayores externalidades positivas en las restantes dimensiones.

Bibliografía

Azmat, G. y Ferrer, R. (2017): "Gender gaps in performance: evidence from young lawyers", *Journal of Political Economy* 125(5), 1306-1355.

Barone, C. (2011): "Some things never change. Gender segregation in higher education across eight nations and three decades", *Sociology of Education* 84(2), 157-176.

Barro, J. y Lee, J. W. (2001): "International data on educational attainment: updates and implications", *Oxford Economic Papers* 3, 541-563.

Beilock, S. L., Gunderson, E. A., Ramírez, G. y Levine, S. C. (2010): "Female teachers' math anxiety affects girls' math achievement", *PNAS* 107(5), 1860-1863.

Bian, L., Leslie, S. J. y Cimpian, A. (2017): "Gender stereotypes about intellectual ability emerge early and influence children's interests", *Science* 355(6323), 389-391.

Buchmann, C. y DiPrete, T. (2006): "The growing female advantage in college completion: the role of family background and academic achievement", *American Sociological Review* 71(4), 515-541.

Calero, J. (2015): "La educación y la desigualdad". En Ayala, L. y Ruiz-Huerta, J, *2.º Informe sobre la desigualdad en España*. Madrid: Fundación Alternativas.

Cebolla-Boado, H. y Salazar, L. (2016): "Differences in perinatal health between immigrant and native-origin children: evidence from differentials in birth weight in Spain", *Demographic Research* 35(7), 167-200.

Cebrián, I. y Moreno, G. (2015): "The effects of gender differences in career interruptions on the gender wage gap in Spain", *Feminist Economics* 21(4), 1-27.

CES (2016): *La participación laboral de las mujeres en España*, Informe 05|2016. Madrid: CES.

Correll, S., Benard, S. y Paik, I. (2007): "Getting a job: is there a motherhood penalty?", *American Journal of Sociology* 112(5), 1297-1338.

Dubet, F. (2010): "L'école 'embarrassée' par la mixité". *Revue Française de Pédagogie* 171, 77-86.

England, P., Bearak, J., Budig, M. J. y Hodges, M. J. (2016): "Do highly paid, highly skilled women experience the largest motherhood penalty?", *American Sociological Review* 81(6), 1161-1189.

Esteve, A., Devolder, D. y Domingo, A. (2016): "La infecundidad en España: ¡¡¡tic-tac, tic-tac, tic-tac!!!", *Perspectives Demogràfiques*, 1, 1-4.

European Core Health Indicators, varios años.

Fundación Ramón Areces (2017): *Indicadores comentados sobre el estado del sistema educativo español 2017*. Madrid: Fundación Ramón Areces.

González L. (2016): "Sex selection and health at birth among Indian immigrants". Barcelona: GSE Working Paper: 886.

González, M. J. y Jurado, T. (eds.) (2015): *Padres y madres corresponsables. Una utopía real*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

Gutiérrez-Domènech, M. (2005): "Employment transitions after motherhood in Spain", *Labour* 19(S1), 123-148.

Heckman, J. J., Stixrud, J. y Urzua, S. (2006): "The effects of cognitive and noncognitive abilities on labor market outcomes and social behavior", *Journal of Labor Economics* 24(3), 411-482.

Martínez García, J. S. y Córdoba, C. (2016): "Diferencias de rendimiento en lectura entre niños y niñas en cuarto de primaria", *Revista de Sociología de la Educación* 9(1), 94-114.

Meil, G., Romero-Balsas, P. y Rogero-García, J. (2017): "Why parents take unpaid parental leave. Evidence from Spain". En Česnuitytė, V., Lück, D. y Widmer, E. D. (eds.), *Family continuity and change. Contemporary European perspectives*. Londres: Palgrave Macmillan.

Molina, J. A. y Montuenga, V. M. (2009): "The motherhood wage penalty in Spain", *Journal of Family and Economic Issues* 30(3), 237-251.

OECD (2015a): *Skills for social progress: the power of social and emotional skills*. París: OECD Publishing.

OECD (2015b): *The ABC of gender equality in education: aptitude, behaviour, confidence*. París: OECD Publishing.

OECD (2016): *PISA 2015 Results (Volume I): excellence and equity in education*. París: OECD Publishing.

Sen, A. (2003): "Missing Women—Revisited. Reduction in female mortality has been counterbalanced by sex selective abortions", *British Medical Journal*, 327, 1297-1298.

Stoet, G., Bailey, D. H., Moore, A. M. y Geary, D. C. (2016): "Countries with higher levels of gender equality show larger national sex differences in mathematics anxiety and relatively lower parental mathematics valuation for girls", *PloS one*, 11(4), e0153857.

Tablas de mortalidad. Instituto Nacional de Estadística, varios años.

Waldfogel, J. (1997): "The effect of children on women's wages", *American Sociological Review* 62(2), 209-217.

Edad, pobreza y vulnerabilidad económica

Pau Marí-Klose
Emma Cerviño Cuerva
Albert Julià Cano

4.1 Introducción

La edad es uno de los principios más importantes de organización social. La pertenencia a tramos de edad sitúa a las personas en la estructura social, les confiere estatus y configura sus identidades grupales. En las sociedades más "simples" descritas por los antropólogos, la edad emplaza a los individuos en categorías excluyentes, a las que se incorporan después de participar en ritos de paso elaborados. En las sociedades desarrolladas, la experiencia vital de las personas viene marcada de manera decisiva por su edad. Desde las edades más tempranas, el itinerario biográfico de las personas se encuentra parcelado en etapas compartimentadas (infancia, vida adulta activa y ancianidad), a la que corresponden responsabilidades, derechos y modalidades de protección social específicas. La legislación que desarrollan los Estados –tanto por lo que se refiere a la fijación de umbrales de edad para realizar ciertas actividades o ejercer ciertos derechos como en todo lo que tiene que ver con la definición de las personas como potenciales beneficiarios de políticas de bienestar– influyen de manera decisiva en la calendarización de transiciones vitales y el establecimiento de "horizontes temporales" hacia los que encaminar la vida (Guillemard, 2005).

La edad es también un eje de experiencias diferenciadas en relación con la desigualdad y la privación. A comienzos del siglo XX, Seebohm Rowntree (1901) observaba que el riesgo de pobreza estaba estrechamente ligado al ciclo vital y familiar de las personas. La vida de un "trabajador" atravesaba cinco etapas alternativas de necesidad y abundancia relativa. La primera experiencia de pobreza se solía experimentar en la infancia, cuando los ingresos del cabeza de familia frecuentemente no bastaban para alimentar todas las bocas en el hogar. Esta etapa de escasez se prolongaba hasta que los miembros de la segunda generación se sumaban a los ingresos parentales. En esta etapa, posiblemente el joven tuviera incluso ocasión de acumular ahorros y preparar su emancipación. Sin embargo, la situación volvía a empeorar después de emanciparse y formar su propia familia. La llegada de los hijos solía traer condiciones de carestía. Esta etapa duraba hasta que el primer hijo alcanzaba la edad de trabajar (que a la sazón se situaba en torno a los catorce años), inaugurando una nueva etapa de abundancia que solo interrumpía la entrada en la vejez. En la vejez se conjugaban dos situaciones que abocaban a la vulnerabilidad económica. Por una parte, se había dejado de contar con las contribuciones de los hijos a la economía doméstica. Por otra, la capacidad de trabajar, y de procurarse ingresos propios, se resentía. Rowntree radiografió la pobreza en una etapa histórica en que todavía no se habían desarrollado los modernos sistemas de pensiones y las personas continuaban trabajando hasta el final de sus días si su salud se lo permitía. Una salud frágil los abocaba a situaciones de carestía, que solo podía aliviar el apoyo familiar.

La sociedad ha cambiado mucho desde que Rowntree ofreciera esta caracterización de la pobreza en el ciclo vital. La expansión y democratización de los sistemas educativos mantiene a los jóvenes fuera del mercado de trabajo hasta edades más tardías, y retrasa la emancipación, convirtiéndolos a menudo en una carga económica para sus progenitores. Los mercados de trabajo han sufrido transformaciones radicales. Muchas mujeres se han incorporado al mercado laboral formal, aportando de este modo una segunda fuente de ingresos a muchos hogares. Los hogares donde no existe esta segunda

fuente de ingresos –ya sea porque uno de los adultos permanece inactivo o porque se encuentra desempleado– suelen tener un elevado riesgo de pobreza.

Pero los riesgos de pobreza se siguen concentrando de manera especialmente virulenta en las primeras etapas del ciclo familiar, como sucedía a caballo del siglo XIX y XX. Esta vez al problema de la insuficiencia de ingresos provocada por la baja intensidad de trabajo –solo trabaja uno de los progenitores, o no trabaja nadie– se suman contrariedades derivadas de la segmentación del mercado de trabajo. En países con mercados de trabajo duales, como España, muchos jóvenes y jóvenes-adultos participan en el mercado de trabajo en condiciones de precariedad, en una travesía más o menos larga hacia la estabilidad. Eso significa que, durante años, su trayectoria se ve salpicada por periodos de desempleo y empleos precarios (y generalmente mal pagados). Aquellos que son residencialmente autónomos o se han embarcado en un proyecto familiar en estas condiciones afrontan importantes riesgos de pobreza, pudiendo arrastrar a la vulnerabilidad económica a sus hijos dependientes (en caso de haber optado por la fecundidad).

Por otra parte, la estructura de los hogares con niños ha cambiado notablemente. Las familias numerosas, en las que los niños podían representar una pesada carga económica en el caso de que los ingresos fueran bajos, se han hecho menos comunes, pero a cambio se extiende una nueva tipología familiar económicamente vulnerable: el hogar monoparental encabezado por un adulto (generalmente una madre) solo, que tiene a su cargo uno o varios hijos. El hecho de que la inmensa mayoría de los hogares monoparentales sean producto de un divorcio, y la incidencia de los divorcios se haya multiplicado en muchos países, especialmente en los sectores más desfavorecidos de la población, tiene implicaciones sobre la distribución de las situaciones de vulnerabilidad, provocando su concentración en los tramos de ingresos inferiores.

A estos cambios en el mercado de trabajo y las familias hay que añadir las transformaciones de los sistemas de protección pública. La expansión de los Estados de bienestar ha traído consigo una reducción de las desigualdades y, en particular, la protección de sectores vulnerables. Pero el desarrollo de las políticas de protección no ha beneficiado a todo el mundo por igual. Las reformas introducidas a lo largo de las últimas décadas han tenido una importante proyección sobre la vulnerabilidad a lo largo del ciclo vital. Los grandes beneficiarios de estas reformas han sido, sin duda, las personas mayores. Hasta finales del siglo XIX, para la mayoría de las personas ancianas en países en vías de industrialización, la jubilación era una experiencia desconocida. Muchas de las personas de edad avanzada, incapaces de valerse por sí mismas y sin apoyo familiar, terminaban institucionalizadas en casas de caridad, en condiciones de penuria extrema. Durante mucho tiempo, sus condiciones de vida constituyeron una de las principales lacras sociales de las sociedades capitalistas.

Esta situación ha cambiado con la expansión del Estado de bienestar. En la mayoría de los países occidentales, los programas públicos de seguro para personas mayores, que aparecieron en las primeras dos décadas del siglo XX como programas modestos que ofrecían compensaciones limitadas, constituyen hoy esquemas consolidados que aseguran a las personas de edades avanzadas mejores condiciones de vida, situando a la mayoría de ellos por encima del umbral de la pobreza. En este sentido ha sido especialmente importante

la mejora de protección de los mayores más vulnerables. Aunque persistan considerables desigualdades intrageneracionales, y la protección de algunos colectivos siga siendo inadecuada, los Estados de bienestar son hoy más generosos con sus personas mayores de lo que eran hace tres o cuatro décadas, y lo son particularmente con los mayores cuya situación es más adversa porque sus historias laborales y trayectorias de cotización no les otorgan derecho a una pensión contributiva. Estos desarrollos en muchos países no han venido acompañados de programas tan potentes y articulados de protección de colectivos edatarios vulnerables. Esta expansión asimétrica de la protección pública se suma, por tanto, a las nuevas dinámicas de vulnerabilización que inciden de manera diferenciada en el ciclo vital, redistribuyendo riesgos.

El objetivo de este trabajo es radiografiar esta redistribución de riesgos desde el inicio de la última crisis, la cual tuvo una dimensión eminentemente laboral, reflejada en la pérdida de empleo y el deterioro de la situación salarial de muchos empleados. A lo largo de los años de contracción económica, muchos europeos y españoles han perdido su empleo o han visto empeorar sus condiciones salariales. Pocos han salido incólumes de casi una década de recesión. Pero la crisis ha ido por barrios. Las distintas evidencias que manejamos a estas alturas sugieren bien a las claras que la distribución de efectos es muy desigual. Las consecuencias de la crisis han sido especialmente perversas con colectivos que ya eran vulnerables antes de la crisis, entre los que cabe señalar a los niños y los jóvenes.

En este trabajo tenemos como objetivo ubicar espacios de vulnerabilidad económica en el ciclo vital. El estudio se hará desde una doble vertiente: estática, para analizar la magnitud y la distribución de la pobreza a lo largo del ciclo vital, al que se dedicará el segundo apartado del capítulo, y dinámica, para detectar el grado de persistencia de las situaciones de pobreza y desigualdad, que se tratará en el apartado tercero. A partir del diagnóstico, en el cuarto y último apartado se realizarán un conjunto de propuestas y recomendaciones de política social.

4.2 Aproximación estática

4.2.1. Desigualdad entre grupos de edad

España registró un aumento notable de la tasa de pobreza en la última crisis económica, hasta situarse a la cabeza de los países europeos. Se trata de una de las manifestaciones más extremas del aumento de la desigualdad que ha experimentado este país en los últimos años y, aunque es un problema arraigado desde hace décadas, se ha visto acrecentado en el último periodo.

La pobreza relativa, tal y como se mide en los países más desarrollados, viene así a constituir la punta del iceberg de una distribución desigual de los ingresos, como se puede ver en otros capítulos anteriores del informe, habiendo afectado de manera más intensa a los colectivos con menores niveles de renta. En este apartado, además, y como novedad respecto a los anteriores *Informes sobre la Desigualdad en España* de la Fundación Alternativas, se constata que la distribución por grupos de edad también está siendo desigual, habiendo aumentado notablemente la brecha de la población infantil y la juvenil respecto a la de mayor edad[1].

1 Los grupos de edad están estructurados en cinco categorías: menores de edad (0 a 17 años), jóvenes adultos (18-34 años), adultos (35 a 49 años), adultos mayores (50 a 64 años), y población de mayor edad (mayores de 65 años).

4.2.1.1. Evolución de los principales indicadores de pobreza

La tasa de riesgo de pobreza[2], indicador de referencia para identificar las condiciones de vida de la población, ha registrado un incremento notable en todos los grupos de edad desde el inicio de la última crisis económica y en los tres niveles de intensidad (moderada, pobreza alta y pobreza severa), a excepción de los mayores de 65 años, que han registrado una tendencia descendente que contrasta notablemente con la del resto de grupos de edad.

De los aumentos producidos en las tasas de pobreza, destaca especialmente el de los jóvenes adultos (18-34 años), con el incremento más significativo (10 puntos porcentuales entre 2008 y 2016). Con una tasa de pobreza del 25,6% en 2016, se sitúan en el segundo grupo de edad con mayores niveles de pobreza, situación que se replica, aunque con menor intensidad, en los niveles de pobreza alta y severa, en los que alcanza el 13,1% y el 5,7%, respectivamente. Estos datos vienen a corroborar la vulnerabilidad de la población joven, especialmente en épocas de recesión económica, dado que suelen ocupar los empleos más precarios del mercado laboral (Gradín y del Río, 2013), pero también la debilidad de las políticas sociales para prevenir y atenuar la pobreza monetaria en este grupo poblacional.

Con todo, y aunque con menores incrementos en el periodo de la crisis, los niveles más altos de pobreza moderada (en hogares con renta disponible inferior al 60% de la mediana de los ingresos equivalentes) son los que afectan a la población infantil, habiendo alcanzado el 30% en 2016. Sus tasas, que ya eran altas antes de que la crisis diera comienzo, han alcanzado cotas verdaderamente elevadas, incluso en los niveles de pobreza altos y severos (15,9% y 7,1%, respectivamente).

Asimismo, hay que destacar el impacto de la pobreza entre los grupos con edades centrales y pertenecientes a la etapa laboral de asentamiento y consolidación profesional, como los de edad adulta (35-49 años) y los adultos mayores (50-64 años), muy probablemente debido, sobre todo en este último caso, a sus mayores dificultades de empleabilidad y a la debilidad de los mecanismos para combatir el desempleo de larga y muy larga duración que con mayor frecuencia les afecta. A este respecto, no puede obviarse la interrelación entre las situaciones de pobreza de la población infantil y juvenil y la situación laboral de los hogares con hijos a cargo. Así, las situaciones más graves se encontrarían en aquellos hogares en los que conviven personas adultas que han sido castigadas por la crisis en términos de empleo y que tienen menores a su cargo, o bien jóvenes con dificultades de acceso al mercado laboral.

Los mayores de 65 años, por el contrario, registran en el mismo periodo temporal una reducción notable de la tasa de pobreza moderada (11 puntos porcentuales). En 2016 se sitúa en el 13%, alcanzando niveles mínimos por lo que respecta a las formas más severas de pobreza (1,1%). La mejora de este grupo poblacional (pensionistas) no se deriva de un aumento de los ingresos en términos absolutos

2 Este indicador se ha consolidado como el más utilizado para mostrar la situación relativa de la población y su evolución a lo largo de los años. El cálculo de la tasa de pobreza se realiza mediante la determinación de un umbral (el más utilizado es el 60%) respecto a los ingresos equivalentes de los individuos u hogares para clasificar a los que no están en riesgo de pobreza (por encima del umbral) y los que sí lo están (por debajo del umbral). Asimismo, es recurrente determinar diferentes niveles en los umbrales para analizar la proporción de pobreza según su severidad. Estos umbrales suelen ser más variables. En este trabajo los umbrales de pobreza alta y severa son el 40% y el 25% de la mediana de los ingresos, respectivamente.

en estos años de los que ya eran pensionistas a lo largo de la crisis, dado que las pensiones se han mantenido relativamente constantes en este periodo temporal[3]. Pero su situación sí ha mejorado en términos relativos. Por una parte, la reducción del valor del umbral de pobreza derivado del descenso de los ingresos de la población y, especialmente, de la población activa ante la situación del mercado laboral, con altas tasas de paro y con un incremento de la precariedad laboral, ha dejado a una mayor proporción de población mayor de 65 años por encima de la línea de pobreza[4]. Por otra parte, se ha incorporado a la edad de jubilación una cohorte de nuevos pensionistas con carreras laborales que, por lo general, les han otorgado el derecho a mejores pensiones. Así, mientras en 2008, la pensión media de las nuevas altas en la jubilación era de 1052 euros, en 2016 era de 1332 (valores nominales). A ello hay que sumar que el número de mujeres pensionistas de jubilación ha seguido creciendo de forma mucho más notable que el de los hombres: de 630.113 en enero 2008 a 1.337.197, o lo que es lo mismo, un incremento del 112% (el incremento entre varones pensionistas de jubilación en el mismo periodo ha sido del 29,5%). Gracias a ello, un número creciente de hogares de pensionistas cuenta con dos ingresos por pensión de jubilación[5].

Una manera de controlar la relatividad de los ingresos es recurriendo al indicador de pobreza anclada (Gráfico 2)[6]. A partir de estos datos se observa que la pobreza con el umbral "anclado" crece de forma más intensa en todos los grupos de edad respecto a la pobreza relativa. Así, la tasa de pobreza anclada de la población infantil y juvenil supera a la de la población de mayor edad en torno a 15 y 10 puntos porcentuales, respectivamente.

Los datos presentados muestran que ciertos imaginarios colectivos que identifican la pobreza más severa en España con personas de mayor edad están en cierta medida sesgados por la que venía siendo la situación de este grupo en épocas pasadas, pero que parecen superadas. No en vano, las personas mayores de 65 años son las que tienen menores niveles de riesgo de pobreza alta y severa, y en especial, de pobreza moderada. En cambio, la tasa de pobreza severa infantil cuadruplicaba la tasa de los mayores de 65 años en 2016. Con ello se ponen de manifiesto los logros y límites del sistema de protección social español para garantizar una calidad de vida digna. Por una parte, el sistema de bienestar asegura niveles altos de protección a buena parte de la población de mayor edad, pero, por el contrario, presenta lagunas importantes en relación con las familias con hijos a cargo en un contexto laboral marcado por unas elevadas tasas

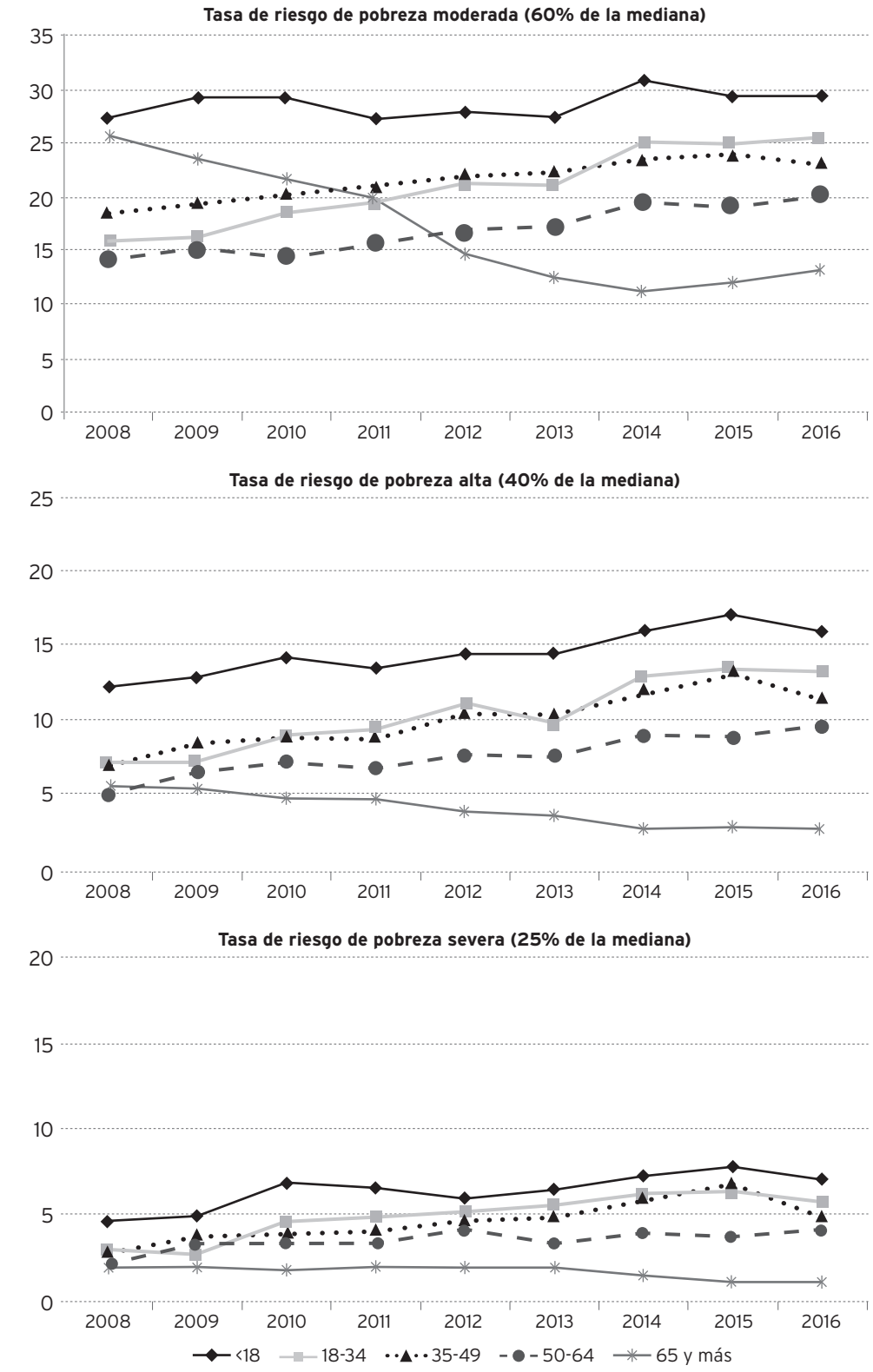
3 Las pensiones se fueron revalorizado a partir de las variaciones del IPC hasta 2010 (salvo las mínimas y las no contributivas). A partir de los siguientes años el incremento ha sido poco significativo.

4 Una de las críticas más extendidas al indicador de pobreza monetaria es que se calcula en términos relativos, es decir, a partir de la mediana de ingresos de la población que, en momentos de intensa recesión (como la producida en España en los últimos años) descendió, lo que se tradujo, a su vez, en un descenso de los umbrales de pobreza.

5 Es importante señalar que la cuantía media de la pensión de jubilación de las mujeres sigue siendo notablemente inferior a la de los hombres (767€ frente a 1219€), reproduciéndose en la esfera de la protección social la brecha de género procedente del ámbito laboral.

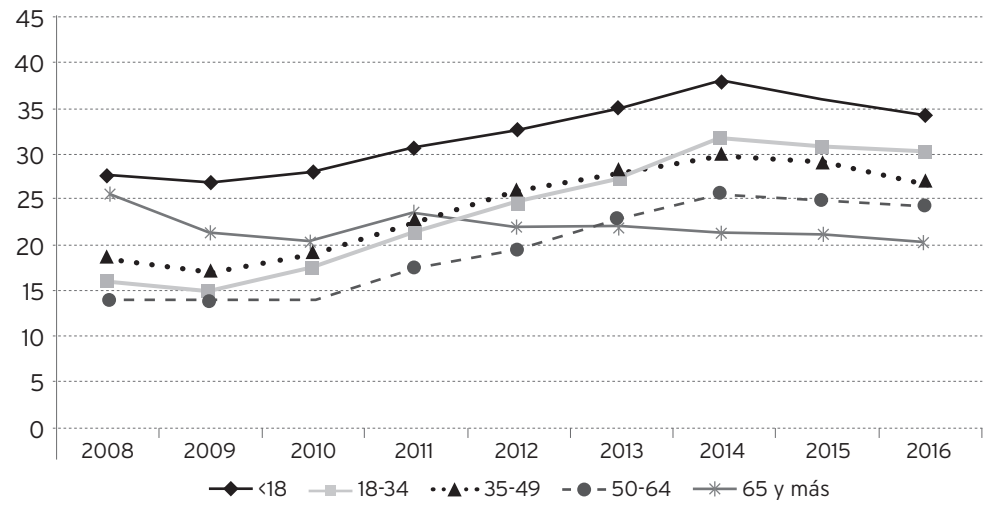
6 Este indicador se calcula en función de los umbrales cuyo valor se mantiene constante durante cierto número de años desde el año de partida, con la única variación acorde con el incremento o reducción del IPC.

GRÁFICO 1. Tasa de riesgo de pobreza moderada, alta y severa según grupos de edad, 2008-2016



Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016).

GRÁFICO 2. Tasa de pobreza anclada (umbral 2008 con actualización del IPC*) según grupos de edad, 2008-2016



* La actualización del IPC se realiza desde el mes de enero de 2008 con el mes de enero de los siguientes años.

Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016).

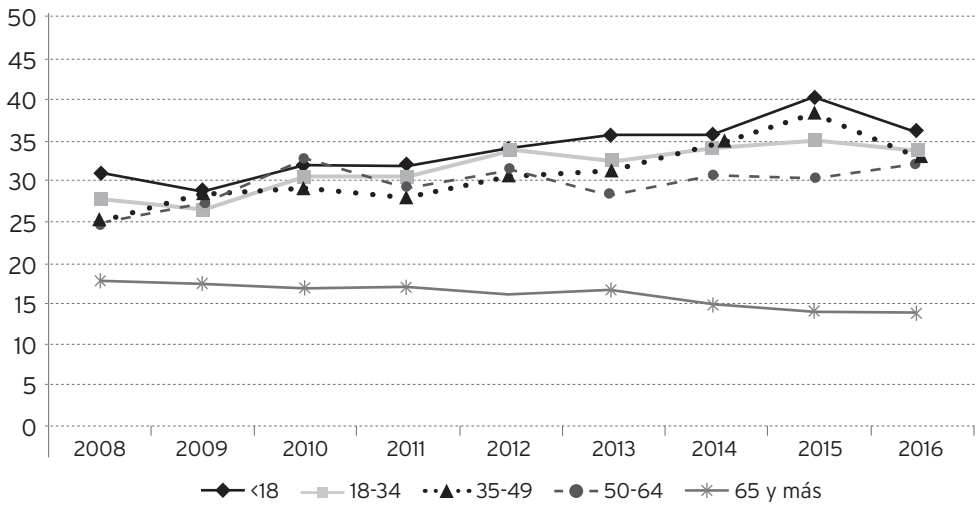
de desempleo –especialmente de larga duración–, temporalidad y altos niveles de rotación.

Las diferencias de vulnerabilidad social entre los distintos grupos de edad se acentúan aún más si atendemos a otro de los indicadores establecidos a nivel internacional para medir la intensidad de la pobreza, como es el conocido como la brecha de pobreza, que muestra la distancia de los niveles de renta de cada grupo poblacional, en este caso de cada grupo de edad (tomando en cuenta la mediana de sus ingresos) respecto al umbral de pobreza monetaria[7]. A este respecto, los datos muestran que la brecha de pobreza de todos los grupos de edad, exceptuando el de los mayores de 65 años (que desciende 4 puntos porcentuales), ha aumentado durante el periodo de crisis de forma muy homogénea (entre 5 y 6 puntos porcentuales de incremento respecto al umbral). Esto es, la mediana de ingresos de la población menor de 65 años ha descendido en mayor medida que lo ha hecho el umbral de riesgo de pobreza monetaria, lo que es indicativo de que sus ingresos han empeorado proporcionalmente más que los de la población de mayor edad (Gráfico 3).

El análisis de la carencia material severa según los distintos grupos de edad completa los realizados previamente a partir de los indicadores de pobreza. Como se recoge en el capítulo 8 de este informe, se trata de situaciones de vulnerabilidad social asociadas a la dificultad para hacer frente al pago de la vivienda, al mantenimiento de esta, así como su habitabilidad,

7 Según Eurostat, este indicador se define "como la diferencia entre el umbral y la mediana de los ingresos por unidad de consumo de las personas que se encuentran por debajo del umbral expresado como porcentaje" (INE, p. 16).

GRÁFICO 3. Brecha de pobreza según grupos de edad, 2008-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016)

o para afrontar la compra de determinados alimentos, entre otros (Gráfico 4)[8]. Los adultos jóvenes y los menores de edad son los grupos con mayor nivel de la tasa de carencia material (más de 7% en 2016). Asimismo, el mayor incremento se produce en el grupo de edad de 50 a 64 años, que pasa del 2% en 2008 al 6% en 2016, año en que se iguala a los de 35 a 49 años. En consonancia con los anteriores resultados presentados, los mayores de 64 años tienen la tasa más reducida y constante en los últimos años (se mantiene entre el 2% y 3%).

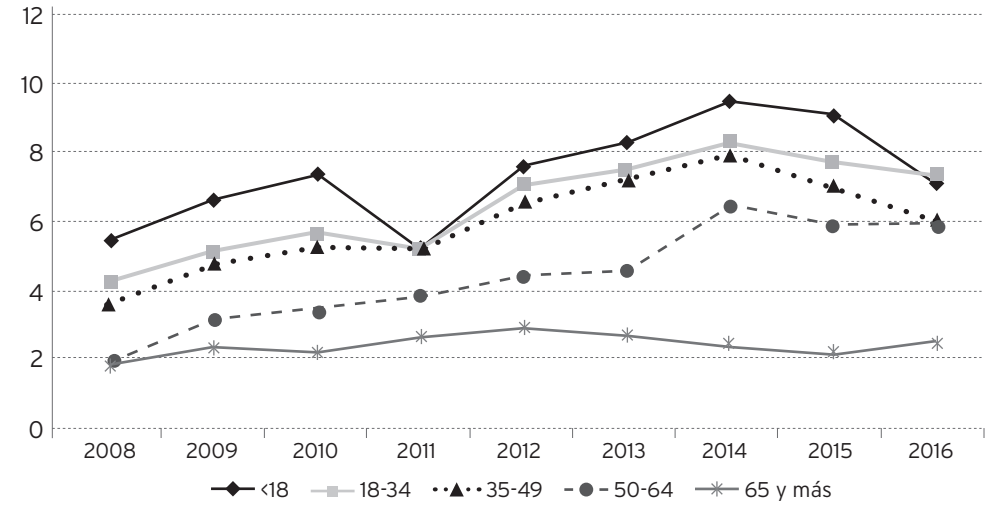
Todos estos datos muestran cómo se reparten las situaciones de desprotección e infraprotección en el sistema de bienestar español, y qué colectivos experimentan mayores niveles de vulnerabilidad. La situación se agrava, si cabe, cuando consideramos los costes que suelen tener cada uno de los segmentos de edad asociados a la etapa de ciclo vital en que se encuentran. Así, por ejemplo, mientras que los mayores de 65 años son el grupo de edad que soporta menores cargas económicas asociadas al pago de la vivienda, tanto los menores de edad como los jóvenes adultos se encuentran en el lado opuesto de la moneda. Suelen vivir en hogares donde la adquisición reciente de una vivienda o los costes asociados al pago de alquiler representan un coste importante que detrae recursos.

4.2.1.2. Pobreza absoluta

La estimación de la tasa de pobreza a partir de indicadores relativos ha recibido muchas críticas. No han faltado voces negacionistas que en los medios de comunicación han cuestionado la magnitud de las situaciones de privación económica seña-

8 Para un análisis más detallado del indicador de privación material, véase el capítulo 8, "Desigualdad, condiciones de vida y pobreza multidimensional", del presente Informe, a cargo de Rosa Martínez y Jesús Ruíz-Huerta.

GRÁFICO 4. Tasa de privación material severa según grupos de edad, 2008-2016



Privación material severa: porcentaje de personas que viven con escasez de recursos al no tener acceso a, al menos, cuatro de los siguientes nueve ítems: gastos imprevistos, una semana de vacaciones fuera de casa, pago de la hipoteca o las facturas de luz, agua, gas, etc., una comida de carne, pollo, pescado o proteína equivalente, al menos cada dos días, mantener la vivienda a una temperatura adecuada los meses de invierno, lavadora, TV en color, teléfono y coche.

Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016).

lando los inconvenientes de las medidas de pobreza relativa. Con ánimo de ofrecer una contrastación de los indicadores discutidos en secciones anteriores, ofrecemos en este apartado una estimación alternativa, basada en un enfoque que contempla el coste para satisfacer "necesidades básicas". Este tipo de enfoques establecen lo que se conoce como umbral absoluto.

La interpretación sobre qué constituye una "necesidad básica" no es sencilla. En distintos contextos históricos y culturales se han contemplado diferentes bienes y servicios. Aún hoy en día, los países que estiman un umbral absoluto contemplan diferentes posibilidades[9]. El planteamiento más restrictivo es considerar solo la cobertura de los mínimos nutricionales necesarios para tener buena salud. Interpretaciones más "generosas" incluyen otros elementos, como la ropa, la vivienda o el transporte. Es el método que utilizó el trabajo pionero de Rowntree (1901) sobre pobreza en el ciclo vital que mencionábamos al inicio de este capítulo.

No existe una regla común para establecer el coste de la cesta de bienes y servicios incluidos. El procedimiento que utilizamos en esta sección se basa en el cálculo del Punto de Corte de las Rentas Bajas (*low income cutoff* [LICO]) que realiza Statistics Canada desde 1960[10]. Este punto de corte es un umbral por debajo del cual un hogar gasta un porcentaje significativamente superior de su renta que un hogar medio

9 Los umbrales absolutos son utilizados frecuentemente en países en vías de desarrollo, aunque algunos países de la OCDE como Estados Unidos y Canadá también los emplean para estimar indicadores oficiales de pobreza.

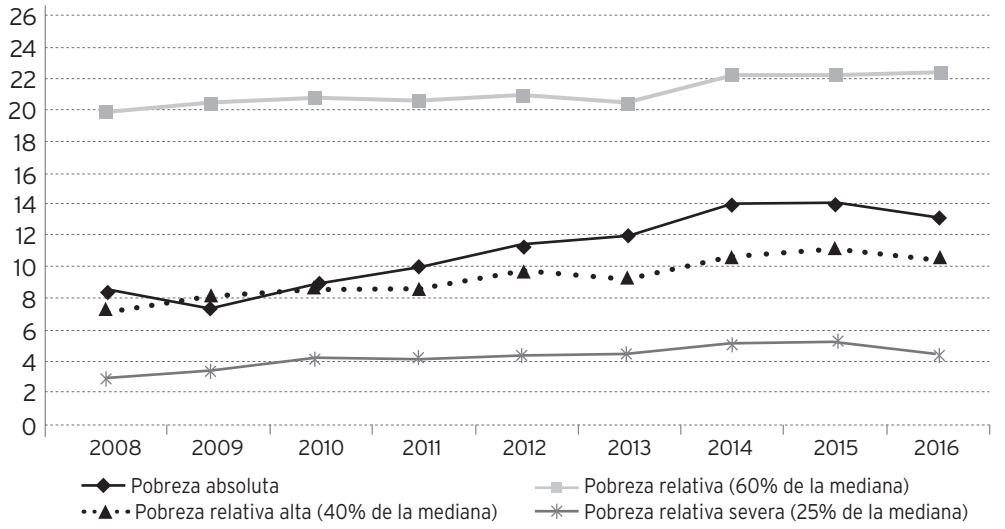
10 En realidad, esta aproximación es una versión simplificada del cálculo que realizan los canadienses, que ajusta el punto de corte del hogar por su composición familiar, pero no por el tamaño del municipio donde se encuentra.

en alimentación, vivienda y artículos de vestir y calzado. Actualmente, se considera que un hogar que invierta más del 70% de su renta, ajustando su composición, en este tipo de bienes esenciales, se encuentra en situación de "aprieto económico".

A partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares de 2008 se toma en consideración el gasto monetario de los hogares en tres ámbitos relacionados con las necesidades básicas: 1) alimentos y bebidas no alcohólicas; 2) artículos de vestir y calzado, y 3) vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles. La suma del gasto en estos tres grupos de bienes se pondera por las unidades de consumo de cada hogar según la escala de la OCDE modificada (la que generalmente se utiliza para calcular los ingresos equivalentes). El resultado es el gasto equivalente en necesidades básicas por persona. Se considera pobres, en consonancia con el planteamiento que hace Statistics Canada, a las personas que viven en hogares que disponen de ingresos inferiores a los recursos que destina un hogar que se sitúa en el percentil 70 de gasto respecto a estos bienes (Gráficos 5 y 6). Dicho de otro modo, se trata de hogares que solo disponen de ingresos equivalentes a lo que dedica un hogar de ingresos medios-altos a los capítulos básicos de alimentación, vivienda y artículos de vestir[11].

Aunque los umbrales de pobreza así establecidos se sitúan varios puntos por debajo del umbral de pobreza relativa convencional (en el 60% de la mediana de ingresos equivalentes), la estimación confirma el orden relativo y las tendencias dibujadas en otros gráficos. Niños y jóvenes son los grupos de población que sufren más intensamente las situaciones de

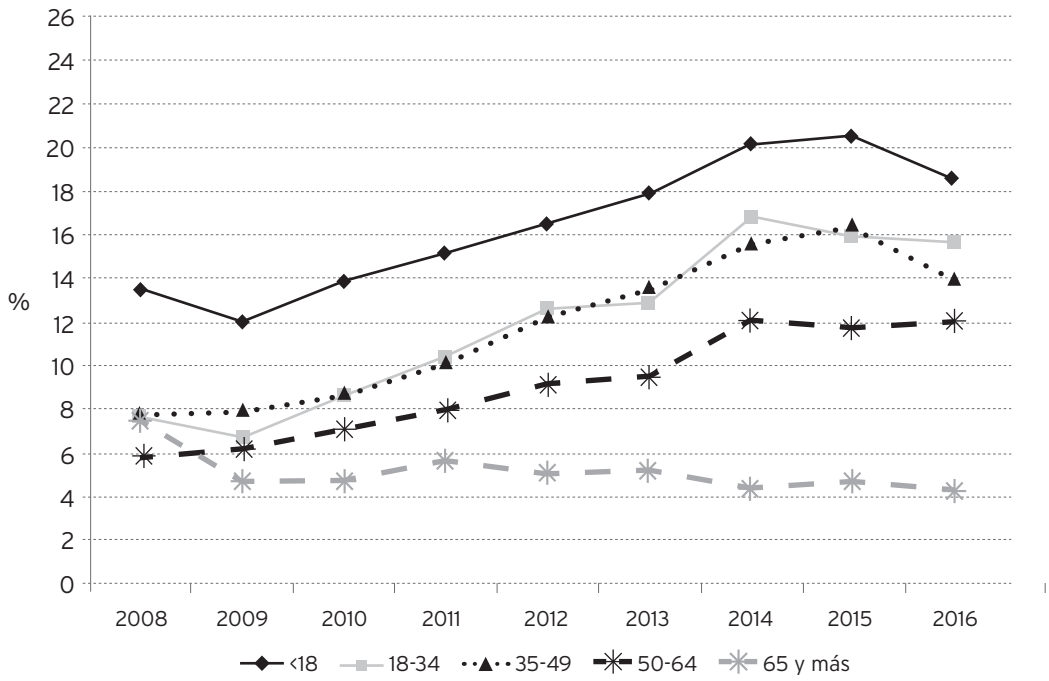
GRÁFICO 5. Tasa de pobreza absoluta y relativa según diferentes umbrales, 2008-2016



Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016) y la Encuesta de Presupuestos Familiares (2008).

11 Al igual que se hizo en la estimación de la pobreza relativa anclada, el umbral en los siguientes años se modifica a partir de la variación del IPC de cada año desde a partir de 2008.

GRÁFICO 6. Tasa de pobreza absoluta según grupos de edad, 2008-2016



Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016) y la Encuesta de Presupuestos Familiares (2008).

privación. El índice de pobreza absoluta se ha incrementado notablemente en los años de crisis, y apenas ha revertido en los años inmediatamente posteriores en la mayoría de los grupos de edad. La mejora de la situación económica de los mayores es también aparente cuando se utiliza este tipo de umbral de pobreza absoluta.

4.2.1.3. España en perspectiva comparada

Una pregunta relevante que surge a partir del análisis realizado es si España constituye un caso aislado, o, por el contrario, sigue una trayectoria generalizada y extendida en los países de ámbito europeo.

Para poder dar respuesta a este interrogante comenzaremos analizando la distribución de la tasa de pobreza monetaria por grupos de edad antes de la última crisis económica y en los años más recientes en el ámbito europeo (2015, según Eurostat para la UE-15)[12]. A este respecto, los datos de relativos a 2007 muestran tres tipos de patrones. Uno de ellos presenta una forma de U, en el que los niveles más altos de pobreza se situarían en los extremos de la distribución por edad, esto es, en la población infantil y en la de edad más avanzada. El segundo bloque de países más numeroso presenta un tipo de trazado que se

12 Para el análisis comparado se ha utilizado como fuente de datos la Encuesta Europea de Ingresos y Condiciones de vida (EU-SILC), cuya distribución de los grupos de edad no coincide con la utilizada a nivel nacional. Si bien lo idóneo habría sido poder utilizar grupos homogéneos, no obsta para poder extraer una comparativa sobre la situación de España en el entorno europeo de países de mayor renta.

asemeja a una S invertida. En este caso, las mayores tasas de pobreza se sitúan en la población joven y corresponden a la etapa de emancipación y primera incorporación al mercado de trabajo seguida, aunque a cierta distancia, de la población con edades más avanzadas. El tercero, y minoritario, es el caracterizado por una línea descendente en la que la tasa de pobreza de la población de mayor edad es inferior a la del resto de grupos de edad. Estos trazos muestran distintos modelos de protección social ante las situaciones de vulnerabilidad (Gráfico 7).

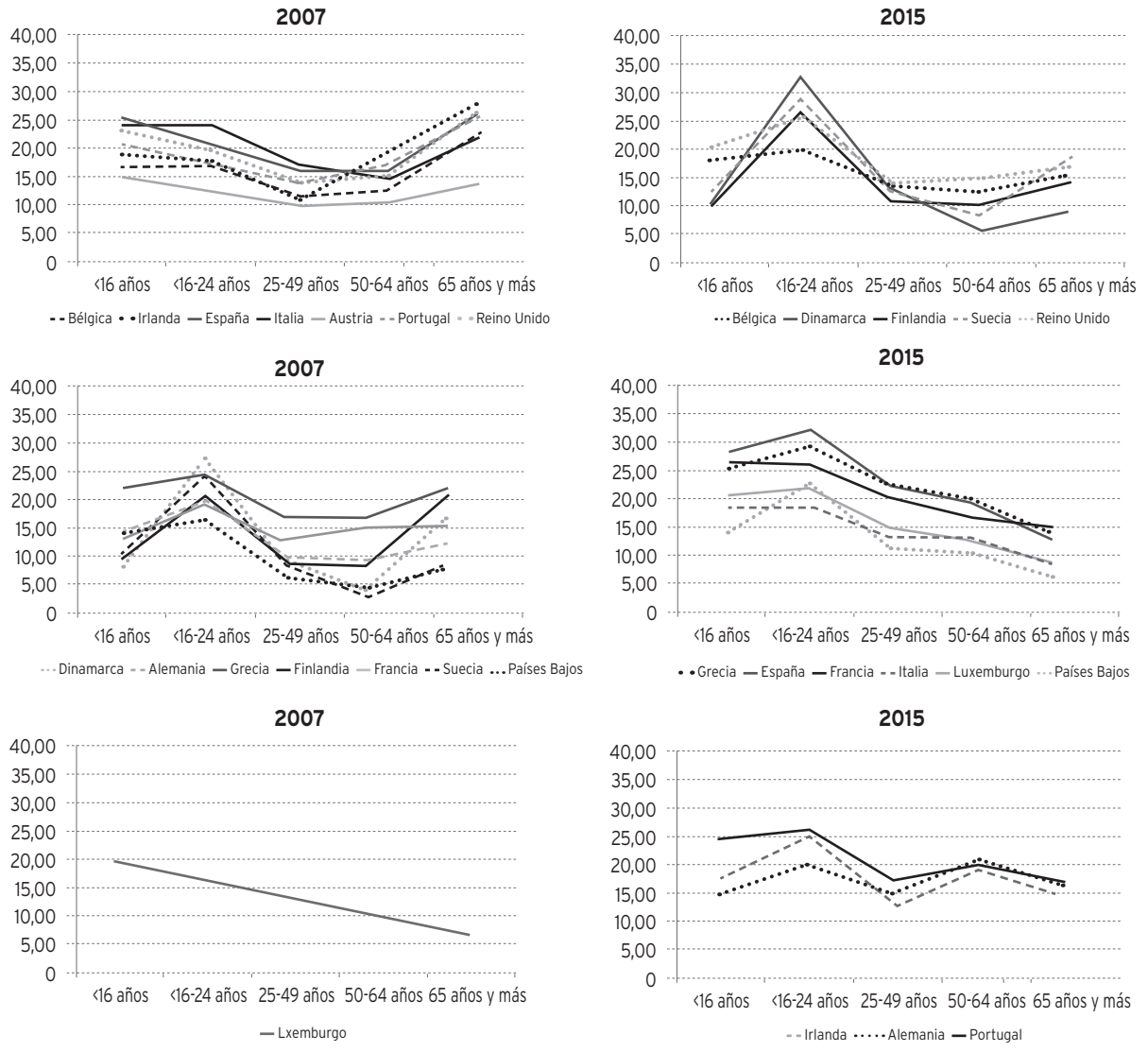
España en 2007 formaba parte del grupo de países cuyo trazo tenía forma de U, es decir, la pobreza se concentraba en los primeros y últimos años de vida, siendo los niveles de pobreza de la población mayor superiores a los de la población infantil. De todos los países considerados, España era el que tenía las tasas de pobreza más elevadas para ambos grupos de edad (25,5% para la población infantil y 19,7% para la población de mayor edad). Eso sí, la brecha entre ambos era la más reducida, con apenas 0,6 puntos porcentuales de diferencia. Las principales diferencias se encontraban entonces en relación con la población con edades comprendidas entre los 25 y 64 años, cuyas tasas de pobreza eran inferiores hasta en 10 puntos porcentuales. Con todo, España presentaba niveles de pobreza elevados incluso en este grupo de edades centrales, lo que sería indicativo de la falta de un mercado de trabajo capaz de generar empleos de calidad y de la debilidad de la política de protección social en términos generales[13].

Los datos relativos a 2015, a diferencia de 2007, muestran claramente una concentración de la pobreza en las etapas juveniles en todos los países de la UE-15. Lo que marca la diferencia entre ellos, además de la intensidad de la pobreza en esta etapa juvenil, mayor en algunos casos que en otros, es su relación con el resto de grupos de edad. En algunos países, la pobreza juvenil convive, aunque con mucha menor incidencia, con una concentración de la pobreza en la población de mayor edad, lo que daría lugar un trazo de S invertida. En otros casos, la concentración de la pobreza juvenil va acompañado de otra, aunque en menor grado, entre la población de edad avanzada, pero aún en edad de trabajar, esto es, la comprendida entre los 50 y 64 años, dando lugar a una curva con forma de M. Y, por último, encontramos un grupo de países en los que la concentración de la pobreza se produce en los grupos poblacionales de menor edad, y, especialmente, entre los jóvenes, seguida de un descenso notable del resto de grupos de edad (a excepción de algún repunte menor entre la de 50 y 64 años en algunos países) y, en especial, en el de mayor edad.

Los mayores costes sociales de la crisis económica, por tanto, y salvo contadas excepciones, parecen haberse concentrado en términos relativos fundamentalmente en la población joven, lo que pondría en evidencia la vulnerabilidad de este grupo poblacional en el momento de la emancipación y acceso al mercado de trabajo. La población de mayor edad, sin embargo, ha registrado un descenso generalizado en la UE-15 (a excepción de Suecia), lo que pondría en evidencia la potencialidad de la vertiente protectora de los sistemas de pensiones en estos países, habiendo sido capaces de mantener, en términos relativos, las rentas monetarias de la

13 Las transferencias sociales en España logran reducir la pobreza en torno a un 50 por 100, la cifra más baja de la UE-15.

GRÁFICO 7. Riesgo de pobreza por grupos de edad en la UE-15, 2007 y 2015



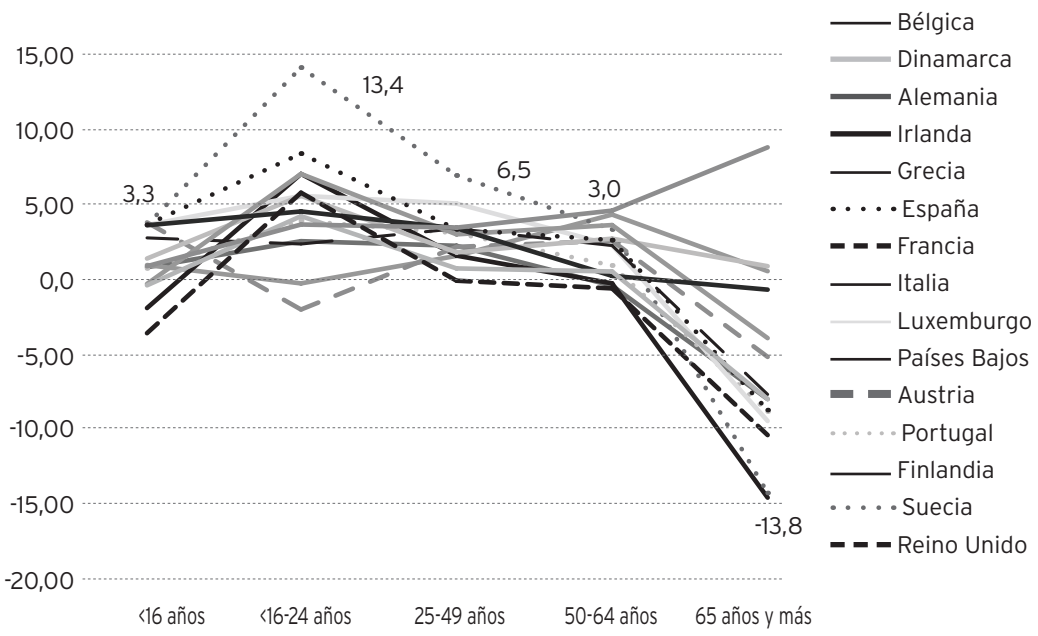
Fuente: Eurostat, Income and Living Conditions Survey.

población de mayor edad por encima de otros grupos poblacionales.

Tras la crisis económica, España presenta elevadas tasas de pobreza monetaria en todos los grupos de edad pero, al igual que en el resto de países, especialmente concentrada en la población juvenil. Parecería, pues, que lo sucedido en España no sería algo excepcional si no fuera porque se han de tener en cuenta dos aspectos: la intensidad de la pobreza en este grupo poblacional y el empeoramiento relativo respecto a la población de mayor edad (Gráfico 6).

Así, el aumento de la tasa de pobreza de la población joven (13 puntos porcentuales) ha sido el mayor de la UE-15 entre 2007 y 2015, hasta alcanzar el 33,4%, la cifra más elevada de este grupo de países. Además, hay que tener en cuenta que el aumento de la tasa de pobreza de la población infantil (3,3 puntos porcentuales), si bien no ha sido

GRÁFICO 8. Variación de las tasas de riesgo de pobreza por tramos de edad entre 2007 y 2015 (en puntos porcentuales)



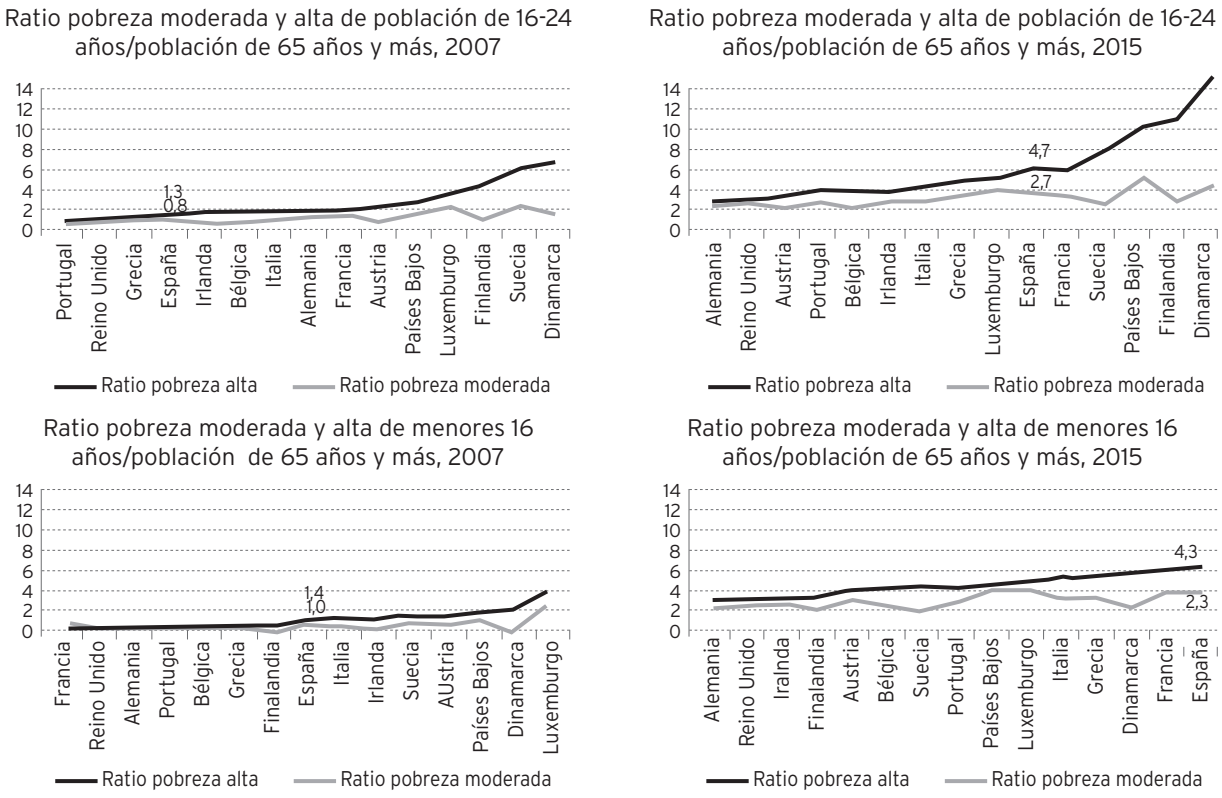
Fuente: Eurostat, Income and Living Conditions Survey.

de los más elevados en España en el último periodo en comparación con otros grupos de edad, sí ha sido de los más altos de la UE-15. Esto, unido a que esta tasa era ya elevada incluso en el último ciclo expansivo antes de la crisis, ha dado como resultado el nivel de pobreza infantil más elevado, estando muy próxima al 30%.

En contraste, la tasa de pobreza monetaria de la población de mayor edad en España ha registrado un descenso notable en el último periodo, próximo a 14 puntos porcentuales. Este descenso ha sido uno de los más acentuados de la UE-15, tan solo superado ligeramente por Irlanda. De esta manera, y al contrario de lo que sucede con el resto de los grupos de edad, en los que España está a la cabeza, nos encontramos con una tasa de pobreza en este grupo de edad (12,3%) que se encuentra entre las cinco más bajas del conjunto de la UE-15 (Gráfico 8).

Todo ello ha dado lugar a que la brecha de pobreza por grupos de edad en España haya sido de las que más ha aumentado en el periodo analizado. Concretamente, atendiendo a la ratio entre las tasas de pobreza de la población infantil y juvenil respecto a la de 65 años y más se observa que, mientras que apenas existía diferencia entre ellas antes de la crisis incluso cuando de pobreza alta se trataba tanto la tasa de pobreza de la población infantil como la de la juvenil duplica la de la población de mayor edad en 2015. Y la diferencia llega incluso a cuadriplicarse en el caso de los niveles más severos de pobreza (Gráfico 9).

GRÁFICO 9. Ratios de riesgo de pobreza (infantiles y juveniles) respecto a >65 años



Fuente: Eurostat, Income and Living Conditions Survey.

4.2.2. El origen de los ingresos: mercado de trabajo y sistema público de protección social

El mercado de trabajo y el sistema público de protección social son las principales fuentes de recursos económicos de la mayoría de los individuos y de los hogares. Evidentemente no son las únicas. Un porcentaje variable de individuos y hogares acceden a otras fuentes de ingresos, como son rentas de capital, transferencias entre hogares o herencias. Se trata de flujos monetarios que pueden ser importantes, pero suelen implicar a un volumen reducido de hogares (en el caso de rentas de capital o transferencias entre hogares) o darse en situaciones ocasionales (las herencias).

Por ese motivo vamos a centrarnos en los espacios institucionales en los que la mayoría de los hogares obtienen sus ingresos: el mercado de trabajo y el sistema público de protección social. La configuración de esos espacios institucionales afecta de modo notable a los recursos disponibles por los hogares y, en consecuencia, a su bienestar económico y social. Por otra parte, los cambios que se producen en estos espacios como resultado de convulsiones económicas o políticas inciden de manera diferenciada sobre distintos grupos poblacionales. El bienestar de niños, jóvenes, adultos y mayores no se ve afectado por igual por dinámicas que tienen lugar en el mercado de trabajo o que afectan a las políticas del Estado de bienestar.

La crisis económica ha representado uno de esos periodos de convulsión donde los cambios en el mercado de trabajo y ajustes en los sistemas de protección social han azotado duramente a algunos sectores sociales mientras apenas han dejado huella en otros. Como resultado, los años de crisis han alterado sustancialmente los mapas de la pobreza en España: no solo ha aumentado el número de pobres, sino que también han cambiado los perfiles de esta pobreza. En este apartado nos ocupamos de los efectos de estos cambios por grupos de edad.

4.2.2.1. Mercado de trabajo y pobreza

La evolución de la pobreza y la desigualdad refleja, sin duda alguna, el impacto de la crisis laboral. El efecto social más conocido de la crisis es la destrucción de más de tres millones y medio de puestos de trabajo, al que hay que sumar los ajustes salariales sufridos por buena parte de la población empleada. Los hogares cuyos ingresos dependen fundamentalmente de rentas generadas en el mercado de trabajo han experimentado riesgos de empobrecimiento con mayor severidad que los hogares cuya renta principal es una pensión. Sin embargo, el deterioro laboral no explica por sí solo la reconfiguración de los mapas de la pobreza. Esta no ha sido solo una crisis de empleo. La elevada concentración de la pobreza en colectivos sociodemográficos como la infancia y la juventud obedece al perfil peculiar de las políticas públicas, que protege poco y mal a ciertos colectivos ante situaciones de adversidad social.

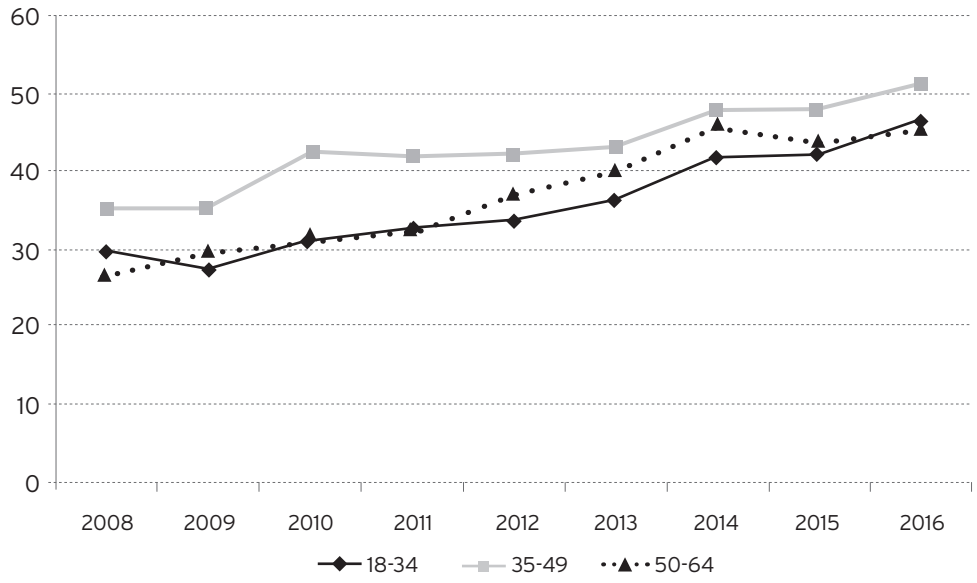
Tener un empleo remunerado es presentado a menudo como el mejor protector contra la pobreza. Los individuos que están en situación de desempleo tienen una mayor probabilidad de vivir en un hogar pobre, mientras que los individuos con trabajo tienen menor riesgo de pobreza. Sin embargo, como algunos estudios acreditan, para algunos individuos estar trabajando no es sinónimo de suficiencia de ingresos. La evidencia empírica sugiere que el aumento en las tasas de empleo no necesariamente se traduce en reducciones en la tasa de pobreza (Cantillon, 2011; Van Vliet y Wang, 2015). En este sentido, uno de los factores que explica esta aparente paradoja es la calidad del empleo. Cada vez hay más evidencias del aumento de los llamados trabajadores pobres (*working poor*): personas que a pesar de estar trabajando se mantienen por debajo del umbral de pobreza.

Durante la crisis crecieron notablemente las tasas de desempleo y, con ello la población desempleada en situación de pobreza. Como señalan Marí-Klose y Martínez Pérez (2016), aunque ya antes de la crisis el riesgo de pobreza de la población desempleada había sido elevado, la prolongación de la situación de adversidad ha acentuado los riesgos de pobreza de este grupo, principalmente como resultado del aumento de personas que permanecen largas temporadas en paro (y no perciben ningún ingreso salarial a lo largo del año), las que no cobran prestaciones contributivas, y las que carecen de algún tipo de protección.

El Gráfico 10 muestra las elevadas tasas de riesgo de pobreza que sufren las personas desempleadas. Estas se han incrementado en todos los grupos de edad, pero conviene destacar las cotas alcanzadas por la población de edades intermedias (35-49 años) y avanzadas (50-64), que frecuentemente sobrellevan cargas familiares.

La tasa de pobreza ha crecido bastante menos entre la población ocupada. Sin embargo, llama la atención que los incrementos principales se hayan producido en los últimos años, coincidiendo con la recuperación económica. Este fenómeno es

GRÁFICO 10. Tasa de riesgo pobreza de la población desempleada según grupos de edad, 2008-2016



Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016).

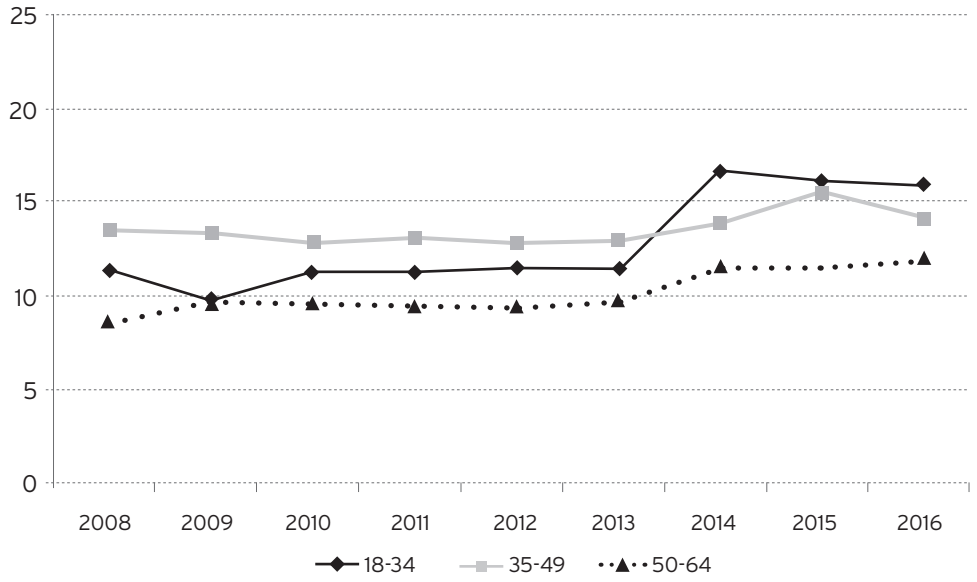
esencialmente patente entre los jóvenes, cuya tasa de pobreza crece notablemente entre 2013 y 2014, para mantenerse en niveles elevados en los últimos dos años, dentro ya del ciclo económico expansivo (Gráfico 11).

Esta alza de la población ocupada en situación de pobreza en los últimos años obedece posiblemente a varios vectores. Uno de ellos tiene que ver con la (re)incorporación al empleo de individuos en peores condiciones salariales que antes de la crisis. Como han señalado diversos trabajos, en los últimos años el empleo ha crecido sobre todo a base de contratos temporales de corta duración y parciales, se ha producido un aumento en la rotación y han caído las remuneraciones (Jansen *et al*., 2017). Según un estudio de Fernández Kranz (2017), los salarios de los nuevos contratos de 2015 eran un 12% más bajos que los nuevos contratos que se firmaban antes de la crisis. Cuando se considera la ganancia anual de esos trabajadores, los ingresos son un 22,6% más bajos que en 2008.

Otro elemento que tener en cuenta es la reducción de la intensidad de trabajo en los hogares. En los llamados hogares con baja intensidad de trabajo las personas en edad de trabajar que conviven tuvieron empleo menos del 20% del tiempo potencial total en que pudieron trabajar el año anterior al de la entrevista (periodo de referencia de los ingresos)[14]. Esa limitada participación en el mercado de trabajo puede afectar negativamente a sus remuneraciones y a las prestaciones contributivas que reciben. Como consecuencia de ello, su riesgo de pobreza suele ser más alto. A lo largo de la crisis, el porcentaje de personas que viven en este tipo de hogares

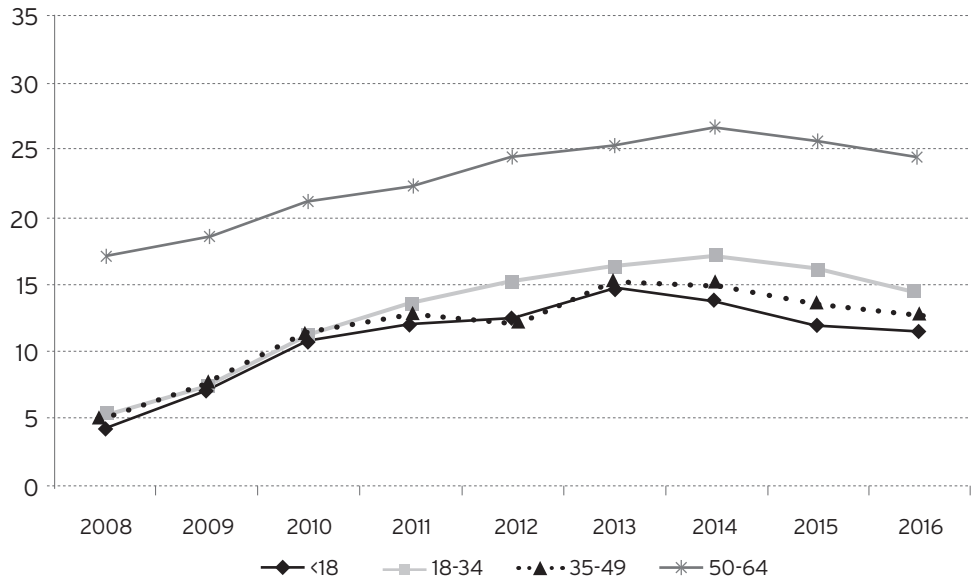
14 Se calcula el número de meses en los que los miembros del hogar han estado trabajando durante el año de referencia y el total de meses en los que teóricamente esos mismos miembros podrían haber trabajado.

GRÁFICO 11. Tasa de riesgo de pobreza de la población ocupada según grupos de edad, 2008-2016



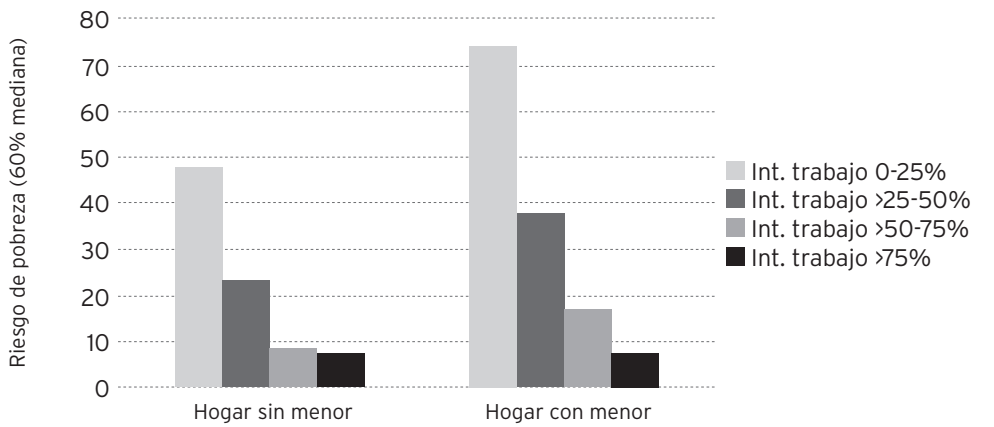
Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016).

GRÁFICO 12. Intensidad de trabajo en el hogar baja (<20% del potencial total de trabajo) según grupos de edad, 2008-2016



Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016).

GRÁFICO 13. Intensidad de trabajo y riesgo de pobreza en hogares con y sin menores de edad, 2016



Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2016).

aumentó y también lo hicieron sus tasas de pobreza (Gráfico 12).

Como se observa en el Gráfico 13, la incidencia del fenómeno de baja intensidad en el trabajo es tradicionalmente mayor en hogares donde viven personas en edad de trabajar en el último tramo de su trayectoria laboral. Es el grupo de edad con tasas de actividad más bajas, especialmente la femenina (aunque a lo largo de la crisis esas tasas de actividad femenina aumentaron), y algunos de ellos tienen todavía a su cargo algún joven dependiente con vinculación precaria al mercado de trabajo. Pero el mayor aumento del indicador de baja intensidad en el trabajo se produce en hogares donde viven adultos en edades intermedias. En estos hogares viven a menudo niños y jóvenes dependientes.

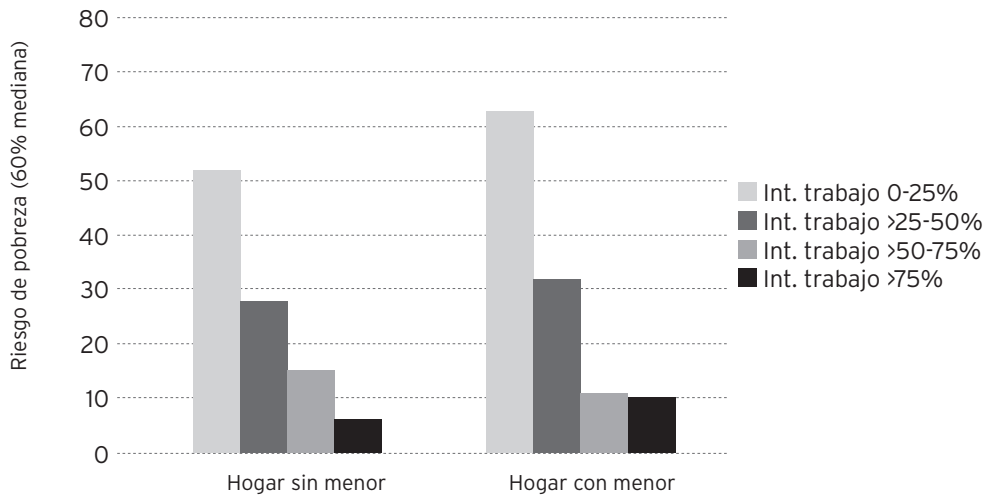
La presencia de niños y jóvenes en hogares con baja intensidad de trabajo es un factor clave en su vulnerabilidad económica. Las tasas de riesgo de pobreza se disparan en hogares con niños y jóvenes donde los adultos presentes en el hogar tienen vinculaciones frágiles con el mercado de trabajo (Gráfico 14).

Estos datos sugieren que los riesgos socioeconómicos que experimentan los hogares como consecuencia de la escasez de empleo repercuten de forma más intensa sobre hogares donde las cargas familiares son mayores. La vinculación precaria al mercado de trabajo de los adultos representa en estos hogares un factor de empobrecimiento mayor que en otro tipo de hogares, debido tanto a las mayores necesidades de recursos para mantener a niños y jóvenes que se encuentran inactivos como a las lagunas de protección social que presenta nuestro sistema de bienestar en relación con estos segmentos de la población.

4.2.2.2. Impacto de la protección social

El Estado es un importante proveedor de recursos económicos a los hogares a través de distintas políticas de rentas, que complementan las rentas primarias generadas por el mercado, en forma de ingresos derivados del empleo asalariado, el autoempleo y las ganancias de capital. El Estado de bienestar se ha encargado tradicionalmente de reducir la desigualdad de

GRÁFICO 14. Intensidad de trabajo y riesgo de pobreza en hogares con y sin jóvenes (18-34 AÑOS), 2016



Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2016).

mercado con sus políticas fiscales y de transferencias monetarias (pensiones, prestaciones de desempleo, rentas mínimas, etc.) así como de servicios (educación, sanidad, etc.). Es lo que se conoce como redistribución. Para evitar que un aumento de la desigualdad de mercado se traduzca en mayor desigualdad de renta disponible, el Estado debe incrementar su esfuerzo redistributivo.

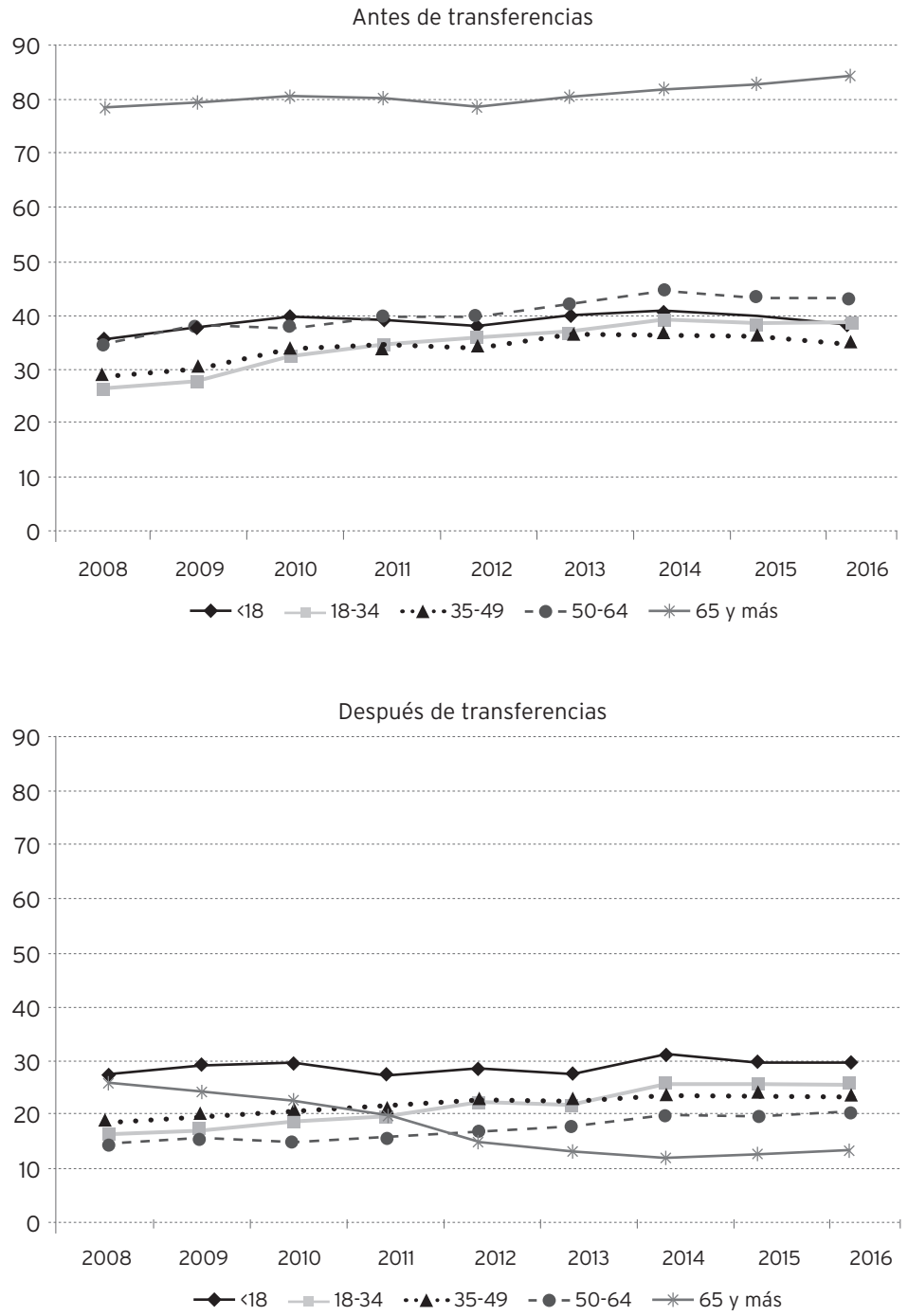
La crisis incrementó notablemente la desigualdad de mercado. En España, el coeficiente de Gini que mide la desigualdad de mercado antes de transferencias (en una escala donde 0 representa una sociedad en la que todos tienen lo mismo y 100 una en la que uno lo acapara todo) pasó de 43,4 en 2008 a 50,9 en 2014. En los dos años siguientes, de recuperación económica, apenas se redujo dos décimas (50,7 en 2016).

Este notable incremento de la desigualdad de mercado no se tradujo en un incremento similar de la desigualdad de renta disponible. Entre 2008 y 2014, el coeficiente de Gini de la renta disponible aumento 2,3 puntos, de 32,4 a 32,7 (y bajo dos décimas a partir de entonces, hasta 2016). Esto sugiere que las políticas de transferencias lograron contener, en parte, el desbocado aumento de la desigualdad de mercado.

La ECV permite desagregar los ingresos de los hogares de acuerdo con el origen (por ejemplo, ingresos del trabajo, de transferencias, etc.), así como identificar diversos tipos de transferencias públicas (por ejemplo, pensiones, desempleo, invalidez) y su perceptor. El ingreso antes de transferencias se calcula sustrayendo al ingreso total del hogar las transferencias públicas recibidas por los hogares en diferentes conceptos como pensiones, desempleo, enfermedad, invalidez o ayuda a los estudios, entre otros.

Como puede observarse en el Gráfico 15, la tasa de riesgo de pobreza antes de transferencias presenta una pendiente ascendente en todos los grupos de edad. Gracias a las transferencias se corrigen notablemente las tasas de riesgo de pobreza según las rentas primarias, especialmente en el

GRÁFICO 15. Tasa de riesgo de pobreza (60% de la mediana) antes y después de transferencias según grupos de edad, 2008-2016

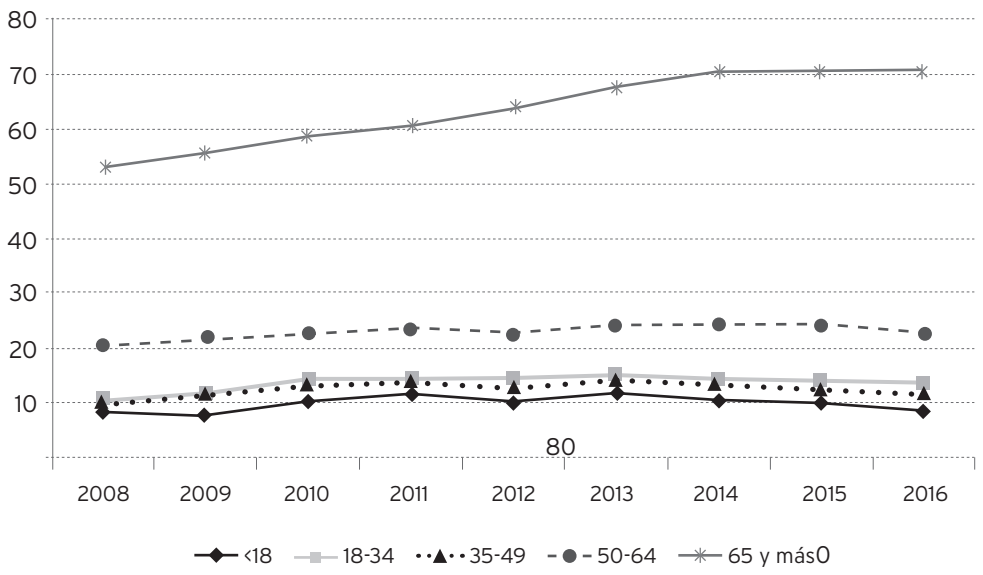


Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016).

grupo de edad más avanzada (65 y más), que obtiene sus ingresos principalmente a través de las pensiones. Entre 2008 y 2016, la capacidad reductora de la pobreza vía transferencias del Estado en España se ha mantenido estable o ligeramente a la baja en los tres grupos de edad menores de 50 años. En el caso de los menores de edad se ha mantenido constante una reducción de aproximadamente 10 puntos porcentuales, mientras que en los jóvenes adultos y los de 35 a 49 años la capacidad reductora de la pobreza que tienen las transferencias se sitúa en torno a los 15 puntos porcentuales. En cambio, entre los mayores de 65 años, a pesar de la crisis, el Estado ha conseguido reducir los niveles de pobreza primaria más que nunca. Las transferencias del Estado pasaron de reducir la tasa de riesgo de pobreza del 78,7% al 25,5% en 2008 a reducirla del 84,2% al 13% (una reducción de más de 70 puntos porcentuales) en 2016 (Gráfico 16).

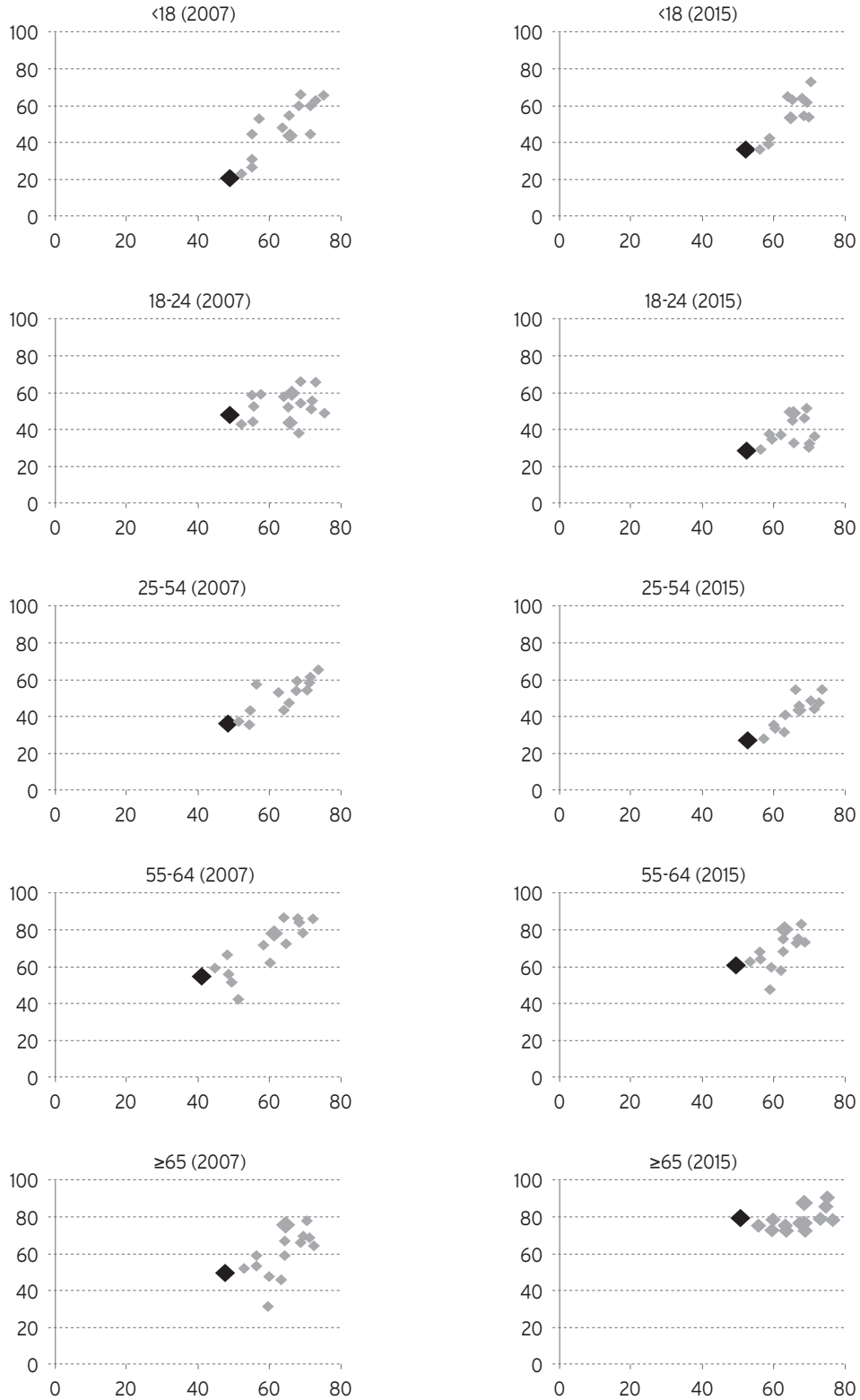
La actual distribución de la pobreza por edad en España, y más aún cuando se pone en relación con otros países de la Unión Europea, refleja en última instancia las fortalezas y debilidades del sistema de protección social, tal y como está concebido, y su disfuncionalidad respecto a las desigualdades que se producen en el mercado de trabajo (Gráfico 17). Ha logrado salvaguardar de la crisis a los colectivos de edad más avanzada, que habían sido tradicionalmente bastante vulnerables. Pero se muestra insuficiente para proteger a la población infantil, como venía siendo habitual, así como, en el último periodo, a la juvenil, una de las más castigadas por la crisis económica y del empleo.

GRÁFICO 16. Capacidad de reducción de la pobreza de las transferencias (puntos porcentuales) según grupos de edad, 2008-2016



Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016).

GRÁFICO 17. Efecto reductor de las transferencias sociales para el grupo de edad



España es el país resaltado en color negro.
Nota: los grupos de edad de estos gráficos se ajustan a los ofrecidos por Eurostat para estas variables, no coincidiendo con los de los gráficos anteriores en los que Eurostat ofrece datos de edad agregados de manera distinta.

Fuente: Eurostat, Income and Living Conditions Survey.

4.2.3. Desigualdad intragrupos de edad

Constatado el aumento de la desigualdad entre distintos grupos de edad, un ángulo adicional desde el que conviene examinar la evolución de los perfiles de la desigualdad es el que existe dentro de estos grupos. El indicador sintético más propicio para hacerlo es el coeficiente de Gini, utilizado habitualmente para medir la desigualdad en el conjunto de la población.

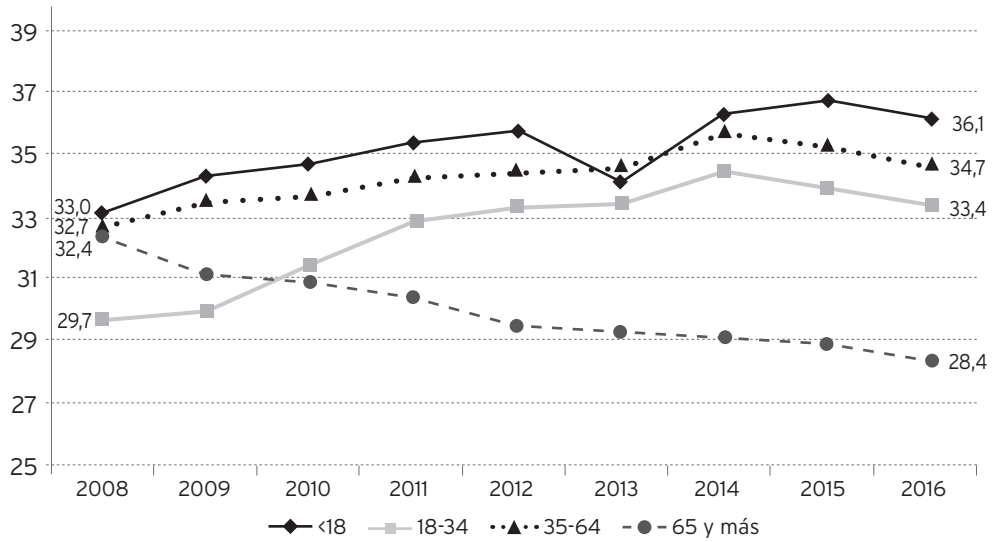
El Gráfico 18 muestra la evolución del nivel de desigualdad dentro de los diferentes grupos de edad. En él se muestran los altos niveles de desigualdad que existen en España entre los grupos más jóvenes, particularmente la infancia. Esa desigualdad aumentó notablemente en los años de crisis, por encima del valor en que aumentó la desigualdad general de la población (2,3 puntos). Entre los niños, la desigualdad aumentó 3,1 puntos (del 33 al 36,1) y entre los jóvenes 3,7 (de 29,7 a 33,4). El aumento de la desigualdad es resultado del empobrecimiento de niños y jóvenes más pobres (especialmente de estos últimos). En los Gráficos 19 y 20, que representan la caída de la renta por deciles, pueden apreciarse las variaciones de renta de niños y jóvenes con respecto al conjunto de la población.

Las variaciones producidas contrastan drásticamente con las que tienen lugar entre poblaciones de edades más avanzadas. En el Gráfico 21 podemos apreciar que entre la población de 65 y más años se produjo una apreciación de sus ingresos, que se concentra en los tramos bajos e intermedios de la distribución. Gracias a esa pauta mejora sensiblemente su coeficiente de Gini.

4.3 Aproximación dinámica a la pobreza y la desigualdad por edad

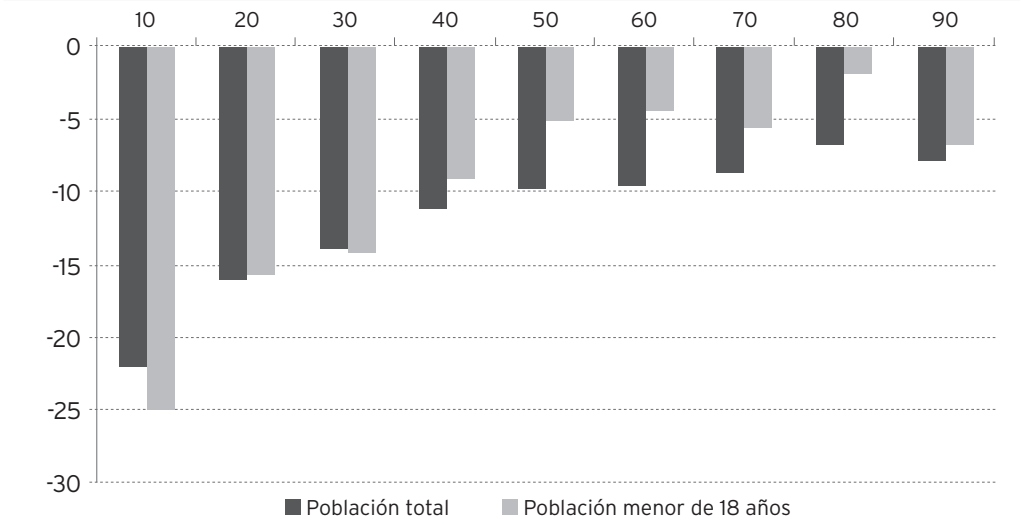
Hasta el momento nuestra aproximación a la nueva pobreza ha tenido un carácter

GRÁFICO 18. Coeficiente de Gini según grupos de edad, 2008-2016



Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (2008-2016).

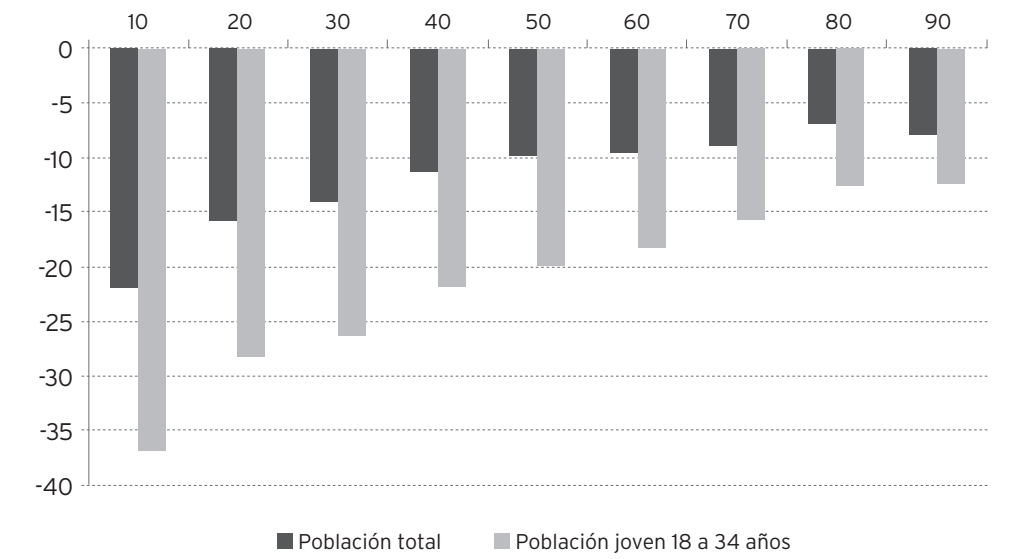
GRÁFICO 19. Variación en los ingresos reales entre 2008 y 2016 a través de los deciles de distribución de ingresos



Fuente: elaboración propia a partir de la ECV 2008 y 2016.

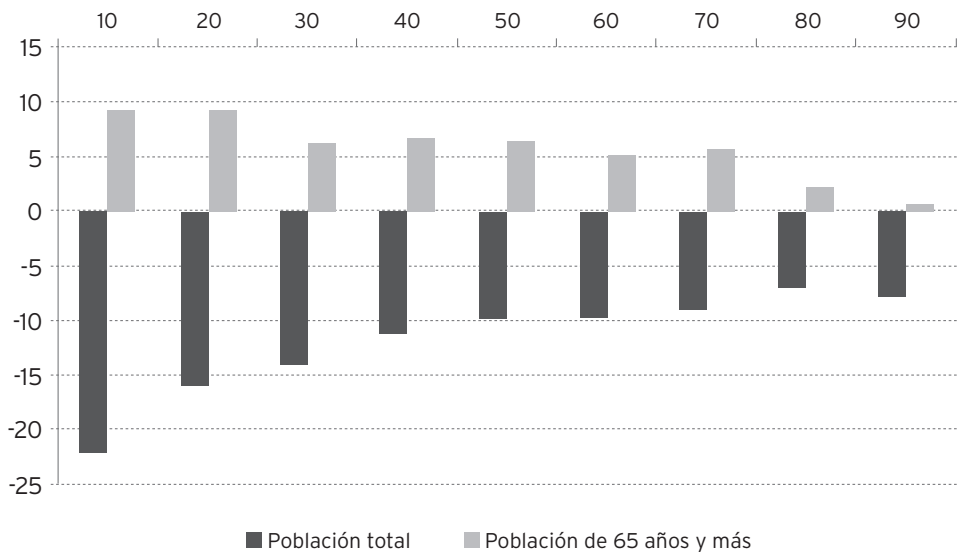
estático. Hemos constatado que, a lo largo de los últimos años, han tenido lugar cambios en la magnitud y la distribución de la pobreza por grupos sociales. Ahora bien, con una aproximación estática resulta imposible saber en qué medida las personas y hogares que se encuentran en un momento dado en situación de pobreza son los mismos que se encontraban en la misma situación unos años antes. Tampoco sabemos en qué medida transitan de una situación a otra con fluidez, sin quedar atrapados en determinados estados o caer en ciclos de empobrecimiento.

GRÁFICO 20. Variación en los ingresos reales entre 2008 y 2016 a través de los deciles de distribución de ingresos



Fuente: elaboración propia a partir de la ECV 2008 y 2016.

GRÁFICO 21. Variación en los ingresos reales entre 2008 y 2016 a través de los deciles de distribución de ingresos



Fuente: elaboración propia a partir de la ECV 2008 y 2016.

En este apartado nos formularemos dos preguntas: 1) ¿de dónde provienen los hogares que se encuentran en las situaciones más vulnerables a lo largo de la crisis?; 2) ¿cómo ha variado la duración de los periodos de pobreza?

Para responder a estas preguntas necesitamos emplear el fichero longitudinal de la Encuesta de Condiciones de Vida. Este fichero recoge microdatos de hogares encuestados en cuatro años consecutivos, permitiendo hacer un seguimiento temporal de los cambios en sus condiciones de vida[15].

4.3.1. Flujos hacia y desde la vulnerabilidad económica

Por lo que respecta a la primera pregunta, buena parte de los hogares que se encuentran en situaciones de mayor precariedad provienen de los segmentos más empobrecidos de la distribución de renta. En todas las transiciones examinadas, la situación más común es la permanencia en el mismo cuartil de ingresos. Empecemos examinando las transiciones desde cuartiles superiores al primer cuartil (flujos descendentes) y de este último hacia arriba (flujos ascendentes) en el periodo 2008-2011, que corresponde al inicio de la crisis[16].

Lo primero que hay que advertir es que en el cuartil más bajo en 2011 predominan individuos que viven en hogares que ya se encontraban en ese cuartil en 2008. Cuando se examinan las caídas desde cuartiles superiores, buena parte de ellas, tienen lugar entre el cuartil 2 y 1. La movilidad descendente del cuartil 4 al 1 (C4 → C1) es muy infrecuente.

15 En los diseños de encuesta de tipo panel rotante los hogares permanecen durante un número determinado de periodos en la muestra, y posteriormente son sustituidos (INE, 2013). En el caso de la ECV cada año se renueva una cuarta parte de la muestra, añadiendo un grupo de rotación que sustituye a otro que ya lleva cuatro años.

16 Para economizar el análisis nos referimos solo a las transiciones hacia y desde el primer cuartil.

En términos longitudinales, el grupo de menor edad parece el más damnificado en la primera fase de la crisis. La Tabla 1 indica que en los primeros años de crisis (2008-2011), el grupo que experimenta mayores caídas al cuartil 1 (menores ingresos) son los menores de 18 años. El 12,3% de los que están en el cuartil 3 en 2008 y el 26% de los que están en el cuartil 2 caen al tramo inferior en 2011. Entre los menores es también muy poco común el flujo de salida. El 1,6% ascienden desde el cuartil 1 al 4, el 4,4% desde el 1 al 3, y el 22,8% del 1 al 2. Salvo excepciones puntuales, los menores tienden a ubicarse en casillas que revelan más movilidad descendente y menor movilidad ascendente.

En el segundo periodo considerado (2010-2013) la movilidad descendente se reduce ligeramente en la infancia y en las personas mayores, y aumenta significativamente entre los jóvenes. Respecto al anterior periodo examinado, aumenta ligeramente el porcentaje de personas en el tramo inferior de ingresos que permanecen tras cuatro años en esa posición en todos los grupos, salvo entre los mayores, donde el porcentaje que se mantiene en el primer cuartil experimenta una ligera caída. Respecto al primer periodo, salen menos personas del primer cuartil en el grupo de edad de 35 a 64 años, que ahora es, junto a los menores, el grupo que experimenta menor movilidad ascendente.

El último periodo (2012-2015) es una etapa problemática para la población más joven. Aumenta también notablemente la movilidad descendente de la población infantil y se deteriora su movilidad ascendente. También es destacable que, entre los mayores, en cambio, se reduzca notablemente la movilidad descendente.

Las tres tablas nos dibujan un cuadro de flujos que confirma algunas tendencias apuntadas en secciones anteriores, pero también introduce algún matiz destacable. Las personas de 65 y más años aparecen sistemáticamente como las que menor movilidad descendente experimentan. Sus ingresos, derivados fundamentalmente de pensiones, parecen asegurarles una estabilidad económica de la que no disfrutan otros grupos. Los niños, en cambio, viven en hogares que experimentan los mayores niveles de movilidad descendente, especialmente entre el segundo y primer cuartil. Se trata también de aquel al que le cuesta salir más de las situaciones vulnerables para reubicarse en tramos más elevados de ingresos[17].

4.3.2. El riesgo de pobreza persistente en distintos grupos de edad

Otro indicador de vulnerabilidad económica que necesita datos longitudinales para ser estimado es el riesgo de pobreza persistente. Describe la proporción de personas cuyos ingresos disponibles equivalentes se encuentran por debajo del umbral de riesgo de pobreza en el año en curso y en al menos dos de los tres años precedentes. El umbral de pobreza suele fijarse en el 60% de los ingresos equivalentes a nivel nacional.

El riesgo de pobreza persistente captura situaciones de riesgo de pobreza que se prolongan en el tiempo y, por tanto, so-

17 En el capítulo 6 del presente Informe, "Movilidad de Ingresos en España", Elena Bárcena y Ana I. Moro-Egido analizan de manera detallada la movilidad de ingresos a partir de los datos longitudinales de la ECV, atendiendo a variables como la edad (llegando a conclusiones similares a las nuestras), así como al nivel educativo y el sexo, y para un periodo temporal que abarca desde 2004 hasta 2014.

TABLA 1. Transiciones desde cuartiles superiores al más bajo (movilidad descendente) y desde el más bajo a los demás (movilidad ascendente), según grupo de edad, en 3 periodos

	2008-2011			
	<18	18-34	35-64	>64
	Movilidad descendente			
C4 → C1	3,7	4,7	4,2	4
C3 → C1	12,3	9,4	8,6	6,4
C2 → C1	26	17,6	22,3	17,9
	Movilidad ascendente			
C1 → C4	1,6	2,6	3,2	2,8
C1 → C3	4,4	8,5	8,9	5,6
C1 → C2	22,8	29,5	28,9	20,6
	Estabilidad			
C1 → C1	71,2	59,1	62,1	70,9

Nota: se muestra el porcentaje de individuos que ascienden y descienden entre cuartiles en el periodo 2008-2011

	2010-2013			
	<18	18-34	35-64	>64
	Movilidad descendente			
C4 → C1	3,3	2,3	2,6	2,5
C3 → C1	9,2	11,4	9,7	7,1
C2 → C1	21,8	23,5	21,9	13,1
	Movilidad ascendente			
C1 → C4	1,5	4,4	2,6	4,2
C1 → C3	2,6	5	8,8	11,3
C1 → C2	22,4	28,2	20,4	16,7
	Estabilidad			
C1 → C1	73,5	62,4	68,2	67,7

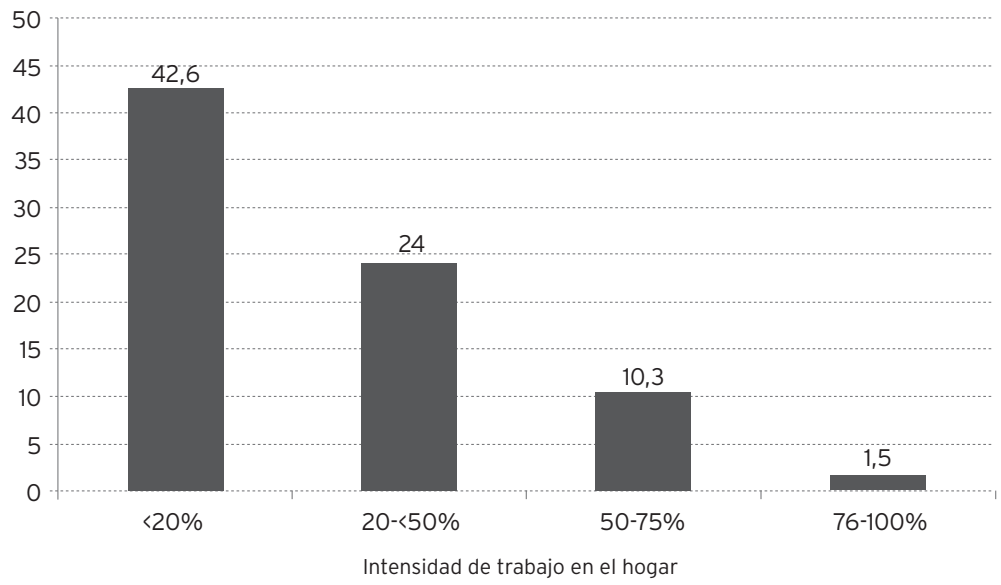
Nota: se muestra el porcentaje de individuos que ascienden y descienden entre cuartiles en el periodo 2010-2013

	2012-2015			
	<18	18-34	35-64	>64
	Movilidad descendente			
C4 → C1	3,1	2,1	3,3	0
C3 → C1	3,3	3,8	5,8	1,9
C2 → C1	30,6	25,4	21,7	7,9
	Movilidad ascendente			
C1 → C4	0,5	2,2	1	2,2
C1 → C3	4,6	11	8,5	1,9
C1 → C2	16,1	27,1	22,1	21,9
	Estabilidad			
C1 → C1	78,9	59,5	68,4	74,1

Nota: se muestra el porcentaje de individuos que ascienden y descienden entre cuartiles en el periodo 2012-2015

Fuente: ECV, fichero longitudinal.

GRÁFICO 22. Tasa de riesgo de pobreza persistente según intensidad de trabajo en el hogar (longitudinal 2012-2015)



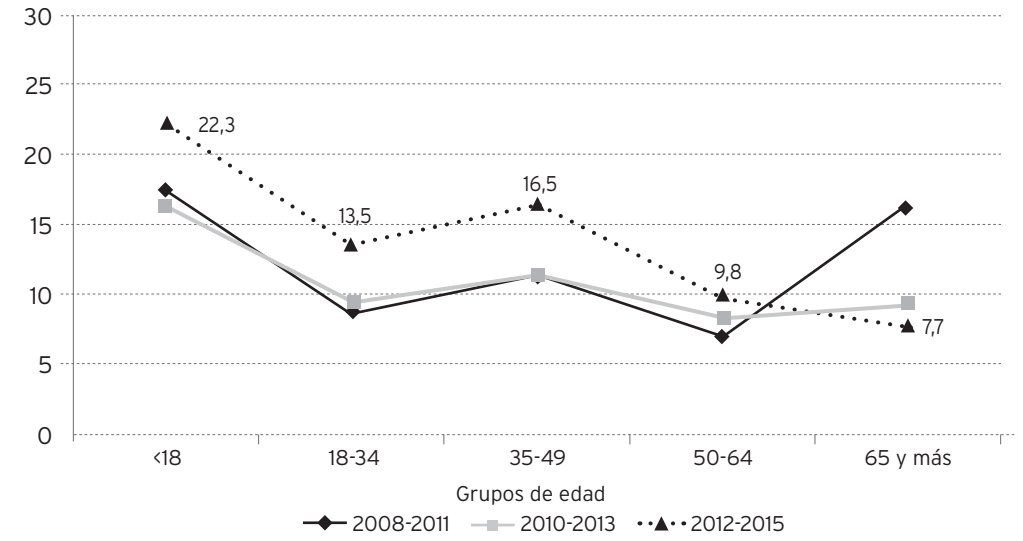
Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV, Longitudinal 2012-2015

meten a las poblaciones vulnerables a condiciones de estrés continuado en que corren un serio riesgo de descapitalizarse, como producto de la pérdida de patrimonio o de ahorros. Como es fácil imaginar, el riesgo de pobreza persistente está estrechamente relacionado con la duración de las etapas de desempleo y baja intensidad laboral en el hogar.

A lo largo de los años de crisis, el desempleo de larga duración se extendió, así como los hogares donde el fenómeno de la baja intensidad del empleo en un hogar se prolongaba a lo largo de diversos años. En los hogares de baja intensidad (<20%) más del 40% de sus integrantes están en situación de pobreza persistente. A medida que en los hogares aumenta esa intensidad de trabajo menor es la probabilidad de encontrarse en situación de riesgo de pobreza. Sin embargo, en los hogares con niveles altos de intensidad aún hay un pequeño porcentaje de hogares que no logran salir de la pobreza (1,5%). Aunque el porcentaje es bajo, no deja de reflejar cierta anomalía en la relación al mercado de trabajo y las condiciones de vida de los ciudadanos.

En estas condiciones, el riesgo de pobreza persistente también se presentó como una realidad en muchos hogares. El Gráfico 23 pone de relieve cómo, a medida que avanzaba la crisis, esos riesgos se concentraron entre los colectivos más jóvenes, consistentemente con otros indicadores de pobreza y privación económica examinados en este texto. Niños y edades intermedias presentan tasas de riesgo de pobreza persistentes superiores al 10% en el último periodo de la crisis examinado (2012-2015), superando claramente a los colectivos de edades más avanzadas

GRÁFICO 23. Tasa de riesgo de pobreza persistente en tres periodos de la crisis



Fuente: elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2008-2011, 2010-2013 y 2012-2015

Conclusiones y recomendaciones

La crisis ha dejado una fuerte huella en la sociedad española. Los efectos han repercutido de una manera u otra sobre la inmensa mayoría de la población. Gran parte de la población vio reducirse sus ingresos y un porcentaje nada desdeñable experimentó en un momento u otro situaciones de precariedad.

Un país que se enfrenta a una crisis a menudo construye relatos sobre la batalla colectiva que libra para superarla. El relato que se nos ha ofrecido desde instancias políticas y mediáticas ha puesto el énfasis en el azote de la prima de riesgo, la falta de crédito que coarta las posibilidades de crecimiento, las imposiciones de la troika, las llamadas del Gobierno a apretarse el cinturón o los recortes en servicios públicos, cuyos beneficiarios potenciales somos todos. También se nos contó cómo "la gente ha arrimado el hombro", las familias han socorrido a sus miembros más vulnerables y la solidaridad con los más necesitados se disparó. Desde este punto de vista, la crisis fue un asunto que nos concernió a todos y aparentemente entre todos la gestionamos.

Un relato como este pasa por alto que los azotes más dañinos de la crisis han cobrado sus principales damnificados en los sectores más vulnerables de la sociedad. Allí, además, ha encontrado víctimas propicias, debido a los bajos niveles de protección social de los que disfrutan en España determinados segmentos de la población. El escaso desarrollo de la protección social para infancia y familias, así como el carácter fuertemente contributivo de la mayoría de prestaciones (principalmente las de protección frente al paro) han privado de colchones frente a la crisis a colectivos que, por sus características, están especialmente necesitados de protección. La sociedad española ha confiado estos grupos a la protección asistencial que prestan, en última instancia, administraciones de ámbito local y entidades sin ánimo de lucro.

El Estado de bienestar no estaba equipado para hacer frente a la crisis, y los españoles no lo estaban para percatarse de dónde se situaban los colectivos más necesitados de protección. Preguntados a inicios de la crisis por los programas de bienestar que necesitan más recursos, los españoles han tendido a reclamarlos para las pensiones y la sanidad, relegando a un segundo lugar la protección por desempleo o los servicios sociales. Así, por ejemplo, en el Estudio 2765 del Centro de Investigaciones Sociológicas (2008), el 80% de los españoles opinaban que los pensionistas recibían poca o ninguna protección del Estado. Un porcentaje menor respondía lo mismo respecto a familias con hijos menores a su cargo (74%), jóvenes (68%), parados (63%) o inmigrantes (38%). Puestos a elegir qué colectivo debería estar mejor protegido, los españoles priorizan claramente a las personas mayores. Un 32,7% dice que el Estado debería proteger en primer lugar a personas mayores que viven solas de forma independiente, un 12,9% a familias con mayores dependientes a su cargo y un 8,9% a pensionistas. Los parados solo eran priorizados por un 7,9% de la población, las familias con niños menores por un 5,7%, los jóvenes por un 4,5% y los inmigrantes por un 1%.

En términos comparativos, el sistema de bienestar en España presenta sesgos que se corresponden con las actitudes de la población española hacia la protección social y la solidaridad. Esa correspondencia añade dificultades a cualquier proyecto de reforma. Adaptar el Estado de bienestar para responder a las necesidades de sectores más vulnerables y procurar que, en futuros escenarios de crisis, pueda contenerse mejor el drama social que provoca el desempleo y la precariedad requiere revisar viejas fórmulas de protección que se han revelado ineficaces e insolidarias. Para ello habrá que vencer inercias institucionales y construir nuevos relatos de legitimidad de la inversión pública que permitan convertir la lucha contra la exclusión, particularmente en la infancia y en la juventud, como una prioridad. Una prioridad que sienta como tal un conjunto amplio de la sociedad.

La lucha contra la pobreza en el marco de los Estados de bienestar no ha sido tradicionalmente lucha contra la pobreza infantil o juvenil. Esto es particularmente patente en los Estados de bienestar del modelo mediterráneo, donde buena parte de los derechos sociales derivan del aseguramiento de los trabajadores con trayectorias laborales relativamente estables. Pero son muchas y poderosas las razones para reorientar nuestra atención a esos colectivos.

La adversidad en la infancia y en la juventud no solo condena a los individuos a vivir bajo condiciones menos deseables (quizás incluso indignas) de bienestar (*well-being*) en una etapa decisiva de su vida. Es también un "hándicap corrosivo" que, en sentido longitudinal, también afecta a su buen devenir (*well-becoming*) como individuos y les impide disfrutar de oportunidades de progreso que tienen a su alcance otros niños y jóvenes que no viven en esas condiciones (Graf y Schwiger, 2015). Son muchas las investigaciones que sugieren que las experiencias de adversidad durante periodos formativos afectan a rendimientos educativos y tienen consecuencias importantes en etapas más avanzadas de la vida, cerrando un amplio abanico de oportunidades educativas y profesionales. Es muy difícil recuperar terreno perdido y alcanzar como adulto la formación y credenciales que no se tuvo la oportunidad de adquirir antes porque las situaciones de vulnerabilidad y pobreza representaron un freno para el progreso educativo.

Por otra parte, en sociología y economía una amplia literatura internacional ha acreditado la existencia de una profunda y persistente relación negativa entre los periodos de inactividad y de paro no voluntario a principios de los itinerarios laborales de los jóvenes y sus futuras condiciones laborales y oportunidades vitales. Por ejemplo, quienes han sufrido por el desempleo en su juventud tienen un mayor riesgo de volverlo a experimentar cuando son adultos (Gregg, 2001; Nilsen y Holm, 2011). Igualmente, los jóvenes que han empezado a trabajar en empleos precarios o de baja calidad así como aquellos que tienen un historial laboral más fragmentado a largo plazo presentan un mayor riesgo de volver a caer en situaciones de paro o salir del mercado de trabajo sin prestación de desempleo (Biewen y Steffens, 2010; Nordström, 2011), de solicitar ayudas y subsidios públicos (Bratsberg *et al*., 2010) y de mostrar ciertas formas de vulnerabilidad psicológica (falta de motivación, depresión, baja autoestima, etc.) importantes a la hora de encontrar un nuevo trabajo (Clark *et al*., 2001; Eliason y Storrie, 2006). Además, si vuelven a estar ocupados, tienden a presentar una probabilidad más elevada de tener remuneraciones bajas, trabajos poco cualificados y contratos a tiempo determinado en comparación con quien no ha pasado por periodos de desempleo en su historial laboral precedente (Gregg y Tominey, 2005). Ello puede cronificar situaciones de desventaja económica a lo largo de su vida, que se arrastren hasta la vejez, haciendo que la mejora relativa de la población de mayor edad observada en el presente capítulo sea, en realidad coyuntural, volviendo a registrar un empeoramiento en el futuro si no se toman medidas al respecto.

Por todo ello, en los últimos años se está llegando a grandes consensos internacionales sobre la necesidad de garantizar a niños y jóvenes un buen arranque *(un inicio seguro, el mejor inicio, un buen inicio en la vida)* que les ofrezca condiciones adecuadas para sacar partido de oportunidades de mejora y de recuperarse de las circunstancias de adversidad que se les presentan en esas etapas iniciales. El abanico de iniciativas y propuestas es amplio y diverso, desde políticas para proteger a niños y jóvenes de la privación material como consecuencia de la falta de recursos a iniciativas que combaten los efectos derivados o asociados a esas situaciones.

El sistema de bienestar español adolece de grandes lagunas en alguno de estos campos, que se exacerban en los momentos de mayor adversidad económica. En este sentido es imperativo mejorar las políticas de transferencias monetarias de último recurso a los hogares más desfavorecidos, y que estas contemplen adecuadamente la presencia de menores en el hogar. Las ayudas basadas en la comprobación de medios en nuestro país han estado, en general, insuficientemente dotadas. Las tasas de cobertura y la intensidad protectora de las rentas mínimas son muy deficientes, problema que se agrava para los hogares con niños por la escandalosa insuficiencia de las transferencias específicas por hijo a cargo. Los hogares con menores y otros dependientes se han beneficiado de deducciones fiscales, pero, salvo alguna excepción, estas no han llegado a los colectivos necesitados a los que, por nivel de renta, no les ha correspondido pagar impuestos directos.

Otro problema de primer orden es la baja cobertura de las prestaciones de desempleo para jóvenes en esta situación. Antes de encontrarse en esta situación, la inmensa mayoría de ellos tenían un contrato temporal. En este sentido, los jóvenes han sido los grandes damnificados

tanto de los ajustes de plantillas en tiempos de recesión como del uso indiscriminado de bolsas de trabajadores contingentes en respuesta a condiciones de incertidumbre respecto al futuro. Durante la crisis, la destrucción de empleo entre temporales ha sido casi diez veces superior a la de fijos, y dentro del segmento de los temporales, los más jóvenes han estado especialmente expuestos a la pérdida de empleo. Esa pérdida de empleo solo ocasionalmente viene acompañada de protección adecuada.

Para acceder a una prestación de desempleo contributiva es necesario acumular al menos doce meses de experiencia laboral en los últimos seis años. Muchos jóvenes con empleos de corta duración o intermitentes no consiguen cumplir este requisito. Por otra parte, la duración de la prestación depende de los años cotizados, y su cuantía se determina como proporción del último salario (el 70% durante los primeros meses, el 50% posteriormente). Esto provoca que la mayoría de los jóvenes con experiencias laborales cortas no reciban ningún tipo de prestación y los que califican para conseguirla obtengan generalmente prestaciones de desempleo poco generosas y que se agotan enseguida.

En estas condiciones, para corregir la exposición de los jóvenes a riesgos de pobreza económica parece imperativo mejorar la cobertura de la protección por desempleo en este tipo de situaciones precarias. Sin una política de ingresos mínimos para estos jóvenes durante los intervalos más o menos largos en que se encuentran en desempleo su vulnerabilidad económica es muy alta, especialmente si viven emancipados dependiendo únicamente de ingresos propios o de su pareja.

Podría ser interesante complementar este tipo de iniciativas de carácter focalizado con políticas de subvención a fondos de ahorro para niños que puedan encontrarse a su libre disposición cuando llegan a la mayoría de edad. La iniciativa más conocida, en este sentido, es el Child Trust Fund británico, que desarrolla una idea sugerida hace dos siglos por Thomas Paine[18]. Mediante este esquema, se dota a los niños de una pequeña cantidad de dinero, depositada en un fondo de ahorro, al que no pueden acceder hasta que cumplen 18 años. En el Reino Unido, el Gobierno hacía pequeñas aportaciones en dos momentos (en el primer año de vida y cuando los niños cumplían siete años) y permitía que los padres y otros familiares hicieran aportaciones anuales hasta un límite, en el marco de un tratamiento fiscal favorable[19]. Las aportaciones públicas suelen ser más altas para niños en situación de pobreza (en el Reino Unido equivalen al doble de las que reciben el resto de los niños)[20]. Iniciativas de este tipo procuran a los jóvenes un caudal inicial de recursos con los que pueden afrontar costes de transición a la vida adulta (estudios, vivienda, tener hijos) o emprender, y representan un pilar de aseguramiento en un contexto laboral crecientemente volátil e incierto.

Un segundo campo de actuaciones que conviene reforzar son las políticas de abordaje de problemas estrechamente vinculados, cuando no directamente derivados, a

18 Introducido en 2005 por el Gobierno laborista, el Child Trust Fund fue suspendido por el Gobierno conservador tras su llegada al poder en 2011.

19 Los padres son invitados a invertir este dinero en varias opciones financieras (en caso de que no lo hagan, el Gobierno elige la opción).

20 En otros esquemas se permite también que instituciones y entidades benéficas comprometidas con el bienestar de los menores hagan contribuciones.

situaciones de adversidad socioeconómica, como –por poner algunos ejemplos– la aparición prematura de desventajas cognitivas en niños que viven en situaciones de pobreza, el deterioro de los climas familiares y la erosión de las capacidades parentales provocadas por las condiciones de pobreza en el hogar, o la concentración de estudiantes en situaciones de desventaja social en determinados centros educativos. Se trata de problemas que reclaman intervenciones intensivas para los propios niños y jóvenes, los hogares y sus entornos educativos y sociales.

En este sentido, el espacio escolar sigue siendo un espacio de intervención por excelencia. Una estrategia clásica ha sido intervenir mediante la redistribución de recursos a los centros educativos en función de su composición social. Los centros que tienen una mayor concentración de alumnos con desventajas sociales son privilegiados en el reparto de recursos. Se trata de vehicular recursos materiales y humanos necesarios para compensar las complicaciones para ejercer adecuadamente la función docente en estos contextos, complicaciones siempre superiores a las que se plantean en centros con una composición social más favorable. Así, por ejemplo, una de las principales recomendaciones que surge a nivel internacional para la mejora docente en las escuelas con altos niveles de estudiantes en situación de vulnerabilidad económica es la de facilitar el reclutamiento del personal docente más preparado y con más experiencia en estos contextos.

Una segunda recomendación es extender el tiempo que los estudiantes más desfavorecidos pasan en el espacio escolar, ya sea a lo largo del día o alargando el periodo lectivo. Un número significativo de evidencias acreditan que una parte importante de la brecha que se observa en aprendizajes de niños de familias con altos y bajos ingresos en el momento de comenzar el instituto proviene de la falta de ganancias acumulativas durante el verano de los niños con niveles socioeconómicos bajos (Gershenson, 2013; Berliner, 2009; Alexander *et al*., 2007; Downey, Von Hippel y Broth, 2004). Los niños y jóvenes que provienen de familias con mayores ingresos encuentran oportunidades de exponerse a entornos donde reciben mayores niveles de estimulación cognitiva, que refuerzan sus aprendizajes, y gozan generalmente de más oportunidades de ampliar sus conocimientos y competencias durante el verano (viajan, visitan museos, participan en escuelas de verano en el territorio e internacionales, etc.). En ese sentido, programas formativos concentrados en periodos estivales y orientados a jóvenes más desfavorecidos pueden corregir la brechas que se abren con jóvenes que sí disfrutan de ese tipo de oportunidades en su entorno (McCombs *et al*., 2011).

Por otra parte, un problema de enorme envergadura en España para jóvenes y jóvenes adultos ha sido tradicionalmente el problema de la emancipación, estrechamente relacionado con las situaciones de desventaja que experimentan en el mercado de trabajo y en el ámbito de la protección social. En España las tasas de emancipación son bajas en comparación a países de nuestro entorno, problema que no es ajeno a otras dificultades en la transición a la vida adulta, como la formación de nuevas familias y la natalidad. El problema de la emancipación tardía –según todos los datos aplazada forzosamente– se ha agravado en la crisis, en la que se han ralentizado de nuevo los ritmos de abandono del hogar parental, revirtiendo tendencias positivas observadas durante los años de bonanza.

Incrementar las tasas de emancipación de los jóvenes pasa necesariamente por

mejorar su situación en un mercado de trabajo que, en términos generales, funciona peor para los jóvenes que para otros grupos de edad, expulsándolos masivamente de sus empleos –mayoritariamente precarios– cuando la coyuntura económica empeora. Pero también pasa por desarrollar políticas que ayudan específicamente a los jóvenes a emanciparse. En este sentido, la puesta en marcha de una Renta Básica de Emancipación destinada a jóvenes con voluntad de emanciparse fue, en su día (2008) y hasta que fue derogada en 2011, una medida con efectos interesantes. Aparicio-Fenoll y Oppedisano (2015) estimaron que la iniciativa incrementó la probabilidad de emancipación de jóvenes, y tuvo efectos positivos sobre probabilidad de cohabitación en pareja y sobre la de tener al menos un hijo para los jóvenes emancipados. Además, la medida benefició sobre todo a aquellos jóvenes que ganaban menos y vivían en zonas con alquileres elevados (especialmente las grandes ciudades).

Con todo ello no estamos diciendo que las lagunas de protección afecten exclusivamente a niños y jóvenes, pero sí que es la principal asignatura pendiente del sistema público de bienestar. Priorizar recursos para la infancia y los más jóvenes contribuiría a salvar al Estado de bienestar de dinámicas endógenas de carácter perverso. Tanto la arquitectura financiera como la legitimidad política del contrato intergeneracional en que se fundamenta requieren equilibrios de bienestar que se están rompiendo. Resulta difícil imaginar que la creciente carga fiscal que tienen que soportar las generaciones más jóvenes para sostener a un número creciente de personas de edad avanzada podrá seguir manteniéndose si estas perciben que el Estado de bienestar no les sale a cuenta ni ahora (porque la protección social se concentra en grupos de edad avanzada) ni posiblemente en el futuro (porque teman que la siguiente generación no se mostrará dispuesta a sacrificarse por ellos de la misma forma que ellos lo han hecho por la generación anterior). En este sentido, restituir la justicia intergeneracional no es solo una finalidad deseable en sí misma. Es la mejor forma de comprometer a las nuevas generaciones con el sistema de solidaridad en que se apuntala el Estado de bienestar.

Bibliografía

Aparicio-Fenoll, A. y Oppedisano, V. (2015): "Fostering the Emancipation of Young People: Evidence from a Spanish Rental Subsidy", *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 15(1), 53-84.

Biewen, W. y Steffens, S. (2010): "Unemployment persistence: Is there evidence for stigma effects?", *Economic Letters* 106, 188-190.

Cantillon, B. (2011): "The paradox of the social investment state: growth, employment and poverty in the Lisbon era", Journal of European Social Policy, 21(5), 432-449.

Clark, A. E., Georgellis, Y. y Sanfey, P. (2001): "Scarring: The psychological impact of past unemployment". *Economica* 68(270), 221-241.

Eliason, M. y Storrie, E. (2006): "Lasting or Latent Scars? Swedish Evidence on the Long-term Effects of Job Displacement", *Journal of Labor Economics* 24(4), 831-856.

Fernández Kranz, D. (2017): "Los salarios en la recuperación económica", *Cuadernos de Información Económica* 260(setiembre-octubre).

Gradín, C. y del Río, C. (2013): "El desempleo de inmigrantes, mujeres y jóvenes". En 1.er *Informe Sobre la Desigualdad en España*. Madrid: Fundación Alternativas.

Graf, G. y Schweiger, G. (2015): A Philosophical Examination of Social Justice and Child Poverty. Nueva York: Palgrave McMillan.

Gregg, P. (2001): "The impact of youth unemployment on adult unemployment in the NCDS", *Economic Journal* 111(475), 626-653.

Gregg, P. y Tominey, E. (2005): "The wage scar from male youth unemployment", *Labour Economics* 12, 487-509.

Guillemard, A. (2005): "The advent of a flexible life-course and the reconfiguration of Welfare". En Esping-Andersen, G., Guillemard, A. y J. Pfau-Effinger (dirs.): T*he Changing Face of Welfare*. Bristol: Pilicy Press, pp. 54-74.

INE (2010): *La pobreza y su medición. Presentación de diversos métodos de obtención de medidas de pobreza*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.

Jansen, M., Felgueroso, F., García Pérez, J. I. y Troncoso-Ponce, J. (2017): "Precariedad 2.2", *Nada es Gratis*, 22-09-2017.

Marí-Klose P. y Pérez Martínez, A. (2016): "Empobrecimiento en tiempos de crisis. Vulnerabilidad y (des)protección social en un contexto de adversidad", *Panorama Social* 22, 11-26.

Nielse, O. A. y Holm, K. R. (2011): "Scarring Effects of Unemployment", Discussion Paper no. 26, Norwegian School of Economics.

Nordstrom, O. (2011): "Scarring Effects of the First Labor Market Experience", IZA Discussion Paper Series no. 5565.

Rowntree, B. S. (1997[1901]): *Poverty: A Study of Town Life*. Londres, Routledge/Thoemmes.

Statistics Canada (1999): "Should the Low Income Cutoffs be updated? A Discussion Paper", Income Statistic Division, 75F0002MIE-99009.

Van Viet y Wang (2015): "Social investment and poverty reduction: A comparative analysis across fifteen European countries", *Journal of Social Policy* 4(3), 611-638.

Equidad, igualdad de oportunidades y educación

Olga Salido
José Saturnino Martínez

5.1. Introducción

En este capítulo se aborda uno de los aspectos más controvertidos y centrales del debate sobre la desigualdad: la desigualdad de oportunidades y, más concretamente, la igualdad de oportunidades educativas. Un ámbito de creciente relevancia social y política que nos permite ir al "corazón" de la desigualdad para entender su funcionamiento mismo, una tarea crucial en el contexto de la peor crisis económica por la que han atravesado los países desarrollados en muchas décadas.

La educación constituye uno de los recursos esenciales para garantizar un nivel de calidad de vida adecuado, posibilitando el desarrollo personal y la mejora de las oportunidades vitales de los individuos, al tiempo que puede considerarse un pilar central para la riqueza y el crecimiento económico de los países. Por otro lado, facilita la cohesión social al fomentar una cultura compartida, que permite fraguar el cemento social necesario para que la sociedad no se fracture. Quizá por ello la educación es vista cada vez en mayor medida como una inversión económica, tanto por las familias, que depositan en ella las esperanzas de un mundo mejor para sus hijos, como para los países, que necesitan de una fuerza de trabajo de alta cualificación en un mundo crecientemente globalizado.

La educación cumple una función crucial en la reproducción de las desigualdades sociales, pero también resulta clave en su alivio. Según datos de Eurostat, los ciudadanos europeos con bajo nivel educativo tienen un riesgo de pobreza relativa más de tres veces superior a quienes tienen educación superior (del 30,1% frente al 8,4%, en 2016). Sin embargo, tanto los indicadores de rendimiento como de logro educativo están aún condicionados en gran medida por las características socioeconómicas de la familia de origen, lo que introduce un principio de duda sobre el adecuado funcionamiento de las sociedades de acuerdo con el principio meritocrático. Hasta qué punto estos factores son clave para entender el acceso a la educación postobligatoria, el "fracaso escolar" o el rendimiento educativo, y qué cambios se han producido a lo largo de los últimos años, marcados por la crisis, son cuestiones centrales en el debate sobre la equidad y la igualdad de oportunidades y a las que dedicaremos las páginas que siguen.

El capítulo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se revisan dos conceptos centrales en el debate sobre la educación y su papel de "nivelador" de la desigualdad: la "equidad" y la "igualdad de oportunidades". No es sencillo plasmar en pocas líneas la complejidad del dilatado debate que se ha desarrollado a lo largo de las últimas décadas sobre estas cuestiones, pero parece imprescindible al menos presentar un resumen que muestre un esbozo de los argumentos principales. Lo haremos revisando tanto las principales líneas del debate dentro de la filosofía política como desde la sociología, planteando de algún modo el contexto de las cuestiones que más adelante se abordan en términos empíricos en la segunda parte del capítulo. En segundo lugar, se aborda el análisis de la desigualdad de oportunidades educativas, tomando el escenario español a lo largo de las últimas décadas como referente. Consideramos dos dimensiones distintas: el rendimiento académico, medido a través de las competencias de los estudiantes de 15 años en el Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes, más comúnmente conocido por Informe PISA (por sus siglas en inglés, *Programme for International Student Assessment*), y el abandono educativo

temprano (AET), un indicador de la Unión Europea (UE) sobre el nivel de titulación y la permanencia en el sistema educativo de la población joven más allá de la Educación Secundaria Obligatoria (ESO). La literatura empírica es extensa en ambos casos y no es nuestro objetivo hacer una revisión exhaustiva de la misma, sino más bien aportar evidencia actualizada sobre ambos ámbitos para España, poniendo en particular el foco sobre lo ocurrido durante la crisis, con especial atención a la desigualdad de oportunidades. En la medida en que la educación se considera la forma más legítima de acceder a los puestos socialmente más valorados, la falta de igualdad de oportunidades educativas, ya sea en el acceso a los niveles considerados críticos para la adecuada inserción social de los jóvenes o en el rendimiento educativo, viene a poner en cuestión uno de los principales relatos de legitimación de la desigualdad en nuestras sociedades.

5.2. Desigualdad y justicia: ¿existen desigualdades justas?

Los seres humanos somos diferentes y desiguales. Diferentes en tanto que lo son nuestras capacidades, intereses, identidades, etc. Y desiguales, pues no todos disponemos de los mismos recursos, oportunidades y reconocimiento. ¿Hasta qué punto son justas las desiguales dotaciones de bienes y recursos, ya sean materiales o simbólicos, o incluso, cognitivos, que tienen los individuos? La cuestión es ciertamente compleja y no está exenta de implicaciones políticas, distintas según lo que entendamos por equidad (Martínez García, 2017). Desde la década de los setenta, con Rawls a la cabeza, las llamadas teorías de la justicia han revitalizado el debate sobre la igualdad distributiva. Básicamente son tres las cuestiones que se debaten: qué se distribuye, cómo y entre quiénes. La igualdad es un concepto relacional por definición, es imposible afirmar de algo que es "igual" sin decir a qué; pero también resulta crucial definir lo que se distribuye: poder, libertad, recursos, derechos, dinero... y en función de qué criterios. Necesitamos criterios para decidir si las desigualdades que observamos son justas. Esto nos lleva a la cuestión básica que separa al socialismo del capitalismo: ¿debemos distribuir según las necesidades de cada persona o por la propiedad privada de los medios de producción? Y aún plantea una cuestión adicional: ¿cómo y quién evalúa tanto las necesidades como el trabajo y el justo pago a ambas?

La igualdad formal de oportunidades es quizá el criterio más extendido para determinar qué desigualdades son justas y cuáles no. El consenso en este punto es amplio: todas las sociedades democráticas tienen regulaciones sobre la no discriminación, garantizando la igualdad formal de sus ciudadanos ante la ley, una igualdad que la jurisdicción de la UE ha llevado a la igualdad efectiva en ámbitos como el género, la orientación sexual o las minorías, pero con mucha menos intensidad en cuestión de origen social (Consejo de Europa, 2010). Este principio sirve para garantizar que todo el mundo concurre en igualdad de condiciones a la hora de competir, por ejemplo, por un puesto de trabajo. Una oferta de empleo, ya sea en el ámbito público o privado, en la que se especificase el color de los ojos, la estatura, el sexo, la etnia o cualquier otro rasgo adscriptivo de los individuos como requisito para concurrir a ella vulneraría el principio de igualdad de oportunidades y sería inválida de pleno derecho. También lo sería si se pidiese que los candidatos tuviesen un

coche de una marca concreta, vivieran en un barrio determinado o sus progenitores tuvieran un nivel de ingresos específico. Pero imaginemos, por seguir con nuestro ejemplo, que para acceder a ese puesto de trabajo fuera necesaria una titulación determinada, que requiriera una inversión de tiempo, dinero y dedicación o esfuerzo personal durante largos años de estudio para adquirir unas cualificaciones o competencias específicas. En tanto esa dedicación al estudio suponga un coste económico, incluso entendido en términos de coste de oportunidad –los años de estudio suponen una expectativa de remuneración en diferido, pero una pérdida de las opciones reales, instantáneas, de obtener un empleo–, las dotaciones económicas previas de los distintos competidores podrían desnivelar la competición, ya que unos partirán de posiciones más favorables que otros. Incluso cuando la competencia se determinase estrictamente en términos de rendimiento académico, por las calificaciones obtenidas, podríamos pensar que las condiciones no serán las mismas para aquellos que pudieran dedicarse en exclusiva al estudio que para aquellos que hubieran de combinar esta actividad con la de buscarse un sustento a través de la actividad laboral. El problema se volvería aún más complejo si estuviéramos en un escenario de segregación residencial, en el que determinadas minorías étnicas o grupos desfavorecidos se concentrasen en determinados distritos escolares, por ejemplo (Wihbey, 2014), y, aún más, si la financiación de estos distritos dependiera de los recursos de quienes en ellos residen. El conjunto de circunstancias que pueden hacer de la competición un proceso desigual es, como vemos, muy amplio.

Sin embargo, la creencia en el principio meritocrático del esfuerzo y el "mérito" personal está ampliamente extendida en las democracias liberales occidentales. Se apoya sobre la idea de no discriminación o igualdad formal que comentábamos más arriba: una vez reconocidos los mismos derechos formales a todos los individuos, las desigualdades existentes serán en gran medida el fruto del diferente esfuerzo y desempeño de los individuos en el ámbito educativo y laboral y, por lo tanto, resultado estricto de su responsabilidad personal. De este modo habría unas desigualdades que serían legítimas, debidas al diferente mérito de los individuos, y otras que no, debidas a factores exógenos, ajenos a la responsabilidad de los individuos (Moya, 2014). La teoría funcionalista abrazó con fuerza esta idea, como piedra de toque de un sistema de premios y recompensas que permitía un equilibrio perfecto entre las necesidades funcionales de las modernas sociedades industriales y los talentos y capacidades individuales; los eventuales desajustes serían debidos en todo caso a desviaciones de carácter individual o a disfunciones coyunturales del sistema. En el planteamiento clásico funcionalista, el espacio para las desigualdades injustas prácticamente no existe: o bien no se dan, o si se dan, son exógenas al sistema. La teoría del conflicto en sus diversas variantes ha puesto el contrapunto a esta visión idealizada de la desigualdad social como una realidad no solo universal, sino necesaria para el adecuado equilibrio de la sociedad, señalando la necesidad funcional de la desigualdad para la propia reproducción del sistema.

Aunque la igualdad de oportunidades como no discriminación sea quizá la más elemental y más extendida de las posibles acepciones del concepto, no parece que pueda garantizar una igualdad real de acceso a las distintas posiciones. Una pequeña reflexión como la esbozada sobre la posible influencia del entorno social y

económico de los individuos sobre su rendimiento educativo nos alerta de que el esfuerzo no es el factor explicativo fundamental de las desigualdades existentes, sino que las circunstancias sociales y personales pueden jugar un papel crucial.

Roemer es quizá uno de los autores que más ha influido en la actualización y el desarrollo del concepto de igualdad de oportunidades en las últimas décadas. En el contexto de las modernas teorías de la justicia, Roemer va un poco más allá de la igualdad entendida como mérito o no discriminación y pone el foco en el proceso de adquisición del mérito, introduciendo el concepto de "nivelación del terreno de juego". La metáfora sobre la que se apoya es simple: dos corredores no pueden alcanzar la meta en igualdad de condiciones si la pendiente del terreno es mayor para uno que para otro o si una de las pistas está llena de socavones. Para Roemer, los socavones serían aquellas circunstancias diferenciales que van más allá de la responsabilidad del individuo y que afectan a su capacidad para alcanzar, por ejemplo, un rendimiento educativo adecuado (Roemer, 1999, p. 73). Las circunstancias ligadas al origen social y su interacción con el esfuerzo realizado cobran plena relevancia aquí.

Es difícil asumir que todo el alumnado proviene de entornos sociales idénticos. ¿Cuál debe ser entonces el papel de las políticas públicas? Un primer nivel sería garantizar igual cantidad de recursos educativos a todos los individuos. Digamos que ese es el escalón que cubre la igualdad formal de oportunidades. Pero puede que aun así no se consiga nivelar adecuadamente el terreno de juego, por lo que cabe pensar en algún tipo de intervención social "niveladora" o compensatoria de las desigualdades de partida. Para Roemer, la cuestión clave es separar las circunstancias sociales del individuo (que tienen que ver tanto con la familia de origen, el entorno social y la dotación genética, como con los recursos aportados por la escuela –profesores, escuelas, libros y material didáctico–), esto es, aquellas que quedan fuera del margen individual de elección, del esfuerzo personal. Las desigualdades serían injustas en tanto fueran achacables a la dotación de recursos familiares y sociales que queda fuera de su responsabilidad individual.

La igualdad de oportunidades, según Roemer, consiste en que todas aquellas personas que realicen el mismo esfuerzo consigan finalmente el mismo resultado. Así enunciada la idea resulta sencilla; el problema es que mientras los resultados académicos son relativamente fáciles de observar, el esfuerzo personal resulta más inaccesible (Roemer y Trannoy, 2016). La definición del esfuerzo depende de nuestra concepción de la responsabilidad individual y nos obliga además a definir operativamente qué circunstancias quedan más allá del control del niño e influyen en su capacidad para aprovechar los recursos educativos. Esta cuestión ha dado lugar a un largo debate dentro de la filosofía política, con posiciones en ocasiones enconadas en torno a opciones ideológicas sobre qué se entiende por libertad individual y responsabilidad social. Como el propio Roemer señala, en realidad, la principal diferencia entre las distintas posiciones mantenidas, entre los liberales libertarios, los comunitaristas o los comunistas, está en dónde se ponga el punto en el que termina la responsabilidad del individuo y comienza la de la sociedad.

Estas cuestiones han ocupado también un lugar central en el ámbito de la sociología, generando un debate que paradójicamente ha discurrido en gran medida de espaldas al de la filosofía política. En el

ámbito sociológico, una de las cuestiones centrales ha sido la del origen social y su influencia sobre el rendimiento académico y el acceso a la educación. En la siguiente sección recogemos brevemente algunas líneas de este debate que nos servirán para centrar nuestra indagación empírica sobre la realidad española respecto a la desigualdad de oportunidades educativas.

5.3. ¿Por qué existe la desigualdad de oportunidades educativas?

A efectos expositivos, podemos clasificar en dos las familias de explicaciones sobre la desigualdad de oportunidades educativas según el papel que le atribuyan a la escuela. Por un lado, las teorías que consideran que la escuela es más o menos neutral en términos sociales, es decir, que trata al alumnado por igual y pone al alcance de todos los medios necesarios para obtener una titulación. Será cuestión de la capacidad, el esfuerzo y el interés del alumnado finalizar con aprovechamiento sus estudios. Las desigualdades entre grupos se deben a cómo esos grupos se relacionan con la escuela, si le dan un papel central en el desarrollo de su trayectoria profesional y vital o si se inclinan por otras alternativas. Las desigualdades socioeconómicas y culturales entre familias serían la explicación de por qué unas familias incorporan con más fuerza en sus estrategias la escuela que otras. Por otro lado, las teorías que consideran que hay un mundo tácito en la institución educativa que lleva a que el terreno de juego sea favorable al alumnado de clases medias y altas: los supuestos culturales, de comportamiento, de expectativas del profesorado, reforzarían las desigualdades que hay fuera de la escuela.

En la primera familia de explicaciones están los funcionalistas, que consideran que las desigualdades son externas al sistema social, y los neoweberianos. En realidad, podemos entender el movimiento neoweberiano como una crítica al funcionalismo, pues según esta teoría, la modernización y el desarrollo económico llevarían a que cada vez pesase menos el origen social. Son numerosos los estudios que, ya desde la década de los sesenta, han apuntado en la dirección contraria, mostrando cómo, a pesar de la expansión educativa, las diferencias de origen siguen importando en el logro educativo, aunque se discute sobre su evolución (Fernández Mellizo-Soto, 2015). Parece ciertamente demasiado optimista esperar que solo con el emprendimiento y la fuerza de voluntad los adolescentes puedan disponer en el día de mañana de las ocupaciones de sus sueños; tanto las familias como los jóvenes desarrollan estrategias para ocupar esos puestos ansiados (Martínez García, 2017). Desde esta perspectiva, la escuela sería neutral, pero no las estrategias de las familias a la hora de saber aprovechar las oportunidades teóricamente iguales ofrecidas a todos. Por ello Boudon (1983) desarrolló una teoría que tiene en cuenta que hay un desajuste entre las aspiraciones ocupacionales y la oferta de ocupaciones. La educación es necesaria para acceder a estos puestos de trabajo más deseados, pero desde luego no es el único elemento en juego. En esta línea, Boudon explica las desigualdades distinguiendo entre efectos primarios, efectos secundarios, "efecto techo" y "efecto suelo".

Antes de empezar la escolarización, los niños cuentan con diferente capacidad, bien por características puramente individuales, como su dotación genética, o bien por su origen social, que lleva a que las familias favorezcan en mayor o menor

medida un tipo de capacidades que luego serán necesarias en la escolarización, como la familiarización con la lectura. Como estos efectos "primarios" están dados al inicio de la escolarización, las personas con menos disposición al éxito educativo tienen una probabilidad mayor de quedar fuera del sistema al finalizar los niveles educativos más bajos. De este modo, cuanto mayor sea el nivel educativo, más igualados estarán los estudiantes en capacidad y menos influyente será el origen social. Este es uno de los motivos por los que desde estas teorías se propone aumentar el tronco común de la educación comprensiva, pues cuanto más se retrase la decisión sobre si seguir estudiando, menos pesará el origen social ya que será mayor la influencia que habrá podido producir el sistema educativo sobre el menor, compensando así las desigualdades de origen.

A estos efectos primarios cabe añadir el efecto techo y el efecto suelo, que se basan en el mecanismo psicológico de aversión a la pérdida. Dada una cantidad de bienestar, no reporta la misma utilidad si se obtiene una ganancia o una pérdida. Por ejemplo, la alegría que supone una subida del 10% del salario es mucho menor que el desagrado que produce una rebaja en la misma proporción. Debido a esta aversión a la pérdida, las familias de bajo nivel socioeconómico y cultural no experimentan una pérdida de estatus si sus hijos se mantienen en la misma posición social, mientras que las familias de niveles medios y altos harán todo lo posible para que sus hijos no pierdan su posición social. Finalmente, los efectos secundarios acontecen tras los primarios: son los asociados a los costes y beneficios de continuar estudiando cada vez que se finaliza un nivel educativo. Para entender la situación española, es importante considerar no solo los costes directos e indirectos de estudiar, sino, además, los costes de oportunidad, es decir, los ingresos que dejan de percibirse por estudiar en vez de estar en el mercado de trabajo. El beneficio esperado de estar económicamente activo se puede estimar según el salario medio del nivel educativo en el que se permanece, descontando la probabilidad de estar en paro. Por tanto, una bajada de salario o un aumento del paro disminuye el coste de oportunidad de estudiar.

Frente a la teoría neoweberiana o la funcionalista, que atribuyen fundamentalmente las desigualdades educativas a las estrategias familiares, las teorías críticas de la educación también asignan un papel fundamental a los procesos sociales que acontecen dentro de la propia escuela. Bourdieu es uno de los grandes teóricos de esta corriente. Sin quitarle importancia a las estrategias familiares de reproducción social, más bien al contrario, para Bourdieu la escuela, además, contribuye de forma activa a la reproducción social de las desigualdades. En general, con distintos argumentos, las teorías críticas consideran que el propio proceso de aprendizaje escolar está sesgado a favor de las clases medias y altas, por lo que, a igualdad de capacidad, el esfuerzo que deben realizar los hijos de las clases populares para alcanzar el éxito educativo es mayor. La escuela, por tanto, no sería más que una forma de legitimar las desigualdades sociales, pues transforma dichas desigualdades en diferencias de mérito individual, dando legitimidad a los títulos educativos, que son concebidos como el resultado de características individuales (esfuerzo, capacidad...), y no como el resultado de un proceso de reproducción de la desigualdad social. Los hijos de las clases populares tendrían menos éxito educativo no porque sean menos capaces o esforzados,

sino porque no conocen los supuestos tácitos de la escolarización, ni se ajustan a las expectativas del profesorado sobre cómo debe ser un buen estudiante.

En el debate sobre igualdad de oportunidades educativas, la tensión entre las distintas dimensiones de la educación (la preparación para la ciudadanía integral y humanista, para las competencias del mercado de trabajo o para el conocimiento científico), se orilla a favor de una visión pragmática, cristalizada en dos tipos de indicadores educativos. Por un lado, las competencias, es decir, aquello que los estudiantes saben hacer, que se miden en pruebas estandarizadas, como PISA. Por otro, los indicadores de titulación, es decir, las personas que logran cierto título de educación reglada, como acabar la ESO u obtener un título universitario. A continuación exploramos cada una de estas dimensiones de la desigualdad educativa, aportando algunos datos y análisis que nos permitan conocer mejor la realidad española.

5.4. El rendimiento educativo y las competencias en PISA

Desde el año 2000, la OCDE viene realizando el Informe PISA, un estudio que analiza el rendimiento de los estudiantes de 15 años en competencias que se consideran centrales para la inserción exitosa de los jóvenes en la vida adulta (ciencias, matemáticas y lectura). La Tabla 1 recoge la evolución de las puntuaciones de los estudiantes españoles de 15 años en las pruebas llevadas a cabo por PISA en las tres áreas de competencia mencionadas.

El Informe PISA se ha convertido en un referente internacional para medir el rendimiento educativo de los jóvenes en un conjunto amplio de países. Cada tres años, el debate social se agita con la aparición de los nuevos datos PISA, intentando ubicar a cada país en el *ranking* internacional e interpretando las desviaciones respecto a la media como "éxito" o "fracaso" de los estudiantes, los diferentes sistemas educativos e, incluso, los propios países. Sin embargo, pese a la opinión frecuentemente más divulgada, España no obtiene malos resultados en PISA, mostrando puntuaciones que se sitúan próximas a la media de la OCDE. Por ejemplo, en ciencias, la puntuación media de España es 493, la misma que el promedio de la OCDE y tan solo dos puntos por debajo del conjunto de la Unión Europea, diferencia que queda dentro del margen estadístico de error y por tanto no es significativa[1] (véase Gráfico 1). Este resultado contradice la insistencia de los medios de comuni-

TABLA 1. Evolución de las puntuaciones de las competencias medidas en PISA en España (2000-2015)

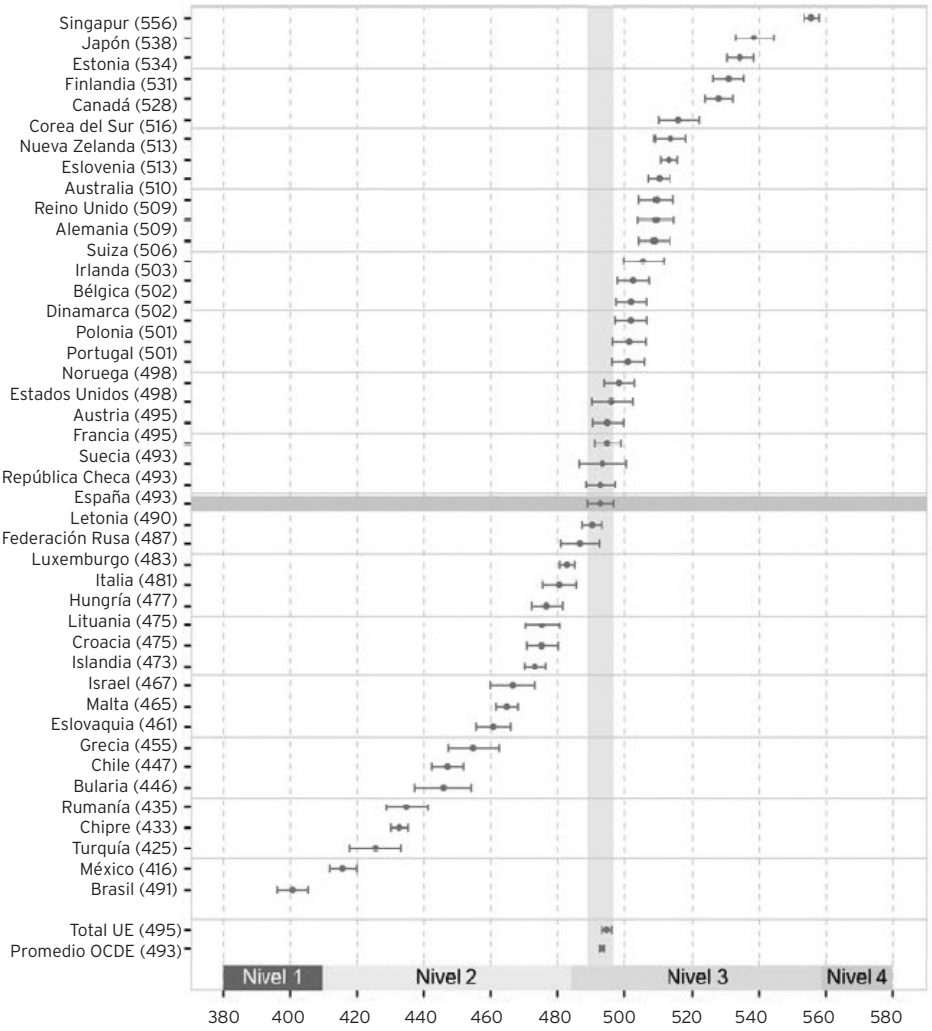
	2000	2003	2006	2009	2012	2015
Lectura	493	480	461	481	488	496
Matemáticas	n. p.	485	480	483	484	486
Ciencias	n. p.	n. p.	488	488	496	493

n. p.: no procede.

Fuente: OCDE (2016).

1 Algo similar ocurre en lectura, con una puntuación de 496, tres puntos por encima del promedio de la OCDE, y en matemáticas, donde se alcanza una puntuación de 486, en esta ocasión cuatro puntos por debajo del promedio OCDE (MECD, 2016).

GRÁFICO 1. Puntuaciones medias en competencia científica e intervalos de confianza al 95% para la media poblacional. PISA 2015



Fuente: MECD (2016).

cación en interpretar de forma pesimista estos resultados (Runte, 2016), cuando lo que sucede es que está en promedio de países occidentales desarrollados. La posición de España queda dentro del mismo intervalo de confianza que Estados Unidos (496), Francia (495), Austria (495), Suecia (493), República Checa (493) y Letonia (490). Por delante se sitúan países como Japón (538), Estonia (534) y Finlandia (531), con Singapur a la cabeza (556).

En cualquier caso, aunque resulta tentador aprovechar la oportunidad de tener datos comparables para extraer conclusiones sobre la bondad de determinadas prácticas educativas o, incluso, la preferencia por sistemas educativos particulares tomados

como modelo a imitar, este tipo de razonamientos no pueden derivarse de las pruebas PISA. Cuanto más genéricas sean las competencias, menos se aprenden en la escuela y más en otros ámbitos de la vida. Como el propio informe PISA reconoce, las competencias se aprenden en diversos espacios sociales, y por ello hay expertos que consideran que no es una buena prueba para evaluar la calidad de las escuelas: en realidad, lo que evalúa PISA se enseña poco en las escuelas. La crítica de Carabaña (2015), que denomina la "conjetura de Jenks", sostiene que cuando más independiente del currículum es la prueba, menos evalúa a la escuela y más se aproxima a capacidades cognitivas genéricas, como la inteligencia, u otras características no cognitivas –como el orden, la autodisciplina, el esfuerzo...– que el profesorado espera que cumpla el alumnado. Si esta objeción es cierta, los resultados de rendimiento PISA capturarían en parte los efectos primarios a los que hacíamos referencia anteriormente, es decir, toda una serie de factores, sociales e individuales, que se adquieren al margen de la escuela, pero que influyen en los resultados académicos. Esto ayudaría a explicar la distancia que luego veremos entre las competencias, como las mide PISA, y otros indicadores educativos que implican lograr un título académico.

Otro de los rasgos que suelen destacarse respecto a nuestro país es el elevado nivel de igualdad en las competencias de los estudiantes evaluados. PISA calcula un índice social, económico y cultural (ISEC), que recoge diversos aspectos del nivel socioeconómico de las familias, como la ocupación y el nivel educativo de los progenitores, el acceso a recursos dentro del hogar, como libros o dispositivos electrónicos digitales (ordenadores, portátiles, tabletas), etc. De las diversas características que mide PISA (didáctica, características del centro educativo, etc.), el origen socioeconómico y cultural es con diferencia la que muestra una mayor asociación con el rendimiento educativo (MECD, 2016). De acuerdo con lo visto anteriormente, una mayor relación puede implicar tanto que el sistema educativo reproduce o amplifica las desigualdades, como que las estrategias familiares que reproducen las desigualdades sociales sean más exitosas, pero la asociación *per se* no nos dice cuál es el efecto en juego ni con qué intensidad.

La Tabla 2 muestra los principales indicadores de equidad en competencia científica calculados en el propio informe PISA de 2015. A la luz de estos datos se puede decir que España es un país con un nivel medio o alto de equidad educativa en varios indicadores. Está en el promedio de la OCDE en el peso del origen social sobre las competencias alcanzadas (13,4% de varianza explicada para España, 12,9% para la OCDE, y sin diferencias estadísticamente significativas con Suecia, por ejemplo, cuyo valor es de 12,2%). Aún más, en la distancia de competencias entre los de mayor y menor posición social, España es de los países más igualitarios (27 puntos por cada unidad de distancia), lo que significa que cada unidad estandarizada adicional de posición social de la familia de origen se traduce en 27 puntos más de rendimiento en ciencias, por debajo del promedio de la OCDE, que se sitúa en 38, y de otros países tenidos por igualitarios (como, por ejemplo, Suecia, con 44 puntos). En inclusión, los resultados también son positivos en términos comparativos: el nivel de estudiantes rezagados (con un nivel de competencias bajo en PISA, inferior a nivel 2), también lo es (18,3% frente a 21,3% en el promedio de la OCDE). Por otra parte, España se

TABLA 2. Principales indicadores de equidad en PISA 2015 de rendimiento en competencia científica, y sus diferencias con PISA 2006

	Cambio entre 2006 y 2015 (PISA 2015-PISA 2006)		% de variación de la puntuación debida al origen social		Distancia en puntos de rendimiento debida al origen social		% de estudiantes con bajo nivel de competencias		Porcentaje de estudiantes resilientes		Índice de inclusión académica		Índice de inclusión social	
OCDE	Dif.	S.E.	%	S.E.	Dif.	S.E.	%	S.E.	%	S.E.	Índex	S.E.	Índex	S.E.
Australia	-17	(5,2)	11,7	(0,8)	44	(1,5)	17,6	(0,6)	32,9	(1,2)	78,9	(1,3)	74,7	(1,2)
Austria	-16	(6,4)	15,9	(1,3)	45	(2,0)	20,8	(1,0)	25,9	(1,6)	56,2	(2,1)	73,0	(2,2)
Bélgica	-8	(5,6)	19,3	(1,3)	48	(1,8)	19,8	(0,9)	27,2	(1,4)	55,6	(2,1)	72,9	(1,7)
Canadá	-7	(5,3)	8,8	(0,7)	34	(1,5)	11,1	(0,5)	38,7	(1,4)	84,7	(1,3)	83,0	(1,1)
Chile	9	(6,7)	16,9	(1,3)	32	(1,4)	34,8	(1,2)	14,6	(1,2)	61,5	(2,4)	54,9	(2,4)
República Checa	-20	(6,1)	18,8	(1,2)	52	(2,1)	20,7	(1,0)	24,9	(1,7)	55,6	(2,6)	72,1	(2,1)
Dinamarca	6	(5,9)	10,4	(1,0)	34	(1,7)	15,9	(0,8)	27,5	(1,6)	86,1	(1,7)	84,0	(1,4)
Estonia	3	(5,6)	7,8	(0,9)	32	(1,8)	8,8	(0,7)	48,3	(1,8)	81,1	(2,3)	79,1	(2,3)
Finlandia	-33	(5,5)	10,0	(1,0)	40	(2,3)	11,5	(0,7)	42,8	(1,9)	92,1	(1,4)	87,2	(1,6)
Francia	0	(6,0)	20,3	(1,3)	57	(2,0)	22,1	(0,9)	26,6	(1,3)	w	w	w	w
Alemania	-7	(6,5)	15,8	(1,2)	42	(1,9)	17,0	(1,0)	33,5	(1,8)	56,3	(1,9)	77,2	(1,6)
Grecia	-19	(6,8)	12,5	(1,3)	34	(2,1)	32,7	(1,9)	18,1	(1,6)	64,5	(3,1)	76,7	(2,4)
Hungría	-27	(5,8)	21,4	(1,4)	47	(1,9)	26,0	(1,0)	19,3	(1,5)	44,6	(2,2)	62,6	(2,4)
Islandia	-18	(5,1)	4,9	(0,8)	28	(2,1)	25,3	(0,9)	17,0	(1,5)	96,2	(1,7)	89,2	(2,2)
Irlanda	-6	(6,0)	12,7	(1,0)	38	(1,6)	15,3	(1,0)	29,6	(1,8)	86,8	(1,6)	82,3	(2,1)
Israel	13	(6,8)	11,2	(1,3)	42	(2,3)	31,4	(1,4)	15,7	(1,3)	63,1	(2,7)	78,2	(2,3)
Italia	5	(5,5)	9,6	(1,0)	30	(1,7)	23,2	(1,0)	26,6	(1,7)	56,7	(2,2)	76,3	(2,0)
Japón	7	(6,3)	10,1	(1,0)	42	(2,2)	9,6	(0,7)	48,8	(1,9)	56,1	(2,3)	78,0	(1,6)
Corea del Sur	-6	(6,4)	10,1	(1,3)	44	(2,7)	14,4	(0,9)	40,4	(1,9)	75,2	(2,4)	78,9	(2,2)
Letonia	1	(5,6)	8,7	(1,0)	26	(1,6)	17,2	(0,8)	35,2	(1,7)	83,4	(2,0)	78,1	(2,3)
Luxemburgo	-4	(4,7)	20,8	(1,0)	41	(1,1)	25,9	(0,7)	20,7	(1,4)	66,1	(4,0)	73,9	(4,0)
México	6	(5,7)	10,9	(1,3)	19	(1,1)	47,8	(1,3)	12,8	(1,2)	70,0	(2,5)	60,3	(2,9)
Holanda	-16	(5,7)	12,5	(1,3)	47	(2,6)	18,5	(1,0)	30,7	(1,7)	42,3	(2,0)	77,9	(2,3)
Nueva Zelanda	-17	(5,7)	13,6	(1,2)	49	(2,6)	17,4	(0,9)	30,4	(1,9)	82,6	(2,1)	83,0	(1,9)
Noruega	12	(5,9)	8,2	(0,9)	37	(2,2)	18,7	(0,8)	26,5	(1,4)	92,1	(1,1)	90,3	(1,3)
Polonia	4	(5,6)	13,4	(1,3)	40	(2,0)	16,3	(0,8)	34,6	(1,9)	85,7	(2,2)	82,0	(2,5)
Portugal	27	(5,9)	14,9	(1,4)	31	(1,5)	17,4	(0,9)	38,1	(1,9)	76,8	(2,1)	73,9	(2,6)
Eslovaquia	-28	(5,8)	16,0	(1,4)	41	(2,3)	30,7	(1,1)	17,5	(1,4)	55,6	(2,5)	68,1	(3,1)
Eslovenia	-6	(4,8)	13,5	(0,9)	43	(1,5)	15,0	(0,5)	34,6	(1,5)	51,6	(2,5)	74,1	(2,5)
España	4	(5,6)	13,4	(1,1)	27	(1,1)	18,3	(0,8)	39,2	(1,4)	86,6	(1,4)	69,0	(2,4)
Suecia	-10	(6,2)	12,2	(1,1)	44	(2,2)	21,6	(1,1)	24,7	(1,5)	84,5	(1,8)	86,7	(1,5)
Suiza	-6	(6,2)	15,6	(1,2)	43	(1,9)	18,5	(1,1)	29,1	(1,8)	62,3	(2,7)	81,5	(1,9)
Turquía	2	(7,1)	9,0	(1,9)	20	(2,1)	44,5	(2,1)	21,8	(2,5)	46,7	(2,7)	73,2	(2,8)
Reino Unido	-6	(5,6)	10,5	(1,0)	37	(1,9)	17,4	(0,8)	35,4	(1,5)	77,9	(1,8)	80,2	(1,8)
EE. UU.	7	(6,9)	11,4	(1,1)	33	(1,8)	20,3	(1,1)	31,6	(1,9)	80,8	(2,0)	73,0	(2,9)
Prom. OCDE	-5	(4,5)	12,9	(0,2)	38	(0,3)	21,2	(0,2)	29,2	(0,3)	69,9	(0,4)	76,5	(0,4)

Fuente: PISA 2015 (OCDE, 2016).

muestra como un país equitativo en tanto que el resultado del alumnado de bajo origen social es mejor que el de los países de nuestro entorno, mientras que el de alto origen social es peor (Martínez García, 2017). El resultado es bueno y ha mejorado en estudiantes resilientes, aquellos que son de bajo origen social y obtienen buenos resultados académicos (39,2%), situándonos próximos a Finlandia (42,8%), y mejor que el resto de los países nórdicos (que están entre el 25% y el 30%). Nuestro mayor problema de falta de equidad en PISA es que somos uno de los países donde, a igualdad de rendimiento educativo, pesa más el origen social en la repetición de curso, con una tendencia creciente en los últimos años (OCDE, 2016). Un problema que se agrava debido a que somos uno de los países con más nivel de repetición, aunque tienda a la baja.

Entre las diferentes dotaciones individuales que pueden condicionar el rendimiento académico hay un componente genético, al que nos aproximamos a través del cociente intelectual. Por un lado, nacer en hogares de escasos recursos podría repercutir en el desarrollo cognitivo de los niños, por mala alimentación, por una mayor exposición a enfermedades y por vivir en hogares más estresados por las preocupaciones económicas. Pero esta tesis de diferencias cognitivas por origen social ha sido muy cuestionada en sociología, llegando a hablarse de "racismo de la inteligencia" (Bourdieu, 2000). Por otro lado, para Bourdieu, como ya señalamos, la cultura escolar está sesgada a favor de las clases medias y altas. Abordamos esta cuestión empleando como indicador de capacidad cognitiva una medida independiente del origen social: el mes de nacimiento. El mes de nacimiento está relacionado con el rendimiento educativo, obviamente, no porque quienes nazcan a finales de año tengan menor capacidad, sino debido a que su maduración cognitiva es menor. Tomamos el rendimiento en lectura, por ser de las tres competencias evaluadas en PISA la que claramente puede estar más fácilmente influenciada por la familia, al tiempo que es la más transversal, pues sin ella no se puede desarrollar adecuadamente el resto.

En la Tabla 3 se aprecia un menor nivel de competencias en quienes nacen a final de año, pero estas diferencias se atenúan a medida que consideramos niveles más altos de estatus socioeconómico. Tal circunstancia se interpreta como un efecto compensación: las familias de clase media y alta ofrecen apoyo extra a sus hijos

TABLA 3. Competencia en lectura según índice de estatus económico, social y cultural de la familia, mes de nacimiento y competencia lectora

		Índice de estatus económico, social y cultural (ESCS)					
		Bajo	**Medio bajo**	**Medio**	**Medio alto**	**Alto**	**Total**
Mes de nacimiento	Primer trimestre	472	493	507	523	545	503
	Semestre medio	462	486	502	523	543	497
	Último trimestre	458	480	493	514	540	490
	Total	463	486	501	520	543	496

Fuente: explotación propia de microdatos de PISA (OCDE, 2016).

para compensar sus carencias cognitivas (Bernardi y Cebolla, 2014). Como resultado, las diferencias por origen social son mayores entre los estudiantes con menos maduración cognitiva. En este caso concreto, entre el alumnado nacido en el primer trimestre del año, las diferencias por origen social son de 73 puntos, mientras que las diferencias entre los nacidos a finales de año son de 82 puntos. Nueve puntos en la medición de PISA no es mucho, pero sí va en el sentido predicho por la teoría. Debe destacarse la distancia tan importante que hay en capacidades cognitivas entre alumnado de bajo y alto nivel socioeconómico y cultural, en promedio de unos 60 puntos, que equivale a más de un año de escolarización. Estos resultados pueden tomarse como un indicador de la importancia del origen social, que es capaz de neutralizar las diferencias relativas a la diferente dotación individual en términos de maduración cognitiva.

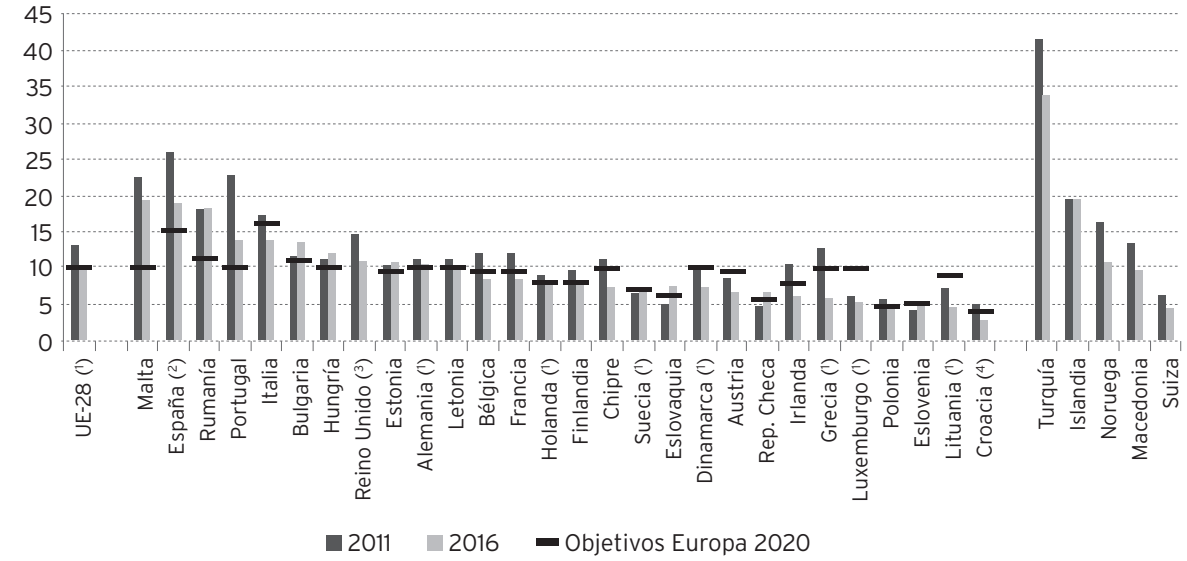
5.5. Abandono educativo temprano e igualdad de oportunidades en España

La igualdad de acceso a los distintos niveles de educación constituye uno de los ejes centrales de la igualdad de oportunidades educativas. En los últimos tiempos, el foco se ha fijado en quienes no consiguen acceder a los niveles postobligatorios de la educación secundaria (léase bachillerato o formación profesional de grado medio), considerado como el nivel mínimo para garantizar un adecuado aprendizaje a lo largo de la vida y una integración plena de los individuos en la sociedad como ciudadanos activos. Los estudios muestran que los jóvenes con niveles educativos bajos tienen menores probabilidades de conseguir una inserción adecuada en el mercado de trabajo, siendo mayor el riesgo de quedar atrapados en empleos de baja cualificación. La Estrategia Europa 2020 considera expresamente la reducción del abandono educativo temprano (AET) del sistema educativo como un instrumento crucial para aumentar la empleabilidad y conseguir un crecimiento "inteligente" e "inclusivo", que ayude a los jóvenes a desarrollar plenamente sus talentos. Esta preocupación ha llevado a la Unión Europea a definir un indicador, el AET, que mide la proporción de jóvenes entre 18 y 24 años que no tienen estudios secundarios superiores ni están estudiando, ya sea educación reglada o no reglada (Comisión Europea, 2010), y ha fijado como objetivo reducirlo al 10% para el conjunto de UE-28 para el año 2020 (Comisión Europea, 2010), aunque para España se fijó en el 15%.

El AET alcanza en nuestro país uno de los valores más altos de la UE, con una tasa del 19% en 2016, tan solo por detrás de Malta (19,6%) y a gran distancia de la media europea (10,7%) (Gráfico 2). Considerado como uno de los grandes desafíos del sistema educativo español (Consejo Escolar del Estado, 2015), ha sido objeto de seguimiento específico por parte de la UE y desde 2008 constituye un eje estratégico de la política educativa a nivel nacional y autonómico. Sin embargo, a pesar de su importante descenso en los últimos años, los valores españoles distan aún bastante del promedio europeo y del objetivo del 15%.

Otro de los grandes desafíos lo representa la desigualdad por sexo, con una desventaja clara para los varones frente a las mujeres. Esta característica es común a la mayoría de los países de la UE, pero España es uno de los países donde se muestra con más fuerza (Gráfico 3). El impacto diferencial de la crisis, especialmente agudo sobre sectores de baja cualificación y

GRÁFICO 2. Tasa de AET en la EU-28 y algunos países desarrollados (% población 18-24, 2011 y 2016)



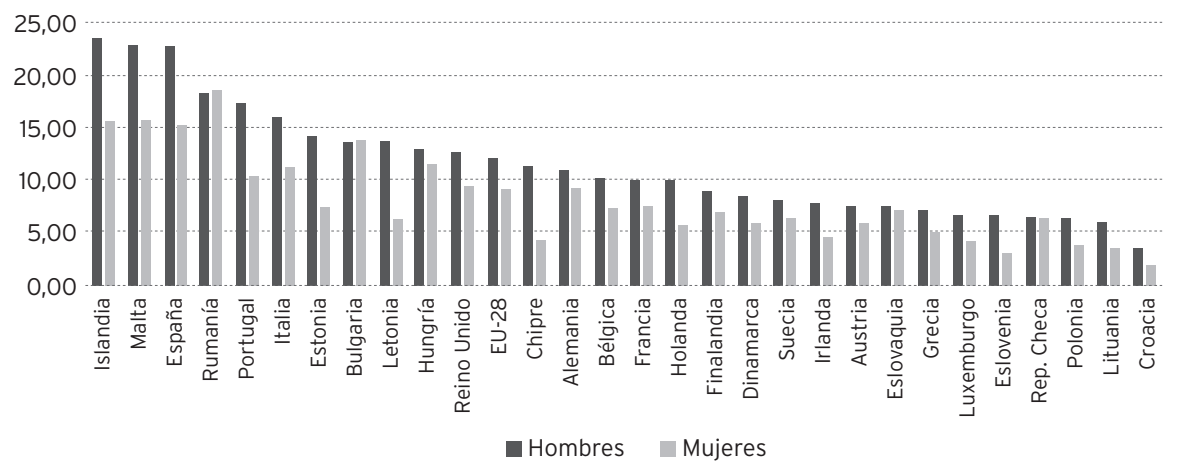
Nota: rupturas en las series.
(1) Para conseguir el objetivo, la proporción de abandono temprano debe ser inferior al valor marcado.
(2) Los objetivos Europa 2020 se definen como la tasa de abandono escolar.
(3) No incluido en objetivos Europe 2020.
(4) 2016: baja confianza.

Fuente: Eurostat.

altamente masculinizados, ha puesto a los jóvenes varones con bajo nivel formativo en una situación crítica, que requiere sin duda una atención específica por parte de las autoridades educativas.

Existen además importantes desigualdades interterritoriales, que abren un margen de duda sobre la efectividad de las políticas implementadas y su impacto sobre la cohesión social a nivel nacional

GRÁFICO 3. Tasa de AET por sexo en la EU-28 (% población 18-24, 2016)

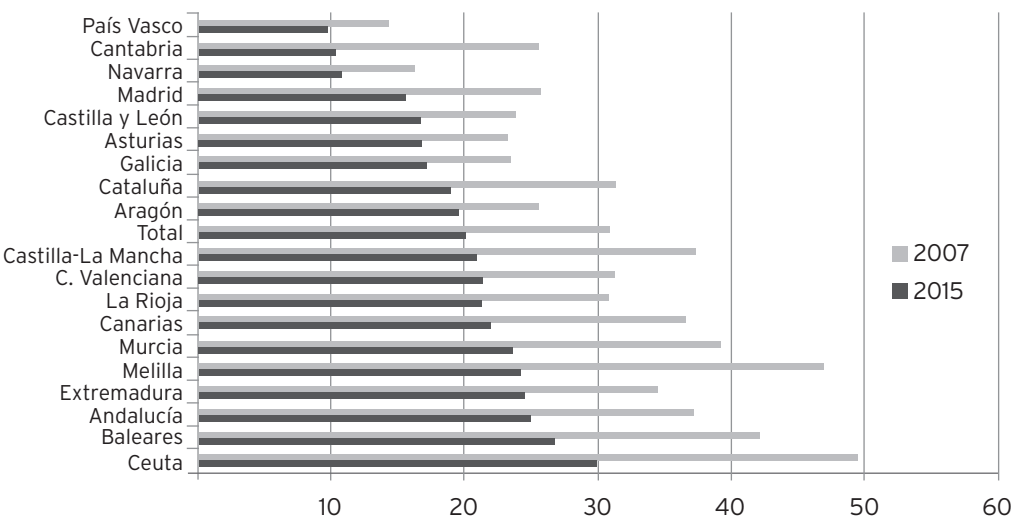


Fuente: Eurostat.

(Comisión Europea, 2017; Martínez García, 2012). Aunque la mejora es general, la distancia entre comunidades persiste, con CC. AA. como el País Vasco, Navarra o Cantabria con valores próximos al 10%, y otras donde el AET afecta a aproximadamente una cuarta parte de los jóvenes de 18-24 años, como Andalucía, Extremadura o las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla (Gráfico 4).

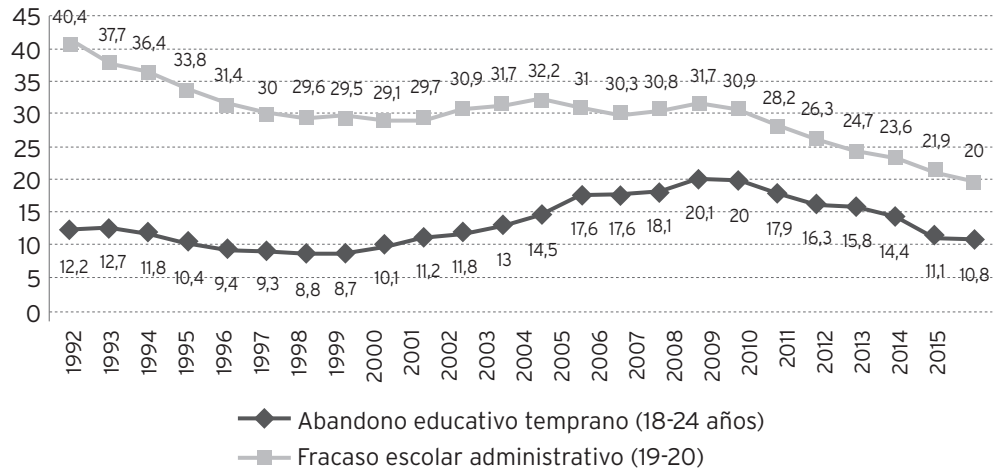
Por otra parte, es importante diferenciar el AET del fracaso escolar, confundidos a menudo en el debate político y mediático (Martínez García, 2017). Aunque no hay una definición institucional o académica precisa del fracaso escolar, se puede emplear la expresión fracaso escolar administrativo (FEA) para referirse al hecho de no lograr el título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria. Como puede verse en el Gráfico 5, la trayectoria de ambos indicadores ha sido notablemente dispar hasta el comienzo de la crisis en 2008, cuando comienzan a evolucionar a la baja, debido a la pérdida de oportunidades laborales para los jóvenes menos formados (Carabaña, 2018), que habían encontrado un nicho de empleo en la construcción o en sectores expansivos no cualificados durante los años de la burbuja inmobiliaria. Sin embargo, se trata de fenómenos diferentes, sobre los que no cabe un diagnóstico común. Mientras que el no alcanzar los niveles de educación obligatoria aparece más claramente ligado al concepto de "fracaso escolar", el problema del AET tiene una doble faz, ya que incluye dos componentes distintos, uno relacionado con la titulación –el porcentaje de jóvenes que alcanzan la titulación de secundaria superior o equivalente– y otro con el hecho mismo de estar o no en formación, o sea, cursando algún tipo de estudios. Su evolución puede depender por tanto de cambios en cualquiera de las dos dimensiones, sobre las que actúan fuerzas diferentes, relacionadas tanto con efectos primarios, que influyen en la configuración de las preferencias y el aprovechamiento educativo de los jóvenes, como con el coste de oportunidad de estudiar, ligado a su vez a la evolución del mercado de trabajo y a eventuales cambios en el sistema educativo.

GRÁFICO 4. Tasa de AET por CC. AA. (% población 18-24), 2007 y 2016



Fuente: datos MECD.

GRÁFICO 5. Evolución de las tasas de abandono educativo temprano y de la tasa neta de fracaso escolar administrativo (1992- 2015)



Fuente: AET, Eurostat y FEA, elaboración propia de microdatos de la EPA (INE).

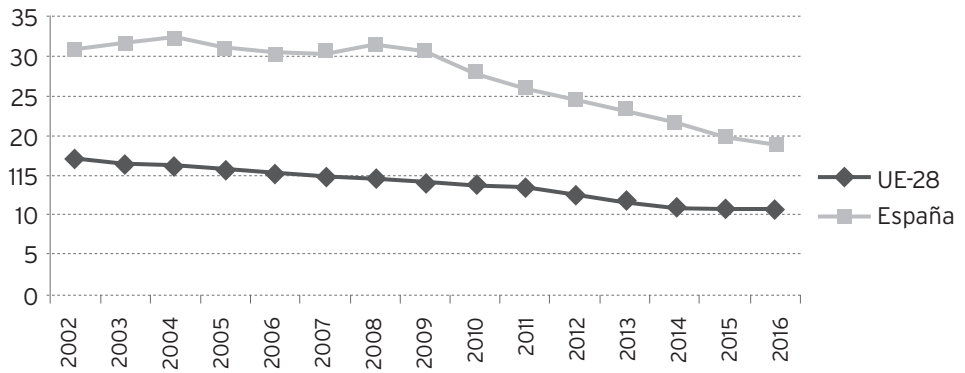
5.5.1. La evolución reciente del AET en España: ¿hacia la convergencia con la Unión Europea?

Históricamente el AET se ha mantenido en España por encima de la media europea, alcanzando valores que duplicaban los del conjunto de la Unión en los años previos a la crisis. Disminuye a partir de 2008, especialmente en España: mientras la media europea pasaba del 14,7% al 10,7%, España pasaba del 31,7% al 19% (Gráfico 6).

¿Cómo explicar esta evolución? *A priori*, las crisis traen consigo dos efectos negativos sobre la demanda educativa, pues disminuyen tanto el poder adquisitivo de las familias como los presupuestos educativos. Unos efectos especialmente agudos en el caso español, que sufrió junto al recorte más elevado de los países de la EU-28 (la inversión pública por estudiante no universitario cayó aproximadamente un 25% en euros constantes desde el inicio de la crisis [Pérez García y Uriel Jiménez, 2016]), y una caída media del 10% de la renta de los hogares. Como apuntábamos más arriba, la explicación más extendida señala el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y el fuerte incremento del desempleo como principal factor del declive, en tanto las dificultades laborales habrían supuesto un fuerte incentivo al estudio para los jóvenes con baja cualificación, disminuyendo así el coste de oportunidad de estudiar (Calero, 2015). La relación entre desempleo y AET sin embargo no es lineal, y por tanto no se puede extrapolar como tendencia hacia el futuro[2]. La demanda de educación tiene más inercia que el mercado de trabajo, de manera que las mejoras efectivas en este no tienen un efecto inmediato sobre los comportamientos educativos, relacionados con las

2 Los últimos datos disponibles para 2017 muestran por primera vez desde 2008 el estancamiento del AET, y su aumento en lugares como Andalucía. Esto podría ser una evidencia a favor de la importancia del mercado de trabajo (en este caso su recuperación) para explicar su evolución.

GRÁFICO 6. Evolución del AET en España y la UE (2002-2016)

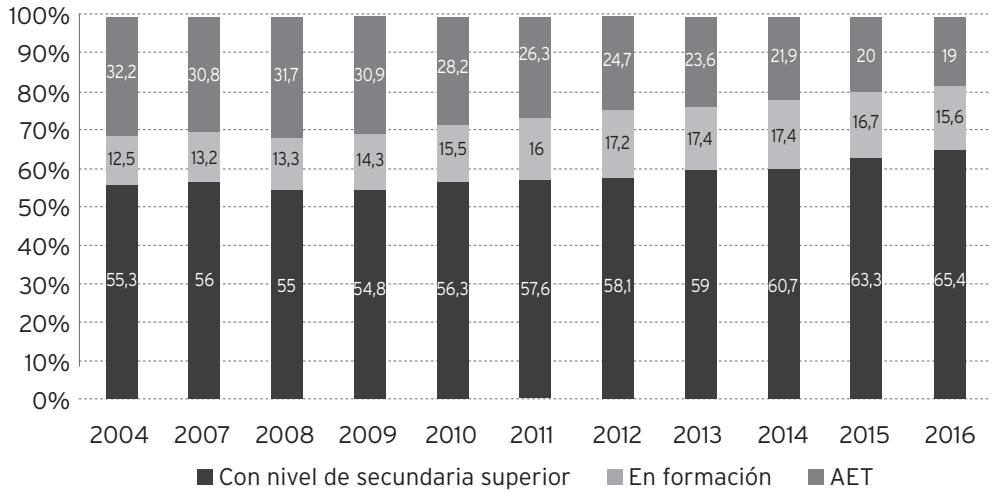


Fuente: INE y Eurostat.

peculiaridades del desempleo y el sistema educativo en las distintas Comunidades Autónomas (Calero, 2015; IVIE, 2013).

Como muestra el Gráfico 7, los datos de evolución de los dos componentes del AET (titular o estudiar) parecen indicar que su mejora se debe sobre todo a un mayor aprovechamiento de los jóvenes o a cambios en el sistema educativo (como la disminución de los niveles de exigencia introducidos por la Ley Orgánica de Educación en 2006[3]), no a que simplemente alarguen el tiempo que están estudiando (Carabaña, 2016). Mientras la proporción de jóvenes que sigue en formación apenas varía entre el 13,3% al 15,6% a lo largo de

GRÁFICO 7. Población de 18 a 24 años según situación respecto a la educación y nivel formativo y en situación de AET



Fuente: MECD (2017), y elaboración propia a partir de microdatos de la EPA.

3 Ley Orgánica de Educación, aprobada en 2006 por el gobierno de Rodríguez Zapatero, que relajaba los requisitos para el paso de curso y para la obtención del título de graduado en ESO, pudiendo hacerlo con dos materias suspendidas que pueden llegar a tres en casos excepcionales.

los años de crisis, la proporción de jóvenes que logran al menos un título de bachiller o ciclo medio de formación profesional pasa del 55% al 65,4% entre 2008 y 2016. Como vemos, la relación entre crisis económica, demanda de educación y desigualdad de oportunidades educativas es sumamente compleja, pues los efectos están mediados por múltiples causas.

5.5.2. Abandono educativo temprano y origen social

Una de las cuestiones centrales desde el punto de vista de la igualdad de oportunidades es hasta qué punto el AET está marcado por el origen socioeconómico, como el nivel de ingresos del hogar, su estatus socioeconómico y cultural, etc. Numerosos estudios muestran que el nivel educativo de los progenitores, especialmente el materno, desempeña un papel crucial en la reproducción de la desigualdad de oportunidades educativas, al condicionar en gran medida las estrategias familiares que modelan las capacidades y expectativas de futuro de los jóvenes. La Tabla 4 recoge los datos para España correspondientes al periodo 2002-2016. Como se puede apreciar, ambos están claramente relacionados, de modo que el AET es mayor cuanto menor es el nivel educativo de la madre. En 2007, la tasa de AET era 41,6% para los hijos de madres con nivel educativo bajo (educación primaria o inferior), mientras que tan solo alcanzaba el 6% para aquellos de madres con estudios superiores (universidad, CSFP o FP II). Los primeros años de la crisis supusieron un incremento de los niveles de AET especialmente marcado para los hijos de madres con nivel de primaria o inferior, pero en conjunto el periodo de crisis significó una mejora general del AET para todos los jóvenes. Una mejora que, no obstante, no ha sido capaz de disminuir la ventaja relativa que las madres con estudios superiores trasmiten a sus hijos. En 2016, aún un 37,3% de los hijos de mujeres menos educadas estaba en situación de AET, mientras que la cifra se reducía a un 4,3% entre los hijos de madres con estudios superiores. Aunque el indicador mejoró globalmente, como hemos visto, y en términos absolutos los jóvenes de hogares más vulnerables mejoraron más (el 4% frente al 2%), la situación de desventaja relativa de estos últimos se mantuvo. A pesar de que el porcentaje de mujeres con estudios superiores ha ido creciendo de manera significativa a lo largo del tiempo,

TABLA 4. Tasa de abandono educativo temprano según nivel educativo de la madre

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Educación primaria e inferior	38,8	40,2	41,1	40,6	40,8	41,6	44,7	44,3	42,7	41,8	40,3	41,3	41,1	37,5	37,3
1.ª etapa de educación secundaria	24,6	27,1	29,5	30,7	30,0	29,3	29,8	28,8	27,1	25,6	24,2	23,4	23,1	21,9	21,0
2.ª etapa de educación secundaria	10,5	11,9	12,6	14,2	14	14,6	15,7	15,6	13,9	13,8	12,9	12,5	11,4	10,4	10,9
Educación superior	4,5	5,9	5,3	6,8	6,4	6,0	6,1	7,1	5,1	5,5	4,4	4,3	3,7	4,1	4,3

Fuente: MECD (2017).

el hecho de que la distancia entre ambos grupos se haya mantenido e incluso aumentado ligeramente en los últimos años, no es obviamente un buen indicador de equidad.

Otra variable a tener en cuenta en la explicación del AET es el nivel de renta del hogar, que condiciona en gran medida la capacidad de inversión en educación. La decisión de continuar en el sistema educativo tras superar los niveles obligatorios no solo viene condicionada por la capacidad de las familias para acometer el gasto educativo específico, sino también por el cálculo entre el salario potencial que se podría obtener durante el periodo empleado en el proceso formativo. Además, la aversión al descenso social es lógicamente mayor entre los jóvenes de familias más acomodadas (efectos techo y suelo). Así, la situación económica del hogar condiciona estas decisiones, empujando de algún modo a los jóvenes de familias con menos recursos a incorporarse al mercado de trabajo en detrimento de los posibles retornos que los años adicionales de educación podrían proporcionarles en el futuro.

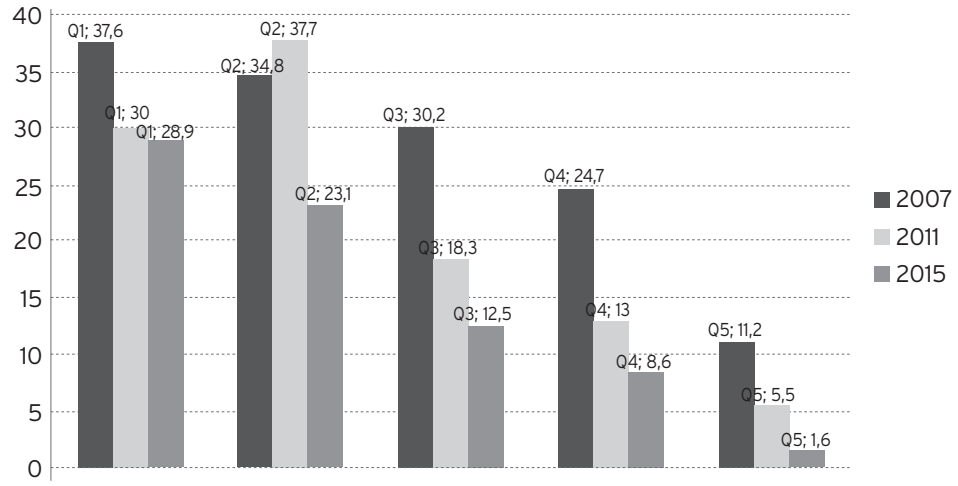
El Gráfico 8 muestra la evolución del AET por quintiles de renta entre 2007 y 2015, resultante de dividir la población en cinco grupos con el mismo número de hogares, ordenados según su nivel de renta[4]. El AET tiende a disminuir en todos los quintiles desde el comienzo de la crisis, pero no al mismo ritmo: los hogares con una situación económica más desahogada fueron los que aumentaron con más rapidez e intensidad su demanda educativa, de manera que la reducción de la tasa de AET es sustancialmente más alta a medida que aumenta la renta. Así, en el primer quintil, formado por el 20% más pobre de la distribución de cada año, el AET se redujo ligeramente, pasando del 37,6% al 28,9%. En el siguiente quintil se redujo en un tercio, quedando al final del periodo en un 23,1%. La variación es mucho mayor en los siguientes grupos de renta, reduciéndose un 60% aproximadamente en el quintil tercero, que representa el 20% central de la distribución, un 70% en el quintil cuarto y un 85% en el quintil de renta más alto (el 20% más rico). Como resultado, la distancia entre la tasa de AET de los quintiles extremos pasó, en ratio, de 3,35 a 18,1 veces, incrementándose la desigualdad en función de la renta.

No obstante, es necesario tener precaución al hacer comparaciones longitudinales a partir de fotos fijas tomadas a lo largo del tiempo, pues la composición de los grupos de renta, y su propia definición en términos económicos, varía de año en año. Lo que obtenemos así es la evolución de los que "en cada momento" se encuentran en las distintas partes de la distribución, ya que la frontera de renta que define cada quintil cambia a lo largo del tiempo, según lo hace la distribución de renta anual para el conjunto de la población. Esta circunstancia puede afectar especialmente al quintil más pobre, lo que explicaría en parte el agravamiento del AET entre los que forman parte del 20% más pobre, pues tras la crisis quienes forman este grupo son aún más pobres que quienes lo conformaban en 2007.

Una forma de bordear este problema es definir grupos a través de umbrales de renta fijos, que quedan anclados al punto de inicio de la comparación, actualizados

4 El cálculo se realiza sobre la renta doméstica disponible equivalente, esto es, computando la renta total del hogar después de impuestos y ajustada al tamaño del hogar en términos de unidades de consumo (escala OCDE modificada, donde el primer adulto cuenta como 1, el segundo y siguientes como 0,5, y los niños como 0,3 unidades).

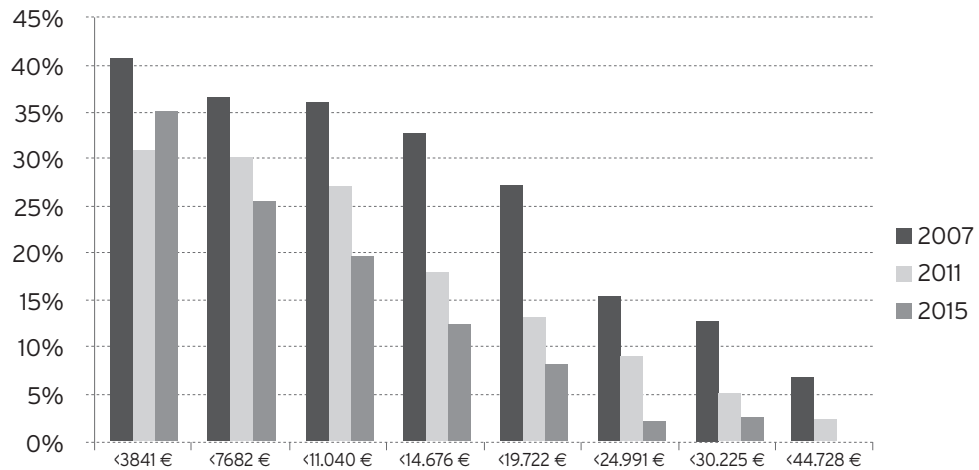
GRÁFICO 8. Tasa de abandono educativo temprano (AET) según quintil de ingresos del hogar



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida.

tan solo por el Índice de Precios al Consumo (Gráfico 9). De este modo, lo que varía es la proporción de gente dentro de cada grupo de renta, pero el nivel de renta de cada grupo es estable para todo el periodo de comparación. Ahora se hace aún más evidente el gradiente en la disminución del AET para los distintos grupos de renta. Podemos ver también cómo las dos primeras categorías, que se corresponderían aproximadamente con la situación de pobreza severa y simple, respectivamente, tienen una trayectoria dispar. Ciertamente, aquellos que a lo largo del periodo se han mantenido por debajo del umbral de 3841 € de renta disponible equivalente anual, no solo son los que experimentaron un descenso menor del AET, sino que la

GRÁFICO 9. AET según clases de ingresos fijas (en euros constantes de 2008)



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida.

tendencia es al crecimiento. En el otro extremo de la escala de ingresos, para el grupo más rico, formado por familias cuya renta está por encima de los 44.728 €, el AET desaparece.

Aunque la coyuntura de la crisis es quizá un marco temporal demasiado breve –atravesado por dinámicas propias de recorte presupuestario y deterioro del nivel adquisitivo de las familias– como para poder valorar estos resultados en términos de las políticas educativas, los recortes presupuestarios, las estrategias familiares y el mercado de trabajo, los datos que acabamos de ver no parecen invitar al optimismo.

Conclusiones

Mientras la equidad es un concepto polisémico, que depende de la tradición ideológica desde la que nos aproximemos, la desigualdad de oportunidades educativas es un concepto más objetivable, en tanto que simplemente señala que, dependiendo de características arbitrarias, como el nivel socioeconómico y cultural de la familia de procedencia, unos estudiantes tienen más dificultades para lograr el mismo nivel de logro o rendimiento educativo. Las explicaciones sobre por qué ocurre la desigualdad educativa señalan tanto la importancia de la familia y sus estrategias de reproducción, que condicionan la capacidad y el aprovechamiento de los estudiantes, como la influencia de factores externos, como la oferta del mercado de trabajo, que afecta al coste de oportunidad y la configuración del sistema educativo, que influye en la facilidad de obtener un título educativo y pasar al siguiente nivel.

A lo largo del capítulo hemos intentado hacer un repaso general de la evolución de dos de los indicadores más relevantes en el debate educativo actual, el rendimiento en las competencias PISA y el AET, poniendo en ambos casos el foco en las diferencias en función del origen socioeconómico. El balance obtenido es globalmente positivo, aunque tiene luces y sombras. Los resultados españoles son buenos en el Informe PISA, en el que, contrariamente a la imagen que suele divulgarse, nuestro país se sitúa próximo a los valores promedio de la OCDE. Donde más destaca España es en equidad: aunque el nivel socioeconómico de las familias es el factor con mayor influencia en el rendimiento educativo PISA, su impacto es menor que en otros países, incluso que algunos considerados igualitarios, como Suecia. Un dato especialmente relevante es que casi un 40% de los estudiantes que provienen de entornos socioeconómicos desfavorables obtiene resultados excelentes en PISA. La universalización de la educación favorece especialmente a los estudiantes de bajo nivel socioeconómico, cuyo rendimiento mejora proporcionalmente a la duración del tiempo pasado en la escuela. Por otra parte, en conjunto, la equidad de los resultados PISA españoles se debe sobre todo a la igualación por abajo, con una baja proporción de alumnos “excelentes” (niveles 4 y 5).

No obstante, el panorama es algo más sombrío cuando consideramos el AET, entendido como la proporción de jóvenes de 18 a 24 años que no tiene titulación de Secundaria superior ni está en formación. La tasa de AET nos sitúa a la cabeza de la UE, casi doblamos la media (el 19% frente al 10,7%). Los años recientes, marcados por el contexto de la crisis, han supuesto una reducción sensible de las cifras de AET para la mayoría de los países europeos, de modo que el objetivo de reducir la tasa para el conjunto de la UE-28 al 10% (15% para España) parece más cercano.

Desde 2008 el Gobierno de España y las autonomías han tenido el AET como un objetivo estratégico, desarrollando medidas específicas para su reducción. Es difícil saber hasta qué punto esta reducción es el fruto de estas políticas o se trata más bien de algo coyuntural, asociado a la crisis y que por tanto nos devolverá al cabo de un tiempo a la situación de partida.

La gran cuestión que cabe plantear es si es posible, a través de la introducción de cambios en el diseño o la implementación de las políticas, conseguir una reducción de los valores de AET en nuestro país que nos permita aproximarnos a los niveles medios del conjunto de la UE. Una cuestión difícil de responder, dada la doble naturaleza del indicador, de modo que las políticas orientadas a disminuir el AET pueden ir dirigidas tanto a alargar el tiempo en que los jóvenes están en el sistema educativo, como a mejorar su eficiencia, titulando a más jóvenes con los mismos recursos y en el mismo tiempo. De acuerdo con nuestros análisis, la evolución del AET a la baja parece deberse en mayor medida al incremento de los titulados en Secundaria superior que al alargamiento del proceso educativo. Sin embargo, dada la gran importancia que sigue teniendo el estatus socioeconómico de las familias y la educación de las madres en los resultados académicos de los niños y jóvenes, quizá habría que preguntarse qué papel juegan las políticas más allá del sistema educativo, como las políticas de rentas, salarios y protección social a las familias con hijos, las políticas de conciliación de la vida laboral y familiar, o las políticas para generalizar el acceso a la cultura.

La crisis ha supuesto un recorte muy sustancial de la inversión por estudiante, del 25%, pero eso ha sido compatible con una rápida reducción del AET y del fracaso escolar administrativo, mientras que el nivel de competencias se mantiene estable. Posiblemente se deba a que pesa más el efecto sustitución, pues el paro disminuye el coste de oportunidad de estudiar, que el efecto renta (las familias son más pobres con la crisis) o el efecto tijera (disminuyen los recursos públicos dedicados a la educación).

Queda no obstante abierta la cuestión de qué ocurrirá en el futuro, cuando el panorama de la crisis termine de despejarse y el mercado laboral vuelva a recuperar su dinamismo. A pesar de que el AET disminuyó en todas las comunidades autónomas, la desigualdad interterritorial no disminuyó, lo que deja aún más expuestas a aquellas regiones donde el turismo y la construcción tienen un elevado peso específico, para las que la recuperación económica puede suponer un riesgo específico al que se debería prestar una atención prioritaria.

Si medimos el origen social por nivel de renta de las familias, depende de si tomamos indicadores estables a lo largo del ciclo económico (quintiles anclados) o umbrales relativos (fluctúan cada año). La tendencia generalizada a la disminución de la desigualdad que se desprende de la evolución de los quintiles se perfila más nítidamente ligada a la situación económica del hogar para los más pobres cuando consideramos umbrales fijos de renta a lo largo de todo el periodo.

Finalmente, el incremento de la demanda de educación también ha venido acompañado de una mejora o estabilización de varios indicadores de equidad, aunque no de todos. Mientras, el peso del origen social sobre el nivel de competencias se mantiene más o menos estable, y han aumentado los estudiantes resilientes (de bajo origen social, pero con buenos resultados educativos). Los alumnos de 15 años que se encuentran en situación

socioeconómica desfavorable no están condenados a perpetuar el ciclo intergeneracional de malos resultados académicos y malas perspectivas sociolaborales y económicas. España tiene una proporción muy elevada de alumnos "resilientes" que, proviniendo de entornos sociales desfavorecidos, consiguen buenas puntuaciones en PISA, aunque el origen social pesa mucho en la repetición de curso (a igualdad de rendimiento educativo). La apuesta por la educación inclusiva, la atención a la diversidad y las políticas sociales que mejoren el bienestar de las familias de orígenes populares parecen los ejes a desarrollar para mejorar en estos objetivos.

Bibliografía

Bernardi, F. y Cebolla, H. (2014): "Clase social de origen y rendimiento escolar como predictores de las trayectorias educativas", *Revista Española de Investigaciones Sociológica* 146, abril-junio, 3-22.

Boudon, R. (1983): *La desigualdad de oportunidades*. Barcelona: Laia.

Boudon, R. (1998): "Social Mechanisms without Black Boxes". En Hedström P. y Sweldberg R. (eds.): *Social Mechanism. An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bourdieu, P. (2000): "El racismo de la inteligencia", *Cuestiones de sociología*. Madrid: Istmo.

Breen, R. (2005): "Inequality of opportunity in comparative perspective: Recent research on educational attainment and social mobility", *Annual Review of Sociology* 31, 223-243.

Calero, J. (2015): "Educación y desigualdad". *II Informe sobre la desigualdad en España*. Madrid: Fundación Alternativas, pp. 107-134.

Carabaña, J. (2015): *La inutilidad del informe Pisa*. Madrid: Catarata.

Carabaña, J. (2016): "Abandono educativo". *Indicadores comentados sobre el estado del sistema educativo español 2016*. Madrid: Fundación Ramón Areces.

Carabaña, J. (2018): "¿Menguará la escolarización cuando crezca el empleo?", *Revista Española de Sociología, 27*(1).

Comisión Europea (2010): Estrategia Europea 2020.

Comisión Europea (2011): "Tackling early school leaving: a key contribution to the Europe 2020 agenda", COM(2011) 18 final.

Comisión Europea (2017): *Monitor de la Educación y la Formación de 2017 Educación y formación España.* Recuperado de: https://ec.europa.eu/education/sites/education/files/monitor2017-es_es.pdf

Comisión Europea/EACEA/Eurydice/Cedefop (2014): *La lucha contra el abandono temprano de la educación y la formación en Europa: estrategias, políticas y medidas*. Informe de Eurydice y Cedefop. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

Consejo de Europa (2010): *Manual de legislación europea contra la discriminación*. Luxemburgo: Agencia de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea.

Fernández Mellizo-Soto, M. (2015): "Continuidad o cambio en la desigualdad de oportunidades educativas: evidencia internacional y teorías", *Revista Española de Sociología 23*, 151-164.

IVIE (2013): *El abandono educativo temprano. Análisis del caso español.* Valencia: Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

Martínez García, J. S. (2012): "Fracaso escolar y comunidades autónomas". En Puelles, M. D. (ed.): *El fracaso escolar en el Estado de las Autonomías*. Madrid: Wolters Kluwer.

Martínez García, J. S. (2017): *La equidad y la educación*. Madrid: Catarata.

Martínez García, J. S. y Fernández Mellizo-Soto, M. (2017): "Objectives Europe 2020 for Spain: Education". En Ramos Díaz, J. y Campo, E. D. (eds.): *Austerity and the Implementation of the Europe 2020 Strategy in Spain*. Berna, Suiza: Peter Lang, pp. 227-254.

Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2015): *Plan para la reducción del Abandono Educativo Temprano*. Recuperado de: https://www.mecd.gob.es/dms/mecd/educacion-mecd/areas-educacion/sistema-educativo/estudios-sistemas-educativos/espanol/especificos/estrategia-competencias-ocde/documentacion/Plan-para-la-reducci-n-del-abandono-eductivo-temprano.pdf

Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2016): *PISA 2015. Programa para la Evaluación Internacional de los Alumnos. Informe español*. Madrid: Subdirección General de Documentación y Publicaciones.

Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2017): *Datos y cifras. Curso escolar 2016-17*. Secretaría General Técnica. Subdirección General de Estadística y Estudios.

Moya, J. (2014): *La ideología del esfuerzo*. Madrid: Catarata.

OCDE (2016): *PISA 2015 Results (Volume I): Excellence and Equity in Education*. París: OCDE.

Pérez García, F. y Uriel Jiménez, E. (2016): *Cuentas de la Educación en España 2000-2013*.

Roemer, J. (1998): "Igualad de oportunidades", *ISEGORíA,* 18, 71·87.

Roemer, J. y Trannoy, A. (2014): "Equality of opportunity". En Atkinson, A.B. y Bourguignon, F. (eds.): *Handbook of Income Distribution*.

Runte, A. (2016): "PISA en la prensa española y su influencia sobre las políticas educativas", *Opción,* 32(especial 8), 713-733.

Shavit, Y. y Blossfeld, H. (eds.) (1993): *Persistent Inequality; Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*. Colo.: Westview Press.

Wihbey, J. (2014): "School resegregation, race and America's future: Recent research", *Journalist's Resource*.

Movilidad de ingresos en España

Elena Bárcena
Ana Moro

6.1. Introducción

El análisis de la distribución de los ingresos ha cobrado especial interés entre los economistas y políticos en los últimos años. Una gran parte de los estudios se centran en el análisis estático de los ingresos, así como en las comparaciones de los resultados obtenidos en varios momentos del tiempo. Sin embargo, los ingresos de los individuos y las familias están en constante cambio. Por ejemplo, los ingresos de un hogar pueden verse alterados significativamente cuando uno de sus miembros se incorpora al mercado laboral o deja de formar parte de la unidad familiar.

Por tanto, el análisis estático podría estar enmascarando situaciones que solo se evidenciarían en un análisis dinámico de la distribución del ingreso. Un buen análisis de la distribución de ingresos debe capturar más que la mera evolución de la renta media, ya que detrás de una tasa de crecimiento del ingreso medio de una población se pueden esconder una gran diversidad de experiencias individuales en las que unos individuos pueden experimentar crecimientos mayores que el del ingreso medio, mientras que otros experimentan pérdidas a pesar del crecimiento del ingreso medio. Del mismo modo, cuando hay estabilidad en la tasa de pobreza de una población en dos momentos en el tiempo no se puede inferir que las mismas personas están en situación de pobreza en ambos periodos. Los individuos pueden experimentar cambios en sus ingresos que los hagan salir y entrar en la pobreza, pero en términos agregados el porcentaje de personas pobres puede mantenerse constante a lo largo del tiempo. Finalmente, un mismo nivel de desigualdad en dos momentos del tiempo no implica inmovilidad de ingresos para todos los individuos. Consecuentemente, el análisis dinámico de los ingresos, que implica un seguimiento del individuo a lo largo del tiempo, nos permite completar el análisis estático ya que informa acerca de los cambios experimentados por los individuos.

Gran parte de las políticas sociales están diseñadas en base a resultados de análisis estáticos. Estos análisis pueden ayudar a explicar por qué los hogares alcanzan diversos niveles de bienestar o por qué los países difieren entre sí en sus niveles de pobreza y desigualdad, pero no necesariamente ilustran cómo evolucionan los ingresos de los individuos entre dos momentos del tiempo. El diseño de políticas sociales basado en un análisis exclusivamente estático podría beneficiar a individuos que solo atraviesan transitoriamente por una mala situación económica, mientras que podrían excluir a personas altamente vulnerables que de forma puntual hubieran experimentado una mejora de su situación.

Las conclusiones derivadas del análisis dinámico de la distribución de ingresos pueden contribuir al desarrollo de políticas sociales más efectivas. Entender cómo las personas aprovechan las oportunidades para elevar ingresos y cómo afrontan la inestabilidad puede ayudar a favorecer el camino del progreso social y evitar los retrocesos.

En consecuencia, en este capítulo realizamos un análisis complementario a los estudios de la distribución de los ingresos presentados en capítulos anteriores. Estudiamos cómo cambian los ingresos de los individuos a lo largo del tiempo. En concreto, pretendemos responder a las preguntas concretas sobre qué es la movilidad de ingresos y por qué deberíamos estar interesados en ella, cuál es la evidencia acerca de la movilidad de ingresos para España en años recientes, y cuál es la situación de España al compararla con países de su entorno.

6.2. El concepto de movilidad

El estudio de la movilidad es complejo, no solo por la dificultad de recabar datos que hagan posible el seguimiento de un individuo a lo largo de su vida o la comparación de los ingresos de un individuo con los de generaciones anteriores, sino también porque el concepto de movilidad admite múltiples y alternativas interpretaciones y medidas (véase Ayala y Sastre, 2002; Fields, 2008; y Jänti y Jenkins, 2015, para una revisión de las medidas de movilidad). Las distintas opciones de indicadores de movilidad son lo bastante dispares como para obtener conclusiones contradictorias. Por ello, es vital conocer qué mide exactamente cada uno de ellos a la hora de diseñar políticas públicas basadas en las conclusiones extraídas del análisis.

En la medición de la movilidad se han de tener en cuenta diversos factores que pueden condicionar los resultados; entre ellos se encuentran la definición de ingreso, el intervalo temporal en el que se analiza la movilidad, y el concepto de movilidad estudiado. La base de datos que se utilice en el análisis va a determinar la elección de la definición de ingresos, el periodo temporal considerado y el ámbito espacial de aplicación. Este informe utiliza una base de datos donde el ingreso está relativamente homogeneizado para poder establecer comparaciones satisfactorias con otros países del entorno, y que tiene suficientes años para evaluar la movilidad en periodos de cuatro años. Todos estos detalles se presentan con exhaustividad en la sección 5.

Existe una dimensión temporal inherente a la movilidad de ingresos y dependiendo del tiempo transcurrido entre situaciones a comparar nos permite diferenciar la movilidad intergeneracional de la movilidad intrageneracional. Mientras que la movilidad intergeneracional proporciona información sobre qué influencia tiene el punto de partida o situación de una generación en la generación posterior de una misma familia, normalmente de padres a hijos, la movilidad intrageneracional revela en qué medida el ingreso de los individuos cambia en el corto o medio plazo, es decir, evalúa la estabilidad de los ingresos entre dos momentos a lo largo de la vida de una persona. En este informe nos centramos en el análisis movilidad intrageneracional.

Al hablar de movilidad intrageneracional de ingresos se puede distinguir entre dos conceptos de movilidad, la movilidad absoluta y la movilidad relativa. La movilidad absoluta es el cambio de ingresos en relación a un punto de referencia (un valor del ingreso en el pasado). Sin embargo, la movilidad relativa está basada en la comparación de la situación de un individuo respecto a otros. Evidentemente, es imposible que solo una persona cambie la posición sin que los demás la modifiquen. Es decir, no todos los individuos pueden mejorar (empeorar) su posición, necesariamente alguno debe empeorarla (mejorarla). Esta característica no aparece en el caso de la movilidad absoluta, debido a que todos los individuos pueden experimentar pérdidas de forma simultánea. Un ejemplo de distinción entre ambos conceptos de movilidad es el que se daría en una crisis que haga reducir todos los ingresos en la misma cuantía. En este caso hay movilidad absoluta porque todos los individuos reducen sus ingresos, sin embargo, si en relación a los demás individuos no ha habido cambios en las posiciones, no hay movilidad relativa. En este capítulo nos ocuparemos de ambos conceptos de movilidad.

Finalmente, nos centramos en dos enfoques al estudiar la movilidad, el enfoque

de movilidad entendida como movimiento, tanto de los ingresos como de la posición del individuo en la distribución, y el enfoque de la movilidad entendida como igualadora de los ingresos a largo plazo. Comenzamos por describir el concepto de la movilidad entendida como igualadora de ingresos. Responde a la idea de observar la relación entre la desigualdad en un momento del tiempo y en el conjunto del periodo observado. La importancia que puede tener el aumento de las diferencias de ingresos en un momento concreto quedaría relativizada por el posible efecto compensador de los cambios de los ingresos en el conjunto del periodo considerado. La relación entre ambos tipos de desigualdad ha sido formalizada por Shorrocks (1978b), a través del índice *R*, denominado índice de Shorrocks. Este índice compara la desigualdad en distintos subperiodos dentro de un intervalo temporal concreto con la desigualdad resultante cuando se consideran los ingresos agregados de cada individuo en el conjunto del periodo. La idea es que el ingreso medio del periodo suaviza la variabilidad de los ingresos de cada individuo. Partiendo de esta idea, la movilidad puede caracterizarse en términos de la medida en que la desigualdad en los ingresos agregados es menor que la desigualdad en la distribución del ingreso de cada periodo. De esta forma, cuando la movilidad es nula el ingreso de cada persona en cada periodo es igual a su ingreso a largo plazo y en este caso el índice *R* toma el valor 1. Por el contrario, la movilidad completa, que lleva al valor nulo del índice *R*, se corresponde con una situación en la que existe desigualdad en los ingresos en cada periodo, pero no hay desigualdad en los ingresos al promediarlos en el tiempo. Para nuestro estudio mediremos la desigualdad a través del índice de Gini[1]. Hemos de notar que el índice de Shorrocks es una medida de movilidad para la población en su conjunto y no es posible obtener conclusiones acerca de la movilidad de ingresos a nivel individual.

Como se apuntó anteriormente, hay otro enfoque en el análisis de la movilidad, que es el de movilidad entendida como movimiento. La complejidad de este aparentemente sencillo concepto radica en que puede dar lugar a índices muy diferentes, según consideremos el movimiento en los ingresos (movilidad absoluta) o el movimiento en la posición del individuo en la distribución de ingresos (movilidad relativa).

Por un lado, para captar los cambios en la posición de los individuos trabajamos con matrices de transición, *M*, entre los deciles de la distribución. Es decir, se ordenan los ingresos de todos los individuos de manera ascendente en el periodo inicial y se categoriza la población en diez clases o niveles, llamadas decilas, con el mismo número de individuos. De manera análoga se repite el proceso para el periodo final. A continuación, calculamos la proporción de individuos que cambian de decila a lo largo del periodo considerado. Tal y como indican Ayala y Sastre (2002), la principal ventaja de este procedimiento es que se puede conocer el sentido (ascendente o descendente) del movimiento. Además, como indican Cowel y Schluter (1998), las medidas de movilidad basadas en matrices de transición son más robustas ante errores de medida, ya que para

1 El índice de Gini, *G*, se expresa como: $G = \frac{\Sigma_{i=1}^{N}\Sigma_{j=1}^{N}|x_i - x_j|}{2N^2\mu_x}$, donde x_i es el ingreso equivalente del individuo *i*, con $i = 1,2, \ldots N$, y μ_x es el ingreso medio.

que se produzca un cambio es necesario moverse de decila. Sin embargo, las matrices tienen la desventaja de que se pierde no solo la información de los cambios que se producen dentro de una misma decila, sino también la magnitud del cambio del ingreso que supone el cambio de decila (Fields y Ok, 1999).

Por otro lado, al considerar la movilidad como cambio en los ingresos de los individuos (movilidad absoluta), en primer lugar hacemos uso del índice de Fields y Ok (1999), FO, que calcula la magnitud del cambio en el logaritmo de los ingresos. Este índice tiene la particularidad de que calcula los cambios, pero sin distinguir la dirección de los mismos. El valor mínimo de FO, cero, equivale a la ausencia de movimiento, y crece con la movilidad sin que exista una cota superior.

Sin embargo, la distinción de la dirección de los cambios, que pueden implicar pérdidas o ganancias, es fundamental. Por tanto, presentamos una medida de la frecuencia de incremento o ganancias de ingresos, FV_g, y separadamente una medida de la frecuencia de las reducciones o pérdidas de ingresos, FV_p. Para tener en cuenta la magnitud de las pérdidas o ganancias, se calcula el porcentaje que supone el cambio en el ingreso con respecto al ingreso inicial. En concreto, para este informe, denominamos cambio de ingresos de alta variabilidad a los cambios que superan el 25% y cambios de ingreso de baja variabilidad en caso contrario. Esta variabilidad puede ser positiva o negativa, según se experimente una ganancia o una pérdida.

Las ganancias son deseables a lo largo de toda la distribución. En concreto, una movilidad ascendente poco frecuente entre los individuos de bajo ingreso es indicativa de la existencia de bolsas de población en la pobreza. Una baja movilidad hacia la zona de ingresos altos sugiere una débil meritocracia y una tendencia al aislamiento de las élites a través de mecanismos que limitan la competencia. La movilidad descendente, sin embargo, no es deseable, y se hace especialmente dañina cuando afecta a los grupos más vulnerables, que no tienen los medios para mitigar ciertas situaciones de desempleo, enfermedad, jubilación, etc., y que no son protegidos efectivamente por las políticas sociales. Los individuos de ingresos medios y bajos son los que con más frecuencia se encuentran en este colectivo vulnerable, ya que los de mayores ingresos cuentan con ahorros, activos seguros, mayor acceso al crédito o redes sociales más efectivas que permiten sortear las contingencias. Por todo ello, los sistemas de protección social son cruciales para evitar que el efecto de las contingencias económicas desfavorables perdure en el tiempo o se traspase a las siguientes generaciones.

Si los mecanismos de protección social no actúan convenientemente, los fenómenos macroeconómicos, aunque sean transitorios, como el desempleo durante una recesión, pueden tener un efecto duradero debido a la disminución de ahorro para hacer frente a contingencias venideras o las estrategias de supervivencia de las familias como, por ejemplo, el abandono por parte de los hijos de los ciclos de formación para incorporarse al mercado laboral con el fin de ayudar a la economía familiar. Estos argumentos nos llevan a realizar en este informe un análisis de la frecuencia de la movilidad ascendente y descendente desglosando por características de la población. Adicionalmente, estudiamos el efecto que tiene la intervención pública a través de transferencias sociales e impuestos en la variabilidad de los ingresos.

6.3. ¿Es deseable la movilidad de ingresos?

La cuestión a debatir en este punto es si la movilidad tiene interés público en términos de si representa o no una mejora social. La respuesta depende del concepto de movilidad empleado, como veremos a continuación. La mayor movilidad en el sentido de una menor asociación entre los orígenes y los destinos se ha vinculado desde hace tiempo con una sociedad más abierta: si no hay dependencia de dónde se empezó, hay mayor igualdad de oportunidades. En el informe del consejero gubernamental británico sobre movilidad social, se indica que "la movilidad social es importante porque [...] la igualdad de oportunidades es una aspiración de la clase política. La falta de movilidad social implica desigualdad de oportunidades" (Aldridge, 2001).

Sin embargo, esta vinculación de la movilidad y la desigualdad de oportunidades se hace normalmente en el contexto de la movilidad intergeneracional, basándose en el enfoque meritocrático de que las oportunidades de alguien dependen más de sus propias capacidades y esfuerzos que de quiénes eran sus padres.

En el contexto de la movilidad intrageneracional, la vinculación de la movilidad y la desigualdad de oportunidades tiene menos fuerza. La razón es que los ingresos se miden en dos momentos dentro de la vida de un individuo. En esa etapa, es probable que los ingresos del periodo inicial reflejen diferencias en las capacidades y esfuerzos de las personas (además de antecedentes familiares y otros factores) y los ingresos del periodo final respondan a los efectos persistentes de estos factores.

Desde la perspectiva de movilidad intrageneracional, es más común argumentar la deseabilidad de la movilidad de ingresos basándose en el efecto mitigador de la desigualdad de los ingresos en el largo plazo que se le atribuye y que fue descrita anteriormente. En este sentido indica Friedman (1962, p. 171): "Pensemos en dos sociedades que tienen la misma distribución de los ingresos anuales. En una de ellas hay una gran movilidad y cambios, de manera que la posición de las familias individuales en la jerarquía de ingresos varía sustancialmente de un año a otro. En la otra hay una gran rigidez, de manera que las familias permanecen en la misma situación año tras año. Es evidente que, en un sentido significativo, la segunda sociedad sería la más desigual". En esta línea, la movilidad es deseable independientemente de la actitud que se tenga frente a la igualdad en el reparto de los ingresos.

En este sentido, el presidente del Consejo de Asesores Económicos del Presidente Obama declaró que si tuviéramos un alto grado de movilidad de ingresos, estaríamos menos preocupados por el grado de desigualdad en un año dado (Krueger, 2012). El mismo presidente Obama, en su discurso sobre movilidad económica[2], indicó la deseabilidad de una mayor movilidad indicando que la tendencia creciente de la desigualdad combinada con una disminución de la movilidad supone una amenaza fundamental para el sueño americano. Estas tendencias las señaló como dañinas no solo para la economía, si no para las familias, la cohesión social y la democracia.

Por otro lado, como advierte Shorrocks (1978a, p. 392): "Existe la presunción de que los individuos son indiferentes ante

2 Discurso sobre movilidad económica (2013). Transcripción recuperada de: http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/12/04/remarks-president-economic-mobility

dos posibles corrientes de ingresos que ofrecen el mismo valor real presente. Esto podría ser cierto si los mercados de capitales fueran perfectos (o si hubiese una sustitución perfecta de los ingresos entre periodos), pero parece probable que los individuos estén interesados tanto en el ingreso medio como en la distribución de ingresos a lo largo del tiempo. Podemos ir más allá y sugerir que los individuos tienden a preferir una corriente constante de ingresos, o una que está creciendo constantemente, a una que fluctúa continuamente". Por tanto, socialmente no solo se valorará la capacidad de la movilidad para suavizar la desigualdad intertemporal comparada con la desigualdad en un momento del tiempo, sino también la incertidumbre asociada a la fluctuación de los ingresos.

En este sentido, Shorrocks (1978a, p. 392-393) añade: "Los cambios en los ingresos relativos tienden a igualar la distribución de los ingresos a lo largo del tiempo y, en esta medida, el bienestar mejora. Pero una mayor variabilidad de los ingresos sobre un mismo ingreso medio es vista con aversión por aquellos que prefieren un flujo estable. Así, en la medida en que la movilidad conduce a fluctuaciones más pronunciadas y más incertidumbre, no se considera socialmente deseable". En general, la fluctuación del ingreso no es deseada porque los individuos prefieren más estabilidad en el ingreso a menos, manteniendo constante el resto de variables, ya que facilita la planificación futura.

Si nos centramos en el enfoque de la movilidad como cambio de ingresos, de forma genérica, el incremento en los ingresos de un individuo es una mejora social y una caída del ingreso es socialmente indeseable. Pero tampoco está exenta de polémica la preferencia de la sociedad por el crecimiento de los ingresos de los individuos. Todo depende de lo que genere ese crecimiento y de quién lo experimente. Hay distintas opiniones sobre la ponderación que debiera otorgarse a las pérdidas y ganancias. Quizá desde una óptica igualitaria, las ganancias de los menos favorecidos deberían tener una ponderación mayor que la ganancia de los más ricos. Sin embargo, también se puede argumentar que, si las tasas de crecimiento de los más ricos responden a rendimientos derivados de la actividad empresarial o a habilidades específicas, la disparidad en el crecimiento está justificada.

A este respecto, Tony Blair, en la entrevista en *BBC Newsnight*[3], puntualizó que la justicia se basa en aumentar los ingresos de aquellos que no tienen un ingreso decente y la cuestión fundamental no es si la persona más rica termina enriqueciéndose más. Evidencia que lo más importante es subir de nivel de ingresos, no bajarlo. La cuestión es si se da a las personas más pobres la oportunidad que de otra manera no tendrían.

En resumen, la deseabilidad social de la movilidad de ingresos es difícil de evaluar dado que al efecto amortiguador que en el largo plazo puede tener la fluctuación del ingreso sobre la desigualdad intertemporal hay que contraponer la aversión a la inestabilidad o incertidumbre de los individuos. A todo ello hay que añadir la dificultad de asignar una ponderación adecuada a las pérdidas y ganancias, dependiendo de la situación de partida del individuo.

3 5 de junio de 2001. Transcripción recuperada de: http://news.bbc.co.uk/1/hi/events/newsnight/1372220.stm

6.4. ¿Qué sabemos de la movilidad en España? Comparación con otros países

Comenzamos la revisión de la literatura con un breve repaso de las principales conclusiones obtenidas en el estudio de la movilidad intergeneracional en oposición a la movilidad intrageneracional, aunque este estudio se centra en la intrageneracional.

Las conclusiones derivadas de la comparación de diversos países en términos de la movilidad intergeneracional (Isaacs *et al.*, 2008) desafían la visión tradicional de los Estados Unidos como un país con más movilidad y oportunidad que otros países. Estados Unidos destaca por tener, contrariamente a lo esperado, menos movilidad intergeneracional que Canadá y varios países europeos. Además, la baja movilidad es más evidente para los estadounidenses nacidos en familias de bajos ingresos. Corak (2016) analiza la movilidad de 24 países y sitúa a Dinamarca, Noruega y Finlandia como los países europeos con más movilidad, donde menos del 20% de la desigualdad de la renta se pasa de padres a hijos. Sin embargo, España estaría en posiciones intermedias (40%) y Estados Unidos en las posiciones de menos movilidad (50%). Por tanto, como indica Corak, el sueño americano es más probable que se encuentre en el otro lado del Atlántico, posiblemente en Dinamarca.

En relación con los países europeos Antonova *et al.* (2015) concluyen que España e Italia son los que presentan una menor movilidad social. La evidencia empírica analizada en Cervini-Plá (2014) sitúa a España en un nivel de movilidad de ingresos intermedio, junto a Francia, por debajo de los países nórdicos y por encima de Italia y Reino Unido. Este trabajo sugiere que la causa potencial de la baja movilidad en España es la edad tardía de emancipación de los niños, fenómeno frecuente en los países del sur de Europa, que podría reforzar la influencia de los padres sobre sus hijos.

Los estudios empíricos sobre la movilidad intrageneracional de los ingresos muestran que en todos los países existe un grado sustancial de movimiento en los ingresos, con independencia del periodo de análisis, que da lugar a cambios en la posición relativa y a una reducción de la desigualdad intertemporal. Pero a su vez, la mayoría de los movimientos son de corto alcance, de modo que, incluso después de muchos años, las posiciones relativas están muy correlacionadas y subsisten desigualdades sustanciales en los ingresos a largo plazo (Jäntti y Jenkins, 2015).

No se puede afirmar con rotundidad que haya países con una clara tendencia creciente o decreciente en la movilidad. La respuesta depende en gran medida, como ya se apuntó en otras secciones, del concepto de movilidad que se utilice, y de otras cuestiones como el periodo de tiempo considerado y el concepto de ingreso empleado.

A diferencia de lo que ocurría en la movilidad intergeneracional, las diferencias entre los Estados Unidos y otros países europeos al examinar la movilidad intrageneracional son bajas (Isaacs *et al.*, 2008). En general, los trabajadores estadounidenses parecen tener la misma probabilidad que los trabajadores europeos de subir o bajar la escala de ingresos en un periodo de cinco o diez años. Sin embargo, hay evidencias de un patrón preocupante de menor movilidad ascendente para los estadounidenses que comienzan en el extremo inferior de la escala económica.

Investigaciones recientes (Bayaz-Ozturk *et al.*, 2014) para los años noventa, utilizando el concepto de movilidad como

igualadora de ingresos, sugieren que tanto en Estados Unidos como en la Alemania del Oeste la movilidad es similar. Sin embargo, cuando se considera el enfoque de variación de ingresos individuales, la movilidad en los Estados Unidos es más alta que en la mayoría de los otros países, lo que se corresponde con las expectativas de muchas personas, dada la naturaleza de la economía estadounidense, su mercado laboral y su Estado de bienestar.

Si nos centramos en la evolución en el tiempo de la movilidad de los ingresos, los resultados de nuevo vuelven a depender del concepto de movilidad y del periodo de tiempo sobre el que se evalúan las tendencias.

Entre los trabajos referidos a la movilidad comparada por países que utilizan el índice de Shorrocks para medir la movilidad como igualadora de los ingresos a largo plazo, con el índice de Gini para la medición de la desigualdad, destacaríamos en primer lugar el de Gangl (2005), que realiza comparaciones de movilidad para una ventana de observación de seis años en once países de la UE[4] (datos del Panel de Hogares de la Unión Europea [PHOGUE]) y los Estados Unidos (Panel Study of Income Dynamics [PSID]) en el periodo 1994-1999 (PHOGUE) y 1992-1997 (PSID). Gangl obtiene, para individuos entre 25 y 54 años, que la movilidad solo reduce la desigualdad a aproximadamente el 85-90% de su valor. No obstante, Alemania, Irlanda y Estados Unidos son países donde la movilidad es baja, mientras que Dinamarca es de los países donde se observa más movilidad.

Estos resultados son consistentes con los obtenidos por Gregg y Vittori (2009) empleando el PHOGHE para examinar la movilidad en los ingresos laborales de los individuos de 20 a 64 años en Dinamarca, Gran Bretaña, Alemania, Italia y España. Utilizando el índice de Shorrocks, con distintas medidas de desigualdad, encuentran que la reducción de la desigualdad de los ingresos a más largo plazo es mayor en Dinamarca, seguido por Italia, y Alemania es la menos móvil, con Gran Bretaña y España en posiciones intermedias.

Más tarde, estos mismos autores, Vittori y Gregg (2017), con la misma base de datos y variable concluyen que la movilidad se produce en su mayoría en los ingresos más bajos. En el extremo superior de la distribución hay pocos movimientos que afectan el nivel de desigualdad permanente, excepto en Dinamarca. Por último, observan que ningún país domina claramente en términos de movilidad a lo largo de toda la distribución, pero Dinamarca difiere de los otros países con una movilidad claramente mayor las zonas centrales y el extremo superior de la distribución de ingresos.

Utilizando datos de la ECV para los años 2003-2007 para 26 países, Van Kerm y Pi Alperi (2013) concluyen que la movilidad tiene una limitada capacidad de reducir la desigualdad medida a través del índice de Shorrocks empleando el índice de Gini como medida de desigualdad, considerando la movilidad entre años consecutivos. De nuevo España se sitúa en posiciones intermedias, junto a Gran Bretaña, Portugal y Francia.

Ayala y Sastre (2008), basándose en datos ECHP para el periodo 1993-97, comparan los niveles de movilidad absoluta en Gran Bretaña, Francia, Alemania, Italia y España a través del índice de Fields y Ok (1999). Sus resultados muestran que

4 Dinamarca, Alemania, Países Bajos, Bélgica, Francia, Italia, Gran Bretaña, Irlanda, España, Grecia y Portugal.

países como España, Gran Bretaña e Italia presentan un grado de movilidad de ingresos relativamente alto, mientras que Alemania y especialmente Francia muestran una movilidad más reducida.

Bárcena-Martín y Moro-Egido (2014) realizan un análisis de la movilidad relativa de los ingresos en el periodo 2004-2010 basado en transiciones en subperiodos de dos años en España. Observan que hay un alto grado de movilidad posicional, alrededor del 67% de los individuos cambian de decila de un año a otro, pero mayoritariamente son de corto recorrido, ya que solo un 18% de los individuos efectúan transiciones interanuales superiores a dos decilas[5]. Además, la parte más inmóvil de la distribución es la parte alta en relación a la parte media y baja de la distribución. El principal efecto de la crisis es que las transiciones, en general, son menos frecuentes, y entre las que se efectúan, son más las transiciones descendentes que las ascendentes, y a medida que avanza la crisis la tendencia se acentúa.

Más recientemente, Cantó y Ruiz (2015) analizan la inestabilidad del ingreso en periodos de dos años para medir la dimensión de la inseguridad económica en España y Estados Unidos durante el periodo 2004-2010. Concluyen que la movilidad, medida como cambios en posiciones relativas, fue generalmente mayor en España que en los EE. UU. durante este periodo. Utilizando la prevalencia de las pérdidas de ingreso como medida de movilidad muestran que esta era bastante estable en España e incluso cayó levemente en los Estados Unidos al comienzo de la recesión. A partir de 2008, los niveles de inseguridad crecieron significativamente en España, aumentando así el número de movimientos descendentes.

Por tanto, podemos concluir que España no parece ocupar una posición destacable en términos de movilidad entre los países europeos, aunque sí parece haber más movilidad relativa en España que en Estados Unidos. Durante la crisis, hasta 2010, se ha reducido la frecuencia de las transiciones entre estratos de ingreso en España, aunque dentro de la reducción de las transiciones son más frecuentes las que se realizan hacia posiciones descendentes, y también se observa un aumento de los niveles de inseguridad.

6.5. Fuente de datos y decisiones metodológicas

La fuente empleada para este informe es la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), que se realiza desde 2004 y constituye la fuente de referencia para las estadísticas comparativas sobre la distribución del ingreso y la exclusión social en Europa. Basada en criterios armonizados para todos los países de la Unión Europea, su objetivo fundamental es recopilar microdatos transversales y longitudinales comparables sobre pobreza y exclusión social en el ámbito europeo. Se espera que los microdatos sobre hogares e individuos disponibles en la encuesta sean representativos de la población que vive en hogares privados en cada uno de los países participantes.

Aunque la ECV europea se basa en un marco común con un conjunto homogéneo de variables objetivo, definiciones y normas, presenta ciertos problemas que

5 Este hecho ha sido contrastado entre otros por Ayala y Sastre (2008), DG Regional Policy (2010) y Aristei y Perugini (2012).

detallamos a continuación. En diferentes países se utilizan distintos métodos de recopilación de datos dentro del marco establecido por la reglamentación. Se compilan fuentes de datos de diversos tipos, incluso de tipos diferentes para un mismo país según sean datos transversales o longitudinales. Por ejemplo, las variables objetivo sobre los ingresos se recogen a través de encuestas de hogares en algunos países mientras que se extraen de fuentes administrativas en otros.

La ECV contiene un conjunto de datos anuales transversales y longitudinales que abarcan periodos superpuestos. Los datos longitudinales se basan en una muestra de panel rotante. En el diseño rotacional, la muestra longitudinal se compone de varios grupos de rotación, cada uno de ellos similar en tamaño y diseño y representativo de toda la población. De un año a otro, un grupo de rotación es eliminado y reemplazado por uno nuevo. La regla general para la ECV es un diseño rotacional basado en cuatro repeticiones, lo que implica que las observaciones repetidas y longitudinales sobre individuos están disponibles por un máximo de cuatro años. Los ficheros longitudinales de la ECV tienen un contenido y un tamaño de muestra limitado en comparación con los componentes de la sección transversal. La estructura, el contenido y el diseño de la base de datos están plenamente documentados en Eurostat (2009).

La interpretación de los resultados de las comparaciones entre países ha de realizarse con cautela ya que hay evidencias de que la divergencia en el modo de recolección de datos puede influenciar las conclusiones. Las divergencias más evidentes se encuentran entre países que obtienen los datos a través de encuestas y aquellos que recurren a los registros administrativos (Van Kerm y Pi Alperin, 2013). También es llamativa la falta de estricta consistencia entre los resultados obtenidos de los ficheros transversales y los longitudinales en algunos países, especialmente en aquellos que consultan los registros administrativos (Krell y Frick, 2017).

El análisis realizado en este documento explora todos los conjuntos de datos longitudinales de la ECV disponibles para España, que abarcan desde la ola de 2005 a 2015[6]. Esta característica de la base de datos nos permite centrarnos en el análisis de la movilidad intrageneracional. Además estableceremos comparaciones con diversos países[7]: Finlandia, Francia, Italia, y Reino Unido, que constituyen modelos diferentes tanto en lo que respecta a los niveles de desigualdad y de movilidad, como en lo referente a las características institucionales y diseño de las políticas redistributivas.

Los datos para todos los países excepto España han sido obtenidos de la ECV provista por Eurostat, mientras que los datos para España se obtienen directamente del Instituto Nacional de Estadística (INE), ya que nos permite analizar las series de datos solapadas para ver el efecto del cambio de metodología producido a partir de 2013. A partir de este año, en España, los datos relativos a los ingresos del hogar se han elaborado mediante una metodología mixta, combinando la información proporcionada por el informante con los registros administrativos de la

6 La información de ingresos corresponde al periodo 2004-2014.

7 En el momento de la redacción de este informe, Eurostat no ha diseminado el fichero longitudinal de 2015. Por esto motivo, los datos para España presentan una observación en el tiempo adicional al resto de países europeos. Nótese que Finlandia no reporta datos en la primera ola.

Agencia Estatal de Administración Tributaria, la Seguridad Social, la Hacienda Tributaria de Navarra y la Diputación Foral de Bizkaia.

Debido al cambio de metodología, se produce una ruptura de la serie en la encuesta de 2013 que hace que los datos de ingresos no sean comparables con los datos publicados de los años anteriores. Por este motivo, el INE ha realizado unas estimaciones retrospectivas de los principales indicadores desde 2009 comparables con los datos de 2013. Por tanto, para España disponemos de dos series longitudinales solapadas con distintas metodologías, que abarcan por un lado desde la ola de 2005 a la de 2012 y por otro lado desde la ola de 2011 a la de 2015.

La principal conclusión de la comparación de los ingresos obtenidos bajo distintas metodologías para España es que el uso de los ficheros administrativos no parece tener un impacto importante en los indicadores basados en la distribución de los ingresos como la tasa de riesgo de pobreza. Sin embargo, el cambio metodológico sí tiene efecto en el nivel de ingreso, aumentando significativamente su valor. En el análisis que planteamos en este informe se evidencia el efecto del cambio de metodología sobre los indicadores de movilidad.

Gracias al diseño rotante de la ECV podemos analizar los cambios del ingreso entre dos periodos no consecutivos. En particular, para este informe consideramos subperiodos de cuatro años. Este periodo de análisis parece más razonable que el interanual, o que dos periodos consecutivos, ya que consideramos que los individuos pueden compensar las pérdidas de ingreso en un año determinado mediante el consumo de ahorro o el recurso al endeudamiento. Los periodos superiores al bianual nos permiten lograr un mayor acercamiento a las cifras reales de movilidad. Lo ideal sería contar con paneles con mayor amplitud de análisis para un mismo individuo, pero la longitud del panel con el que trabajamos impone esta limitación.

En la Tabla 1 se recogen los tamaños de las muestras de individuos para el análisis de movilidad en los diferentes países, así como el método de recolección de datos.

El concepto de ingreso que empleamos es el de ingreso disponible del hogar (neto de impuestos y cotizaciones a la seguridad social que se hayan satisfecho) que incluye: todos los rendimientos del trabajo (sueldos de los asalariados e ingresos de los trabajadores por cuenta propia), la rentas del capital y de la propiedad, las

Tabla 1. Número de observaciones con información de ingreso en subperiodos de 4 años

Países	Recolección de datos	Ola 05/08	Ola 06/09	Ola 07/10	Ola 08/11	Ola 09/12	Ola 10/13	Ola 11/14	Ola 12/15
ES	Encuesta[a]	5585	5581	6041	6017	5654	-	-	-
	Encuesta[b]	-	-	-	6040	5712	5155	4767	5177
FR	Encuesta	8657	8806	9399	9637	10461	9666	10093	-
FI	Registro y encuesta	-	2518	2344	2246	2192	4070	4141	-
IT	Encuesta	8744	8457	8440	8001	7138	5885	7910	-
RU	Encuesta	2845	2511	2520	2367	2178	2242	2296	-

[a] Para el periodo 2005-2012 con base en 2004. [b] Para el periodo 2011-2015 con base en 2013.

Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

transferencias entre hogares, todas las prestaciones sociales recibidas en efectivo, incluidas las pensiones de jubilación, y los ingresos procedentes de planes de pensiones privados. Por lo tanto, no incluye: las prestaciones sociales en especie, el alquiler imputado, los ingresos en especie, con la salvedad del vehículo de empresa, el autoconsumo y el impuesto sobre el patrimonio. La variable ingreso disponible en la ECV tiene carácter anual y se refiere al periodo fijo de doce meses (año natural o ejercicio fiscal anterior)[8].

En la ECV la unidad básica de recogida de la información es el hogar y esta suele tomarse como unidad de medida, ya que el nivel de vida de un individuo está influido por su ingreso y por el de las personas con las que convive. Aunque la unidad de medida sea la familia, analizamos la distribución del ingreso de los individuos (unidad de análisis), ya que tratamos de analizar la posición económica de las personas. Por lo tanto, transformamos el ingreso familiar en ingreso personal. Para ello hay que tener en cuenta el tamaño y composición de las familias, dado que ambas características generan diferencias en las necesidades familiares que deben ser contempladas en el análisis del bienestar de individuos que viven en familias heterogéneas. Para cuantificar el efecto de las economías de escala empleamos la escala de equivalencia de la OCDE modificada[9]. En este proceso se agregan sin distinción los ingresos obtenidos por los miembros del hogar, la cuantía total se convierte en una base común aplicando la escala de equivalencia y el monto resultante se asigna a cada uno de los individuos.

Para evitar que el diferente contexto inflacionista de cada año y país condicione los resultados obtenidos, los ingresos se expresan en términos reales. Se utiliza para ello el índice de precios al consumo armonizado con base en 2015 (disponible en Eurostat). Se trata, así, de ingresos a precios de 2015.

Dado que en las encuestas longitudinales las observaciones pueden ir desapareciendo a medida que aumenta el número de olas de recogida de información, hemos empleado los factores de elevación de los datos correspondientes provistos en la encuesta.

Para eludir el efecto de los datos extremos sobre los resultados (Cowell y Schluter, 1998; y Cowell *et al.*, 1999), hemos recurrido al truncamiento simétrico de la distribución con la eliminación de un 1% de observaciones en cada extremo.

Por último, cabe hacer una serie de precisiones acerca del estudio realizado. Al intentar interpretar los resultados, será útil tener en cuenta que el ingreso equivalente de un individuo puede variar a lo largo del tiempo por una variedad de razones, pero está más allá del alcance de este informe intentar identificar las fuentes de variación de ingresos en detalle. En relación con la dimensión temporal, cabe precisar también qué tipo de movimientos se analiza. Parece lógico que, a medida que se amplía el periodo de observación, aumente la magnitud del cambio en los ingresos de los hogares o individuos. La disponibilidad de información para cuatro años obliga a interpretar los resultados como movilidad a medio plazo.

En definitiva, este trabajo analiza un periodo temporal lo suficientemente am-

8 Las únicas excepciones son el Reino Unido, cuyo periodo de referencia del ingreso es el año corriente de la encuesta, e Irlanda, no incluida en nuestro análisis, que lleva a cabo la encuesta de forma continua y recoge los datos sobre el ingreso durante los doce meses anteriores a la encuesta.

9 Esta escala concede un peso de 1 al primer adulto, un peso de 0,5 a los demás adultos y un peso de 0,3 a los menores de 14 años.

plio como para abarcar el final de la fase expansiva, la crisis económica de principios del siglo XXI y primer año de la recuperación, y nos permite conocer, desde un enfoque dinámico, el impacto de la crisis económica sobre la distribución de los ingresos. La crisis ha sido vinculada de forma automática a las turbulencias financieras de 2008 y al estallido de la burbuja inmobiliaria; sin embargo, hay estudios que corroboran que las raíces son mucho más profundas, y se relacionan con las debilidades estructurales de la economía española. En la dimensión social, la principal consecuencia de la crisis es que ha acercado a España al umbral que sitúa a la mayoría de la población por debajo de los niveles que resultan propios de una sociedad de bienestar, con un sistema de protección social que no es capaz de generar la oportunidades suficientes para dar respuestas a los impactos macroeconómicos, como veremos más adelante, y que no ha sabido aprovechar los ciclos expansivos para proveernos de un sistema de protección eficaz y generoso ante un amplio abanico de contingencias.

6.6. Movilidad de los ingresos en España, 2004-2014

6.6.1. Movilidad como compensación de la desigualdad

Como se indicó en la sección 6.2., cuando la movilidad se analiza desde el enfoque de mecanismo de compensación de la desigualdad en el tiempo, la existencia de un alto grado de movilidad en una sociedad está asociada a una menor desigualdad en el medio o largo plazo. De este modo, la importancia que puede tener el aumento de las diferencias de ingresos en un momento dado quedaría relativizada por el efecto compensador de los movimientos de los ingresos en el largo plazo.

En este informe utilizamos el índice de Shorrocks para evaluar la movilidad de ingresos en subperiodos de cuatro años en el periodo 2004-2014. Esta medida nos permite comparar la desigualdad intertemporal (desigualdad de los ingresos agregados de cada subperiodo) con la desigualdad anual media. La medida de desigualdad utilizada es el índice de Gini. De este modo, la pregunta que nos interesaría analizar es si una situación de desigualdad en un año podría ser compensada con una mayor movilidad y, por tanto, alcanzar niveles menores de desigualdad cuando los ingresos de varios años se agregan. Es importante recordar para la interpretación de los resultados que la compensación sería nula si el índice tomara valor 1.

En primer lugar mostramos los resultados para el caso de España (Gráfico 1)[10]. Se observa que la desigualdad intertemporal es ligeramente inferior a la desigualdad anual media en todos los subperiodos. Estas diferencias resultan en un índice de Shorrocks que en todos los periodos supera el valor de 0,88. Por tanto, la movilidad reduce la desigualdad, pero de forma muy limitada. Los valores que obtenemos para España del índice están en línea con los encontrados en Gangl (2005).

En segundo lugar, en términos de la evolución de estos indicadores, se observa que mientras la desigualdad anual media

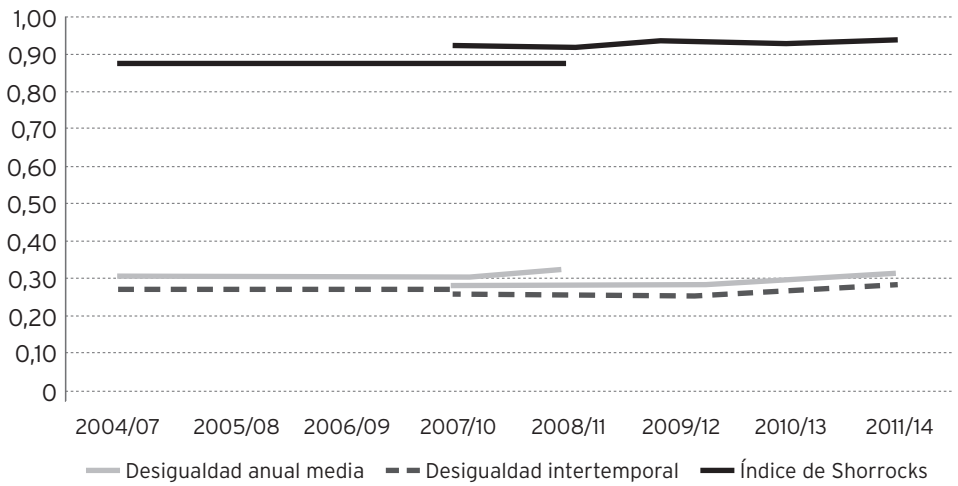
10 Hemos de advertir que los datos de movilidad pertenecen al fichero longitudinal que contiene solo a los individuos que participan en la encuesta en cuatro olas consecutivas y, por tanto, no coinciden en su totalidad con los individuos del fichero transversal, por lo que es lógico que los resultados de este capítulo no coincidan plenamente con los de capítulos anteriores calculados sobre los ficheros transversales.

permanece más estable, la desigualdad intertemporal aumenta ligeramente con el tiempo. Ambas tendencias producen conjuntamente un leve ascenso en el índice de Shorrocks, lo que evidencia un papel limitado, y decreciente en el tiempo, de la movilidad como factor compensador de la desigualdad en España en el periodo 2004-2014.

La comparación del papel moderador de la movilidad en España con respecto al del resto de países seleccionados (Gráfico 2) desvela que en ninguno de los países el efecto compensador de la movilidad es destacable. Se podría decir que al principio del periodo en España se observaba un efecto reductor de la desigualdad superior, dado el menor valor que toma el índice de Shorrocks, al de Francia, Italia y Finlandia y en un principio similar al de Reino Unido. Nuestros resultados corroboran lo ya encontrado en Ayala y Sastre (2008), Gregg y Vittori (2009) y Van Kerm y Pi Alperi (2013) en relación a la similitud de la compensación de la desigualdad a través de la movilidad en España y Reino Unido. Nuestros resultados con respecto a Italia también se corroboran en Ayala y Sastre (2008) y Van Kerm y Pi Alperi (2013). Adicionalmente, en la segunda mitad del periodo[11], España se sitúa cerca de Francia en términos del papel de la movilidad como compensadora de la desigualdad quedando solo por debajo de Finlandia. Reino Unido presenta en todo momento el menor valor del índice, es decir, la movilidad de ingresos en este país compensa la desigualdad en mayor medida que en el resto de países.

Adicionalmente, respecto a la tendencia, se evidencia que mientras en Reino Unido y Finlandia el índice de Shorrocks permanece prácticamente constante, en Francia y España es donde más aumenta el índice, perdiendo importancia el papel compensador de la movilidad en ambos

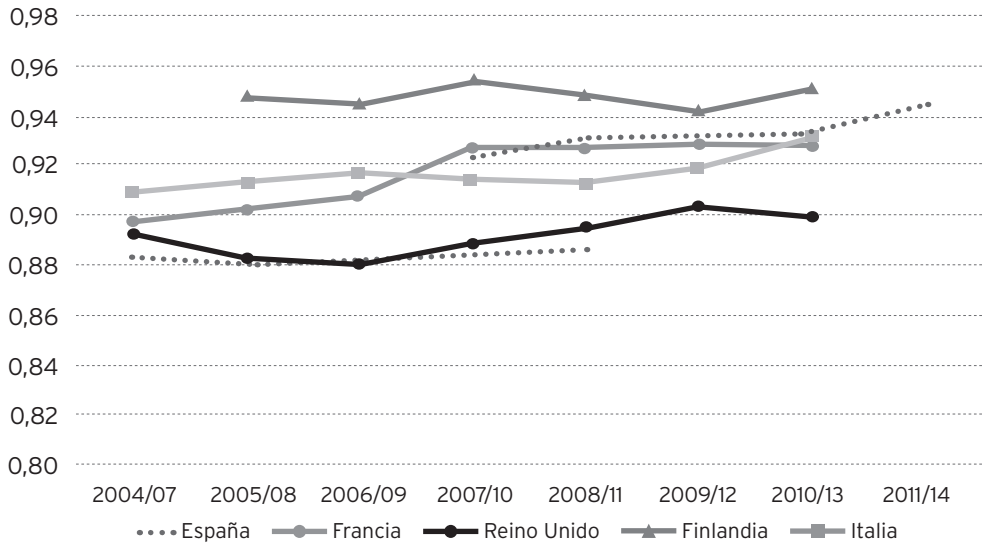
GRÁFICO 1. Índices de desigualdad y de Shorrocks para España



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

11 En este gráfico se observa el efecto del cambio de metodología en los índices de movilidad de la segunda mitad del periodo en España.

GRÁFICO 2. Índice de Shorrocks para países europeos



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

países. En Italia solo se observa un descenso del papel moderador de la movilidad al final del periodo en consideración.

Para concluir esta sección, podemos afirmar que la movilidad no juega un papel compensador de la desigualdad destacable ni en España ni en ninguno de los países ni de los periodos en consideración. Es más, en Italia, España y Francia se muestra una tendencia decreciente del efecto compensador de la movilidad a lo largo del tiempo, mientras que en Reino Unido y Finlandia la movilidad se mantiene prácticamente en los mismos niveles a lo largo del periodo. Estos resultados hay que analizarlos con cautela dado el corto periodo de cuatro años en la desigualdad intertemporal.

6.6.2. Movilidad como movimiento

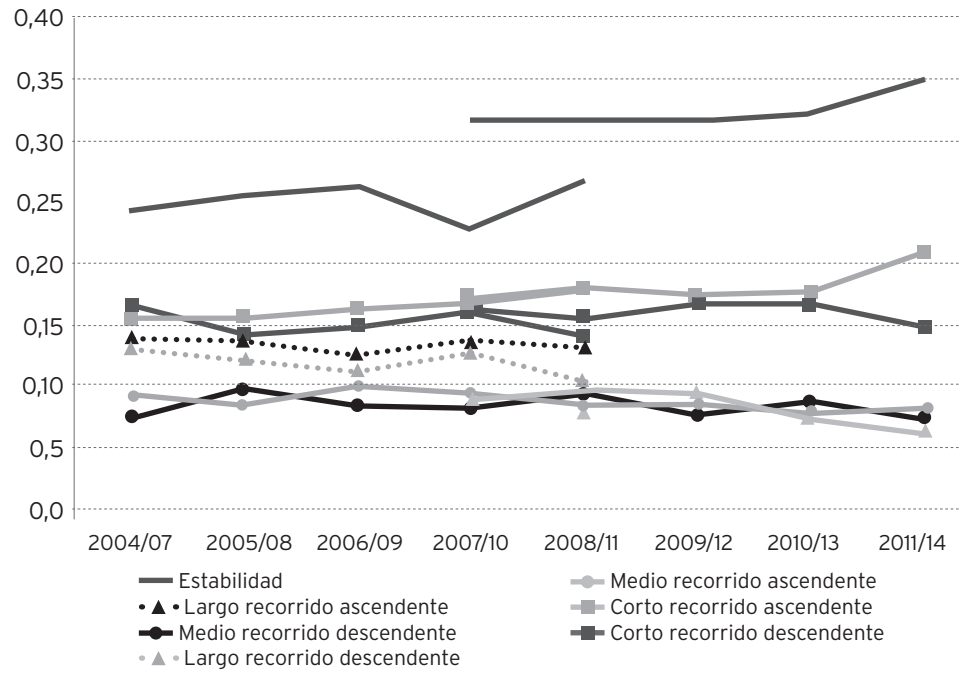
6.6.2.1. Movilidad relativa

En esta sección analizamos la movilidad relativa a través de las transiciones entre decilas de la distribución de ingresos y su dirección. En particular, calculamos la proporción de individuos que no experimentan ningún cambio y los que presentan transiciones de una, dos y tres o más decilas en la distribución de los ingresos, que llamaremos transiciones de corto, medio y largo recorrido respectivamente. Se distinguirá adicionalmente si esas transiciones son ascendentes o descendentes.

En el caso de España, en el periodo 2004-2014, representado en el Gráfico 3, existe alrededor de un 30% de individuos cuya posición relativa en la distribución de los ingresos no se ve alterada. Esta frecuencia está en la línea de la reportada por Bárcena-Martín y Moro-Egido (2014) para el periodo 2004-2010. Nótese que la estabilidad es lo más frecuente y no existe ninguna transición de las analizadas cuya frecuencia sea superior.

Las transiciones más frecuentes son las de corto recorrido, siendo las disminuciones ligeramente más abundantes que los ascensos, y además aumentan a lo largo del periodo, sobre todo en el último subperiodo. Lo menos frecuente son los

GRÁFICO 3. Frecuencia de los cambios de posición en España



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

movimientos que implican transiciones de medio recorrido. Las transiciones de amplio o largo recorrido tienen frecuencias similares a las de corto recorrido al principio del periodo y a partir de 2008-2011 se presentan con menor frecuencia, en cuantía similar a las de medio recorrido[12]. Por tanto, se evidencia que las posibilidades de mejora de amplio recorrido se vieron limitadas a raíz de la crisis económica y financiera.

En comparación con el resto de los países europeos considerados (Gráfico 4), se observa que, en primer lugar, al igual que en España, lo más frecuente es la estabilidad en la posición relativa, seguida de las transiciones de corto recorrido. Las diferencias aparecen en la magnitud de la inmovilidad. El porcentaje de individuos cuyas rentas no cambian es menor en España que en los demás países, excepto en el Reino Unido que presenta valores parecidos a España al principio del periodo. Lo menos frecuente son las transiciones de recorrido medio, aunque están muy cerca de las transiciones de amplio recorrido.

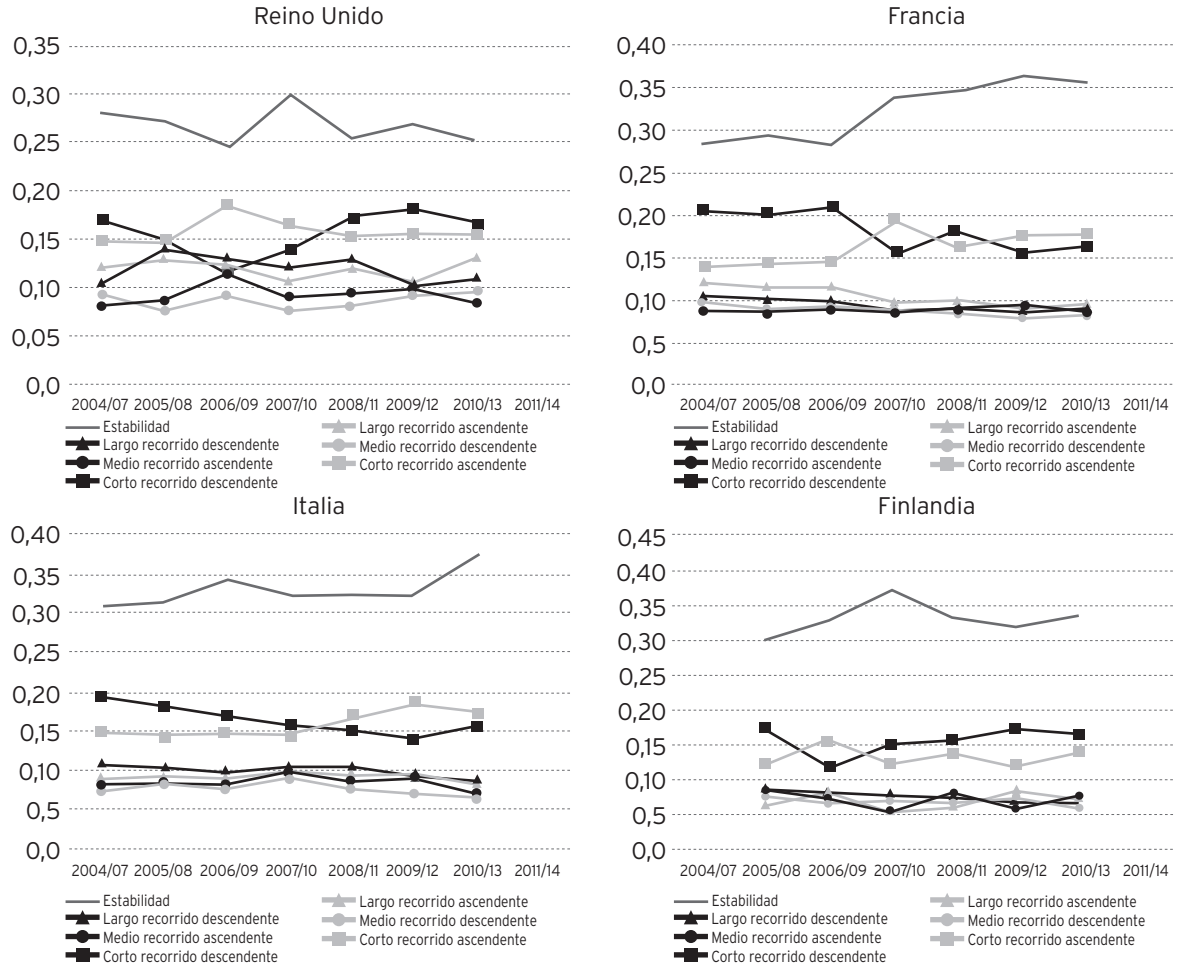
6.6.2.2. Movilidad absoluta no direccional

Pasamos ahora a considerar los cambios absolutos de los ingresos sin distinguir su dirección, utilizando el índice de Fields y OK. En el Gráfico 5 presentamos los valores de este índice tanto para España como para el resto de países para el periodo 2004-2014.

Al inicio del periodo España es el país donde se observa mayor movilidad absoluta no direccional, con valores similares

12 De nuevo, en este caso parece evidenciarse la incidencia del cambio de metodología.

GRÁFICO 4. Frecuencia de los cambios de posición en países europeos



Fuente: EUSILC, ficheros longitudinales.

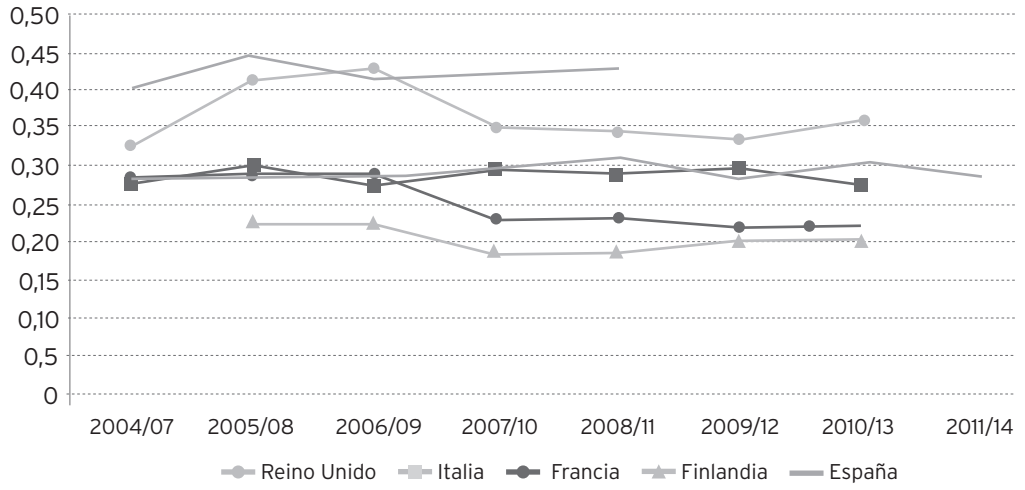
a los de Reino Unido. A partir de 2008 la movilidad disminuye y se sitúa en niveles similares a los de Italia y siempre por encima de Finlandia y Francia.

Por tanto, podemos afirmar que, en España, la movilidad como cambio de ingresos, sin tener en cuenta el sentido del cambio, se ha mantenido o reducido en la segunda mitad del periodo analizado, coincidiendo el periodo de incremento de pobreza y desigualdad con el de estabilización de la movilidad absoluta no direccional.

6.6.2.3. Movilidad absoluta direccional

En esta sección el interés se centra en determinar qué proporción de individuos sufren variaciones en el ingreso, clasificando dichas variaciones no solo por la magnitud de dichas variaciones sino también por el sentido, ascendente o descendente, de las mismas. Como se expuso en la sección 6.2., calculamos la frecuencia de los movimientos de alta (baja) variabilidad cuando dichos movimientos de ingresos son superiores (inferiores) al 25%. Se distingue entre ganancias y pérdidas de ingresos. Este análisis es distinto al que se desarrollaba en el apartado 6.6.2.1., en el que el individuo compara su posición en la distribución de ingresos con su posición en el pasado. En esta sección comparamos el cambio en los ingresos entre dos

GRÁFICO 5. Índice de Fields y Ok

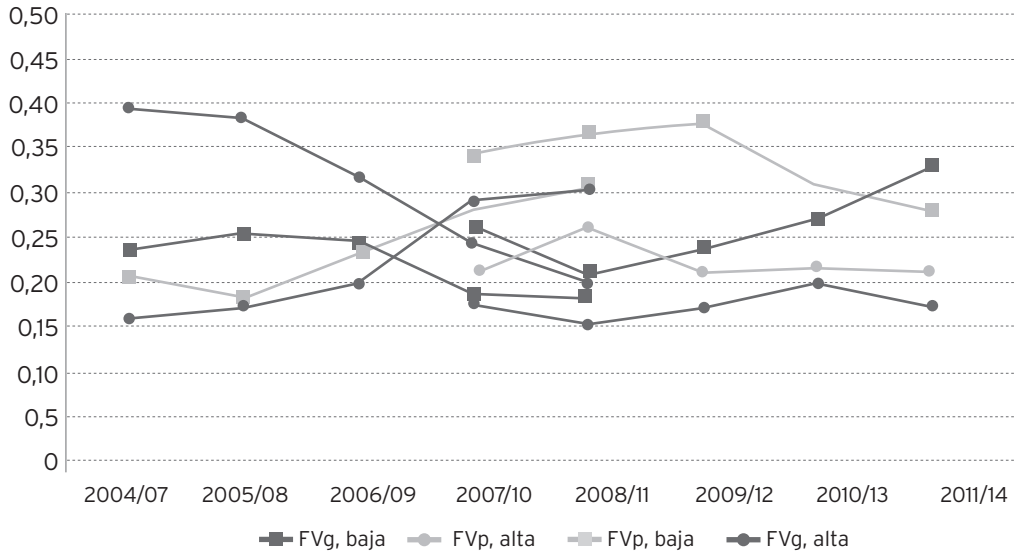


Fuente: EUSILC, ficheros longitudinales.

momentos del tiempo que distan cuatro años. Este análisis complementa al anterior ya que un cambio de posición no implica cambio en los ingresos y viceversa.

En el caso de España (Gráfico 6), al principio del periodo alrededor del 45% de los individuos experimentan baja variabilidad de los ingresos (el 24% tiene ganancias de ingresos, $FV_{g,\,baja}$, y un 21% pérdidas de ingresos, $FV_{p,\,baja}$), mientras que al final del periodo la baja variabilidad es más frecuente (el 61% de los individuos, ahora el 28% son ganancias y un 33% son pérdidas). Se observa, adicionalmente, que entre estos individuos con baja variabilidad de ingresos son más frecuentes las ganancias que las pérdidas hasta el subperiodo 2006/2009, para pasar a ser claramente

GRÁFICO 6. Frecuencia de la variación de los ingresos en España



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

mayores las pérdidas de ingresos y en el último subperiodo, 2011/2014, de nuevo se invierte la situación.

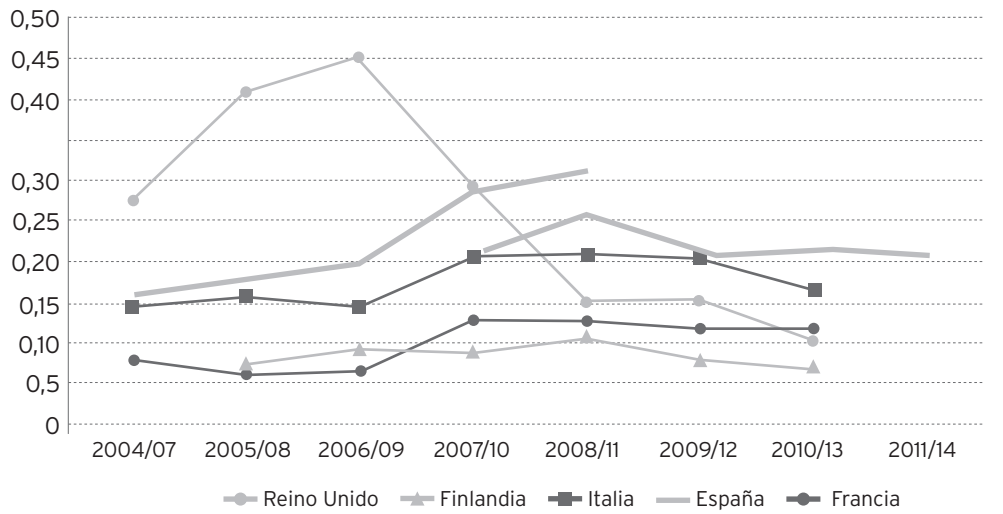
En relación a la alta variabilidad, al principio del periodo había un 45% de individuos experimentando estos cambios (un 39% de ganancias, $FV_{g,\,alta}$ junto con un 16% de pérdidas, $FV_{p,\,alta}$). Alrededor del subperiodo 2007/2010 esta situación se invierte, lo que implica que un 18% de individuos experimentan ganancias de ingresos y un 21% pérdidas de ingresos.

Por tanto, en el caso de España al principio del periodo los movimientos de baja variabilidad son menores que los de alta variabilidad, y las ganancias son más frecuentes que las pérdidas para ambas variabilidades. Este comportamiento se invierte a partir del periodo 2009/2012, donde las ganancias son menos frecuentes que las pérdidas y los movimientos de baja variabilidad son mayores a los de alta variabilidad. Por tanto, a partir de la crisis, parece que las mejoras en los ingresos son menos frecuentes y aún menos las que implican mayores ganancias. Por tanto, esto evidencia un estancamiento en situaciones de menores ingresos.

La comparación de España con los países europeos seleccionados (Gráfico 7) se presenta solo para movimientos de alta variabilidad. España presenta el mayor porcentaje de individuos cuyos ingresos descienden más de un 25%, pérdidas de alta variabilidad, con excepción del Reino Unido, hasta el periodo 2007/2010. Este porcentaje va creciendo en el tiempo no solo en España, como vimos anteriormente, sino también en Francia e Italia. Finlandia y Reino Unido presentan comportamientos diferentes. Finlandia exhibe la menor frecuencia de pérdidas de alta variabilidad y esta frecuencia permanece relativamente estable en el tiempo. En Reino Unido, la tendencia es decreciente y muy marcada a partir del periodo 2006/2009. Al inicio del periodo Reino Unido era el país con mayor porcentaje de pérdidas y termina siendo el segundo país con el menor porcentaje.

Si la comparación entre países europeos la hacemos en términos de la proporción de individuos que aumentan sus ingresos en más de un 25% (ganancias de alta variabilidad) observamos que, al principio

GRÁFICO 7. Frecuencias de pérdidas de ingresos de alta variabilidad en Europa



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

del periodo, España y Francia presentan la mayor frecuencia de ganancias, sin embargo, al final del periodo los cuatro países, a excepción de Reino Unido, presentan frecuencias similares. Además, vemos que las ganancias de alta variabilidad presentan tendencia decreciente en todos los países, con la excepción de Reino Unido cuya tendencia es creciente y con pendiente pronunciada (Gráfico 8).

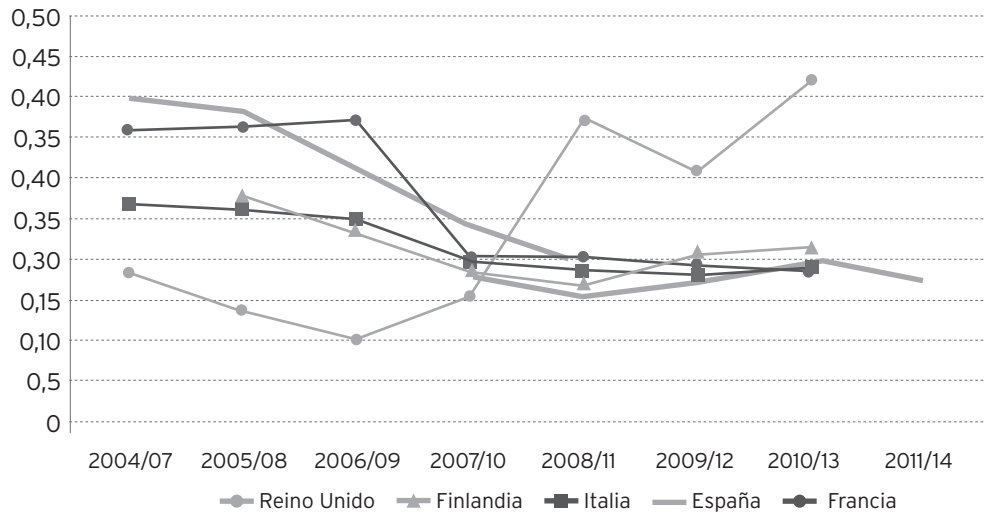
Por tanto, España, en comparación con el resto de países europeos analizados, a excepción de Reino Unido, es el país con mayor frecuencia de pérdidas y con frecuencias de ganancias similares al resto de países. Adicionalmente, España presenta una tendencia de movilidad, en términos de cambios de ingresos, similar a Italia en lo que se refiere a las pérdidas, y similar a Francia en las ganancias. Reino Unido es el país que más difiere, presentando una tendencia decreciente de la frecuencia de las pérdidas y una tendencia creciente de las ganancias.

Hasta el momento, los cambios de ingresos se han analizado sin distinguir, entre otras características, ni por la posición que ocupaba el individuo en la distribución de ingresos, ni por las características del individuo tales como la edad, la educación, el sexo, etc. A continuación presentamos este análisis desglosado por características para detectar si los resultados de movilidad absoluta direccional se concentran en individuos con determinadas características. Finalmente, analizaremos el efecto del sistema de prestaciones e impuestos sobre la movilidad absoluta direccional de los ingresos en España.

Movilidad absoluta direccional: posición del individuo en la distribución del ingreso

En este apartado analizamos la incidencia de la movilidad absoluta direccional según la posición que los individuos ocupan en la distribución de los ingresos. Para ello dividimos a los individuos en cinco grupos de igual tamaño según su nivel de ingresos en el periodo inicial. En cada uno de estos grupos, denominados quintiles calculamos la frecuencia de los cambios en los ingresos según su magnitud y sentido.

GRÁFICO 8. Frecuencia de ganancias de ingresos de alta variabilidad en Europa



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

Una de las primeras conclusiones que se pueden obtener de este análisis (Gráfico 9) es que existen diferencias por quintiles, o posición que el individuo ocupa en la distribución de ingresos, en la frecuencia de las ganancias y pérdidas de ingresos.

En el primer quintil, donde se sitúan los individuos con los ingresos más bajos, la proporción de individuos con pérdidas, tanto de alta como de baja variabilidad, es mucho menor que la proporción de individuos que experimentan ganancias de ingresos. Estas diferencias disminuyen con el tiempo, debido fundamentalmente a la tendencia marcadamente decreciente en el tiempo de las ganancias de alta variabilidad (pasan de tener una frecuencia del 70% al 40%). En cambio, el resto de movimientos presentan una tendencia ligeramente creciente.

En el segundo quintil, ingresos medios-bajos, se presentan los mismos patrones que en el primer quintil, pero en este caso la frecuencia de las ganancias de alta variabilidad no se distancia tanto del resto de frecuencias, a pesar de ser mayor al principio del periodo y mostrar tendencia decreciente (pasando del 50% al 20%). En el tercer quintil, se comienza a vislumbrar una inversión en las frecuencias de pérdidas y ganancias, comenzando a ser más frecuentes las pérdidas de ingresos que las ganancias desde mitad del periodo. Este patrón se hace más claro en el cuarto quintil y aún más en el quinto quintil, donde la frecuencia de pérdidas de ingresos supera a la de los que experimentan ganancias, sobre todo para los movimientos de baja variabilidad, que acaba presentando un 40% de los individuos al final del periodo. En el quinto quintil las ganancias de ingresos de alta variabilidad son menos frecuentes, no superando el 10%. Nótese que la tendencia decreciente para las ganancias de ingresos de alta variabilidad es recurrente en todos los quintiles de la distribución del ingreso.

Para concluir, se observa que los individuos situados en la cola baja de la distribución experimentan con más frecuencia aumentos de ingresos de amplia variabilidad, mientras que los individuos en la cola alta de la distribución experimentan con más frecuencia reducciones en los ingresos de baja variabilidad. Hallazgos similares se encuentran en Cantó y Ruiz (2015) para España. Además, la tendencia de las ganancias de amplia variabilidad es decreciente en el periodo considerado, mientras que las pérdidas de ingresos de baja variabilidad presentan tendencia ligeramente creciente.

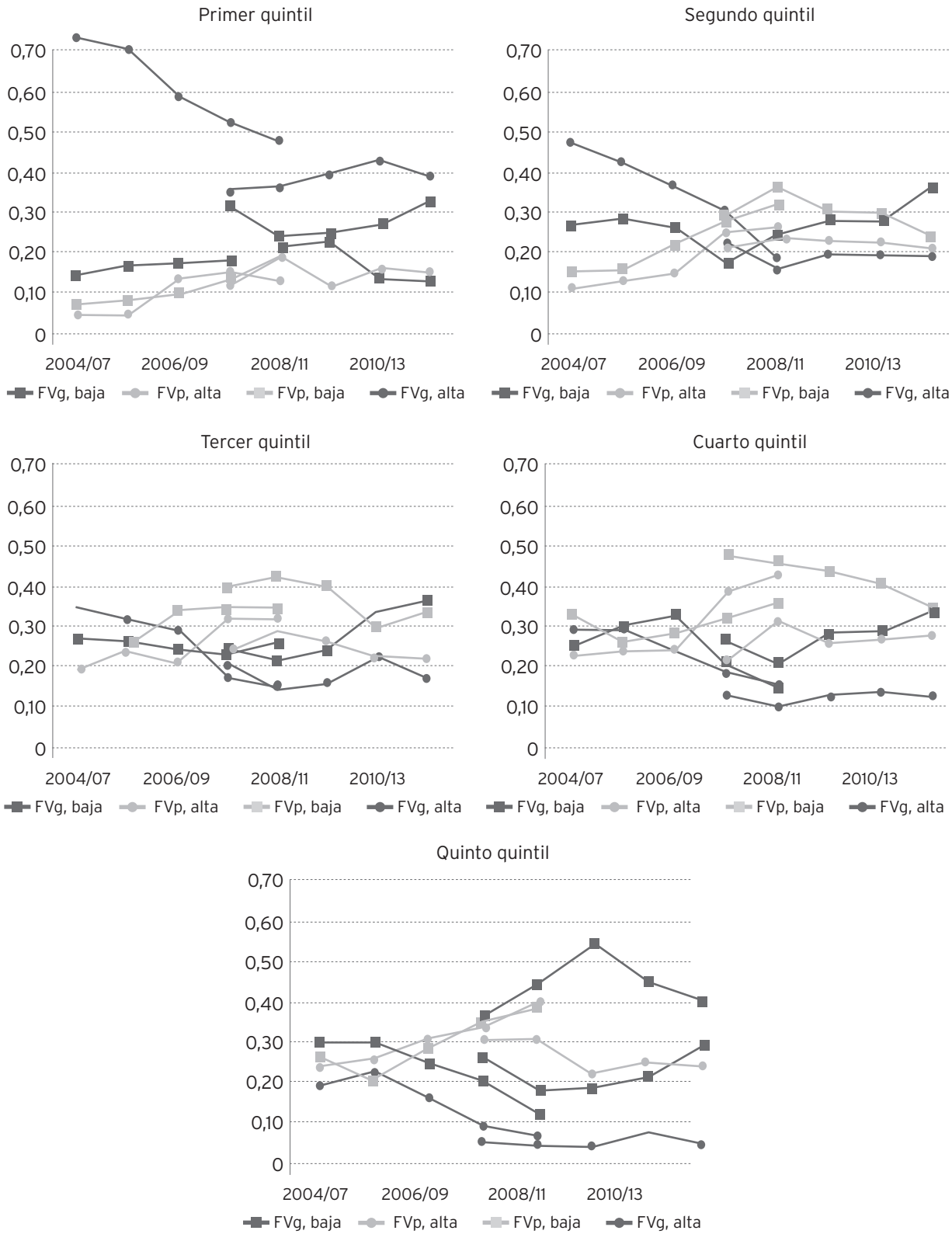
Movilidad absoluta direccional: características de la población

En este apartado, analizamos la movilidad absoluta direccional de los ingresos en España para distintos grupos de población, es decir, por edad, por nivel educativo y por sexo. Para simplificar el análisis, nos centramos en los cambios de alta variabilidad.

En el análisis por edad, consideramos cuatro grupos en los que dividimos la población: los menores de 25 años (jóvenes), los comprendidos entre 25 y 45 años (adultos-jóvenes), entre 45 y 65 años (adultos-mayores) y los mayores de 65 años (mayores).

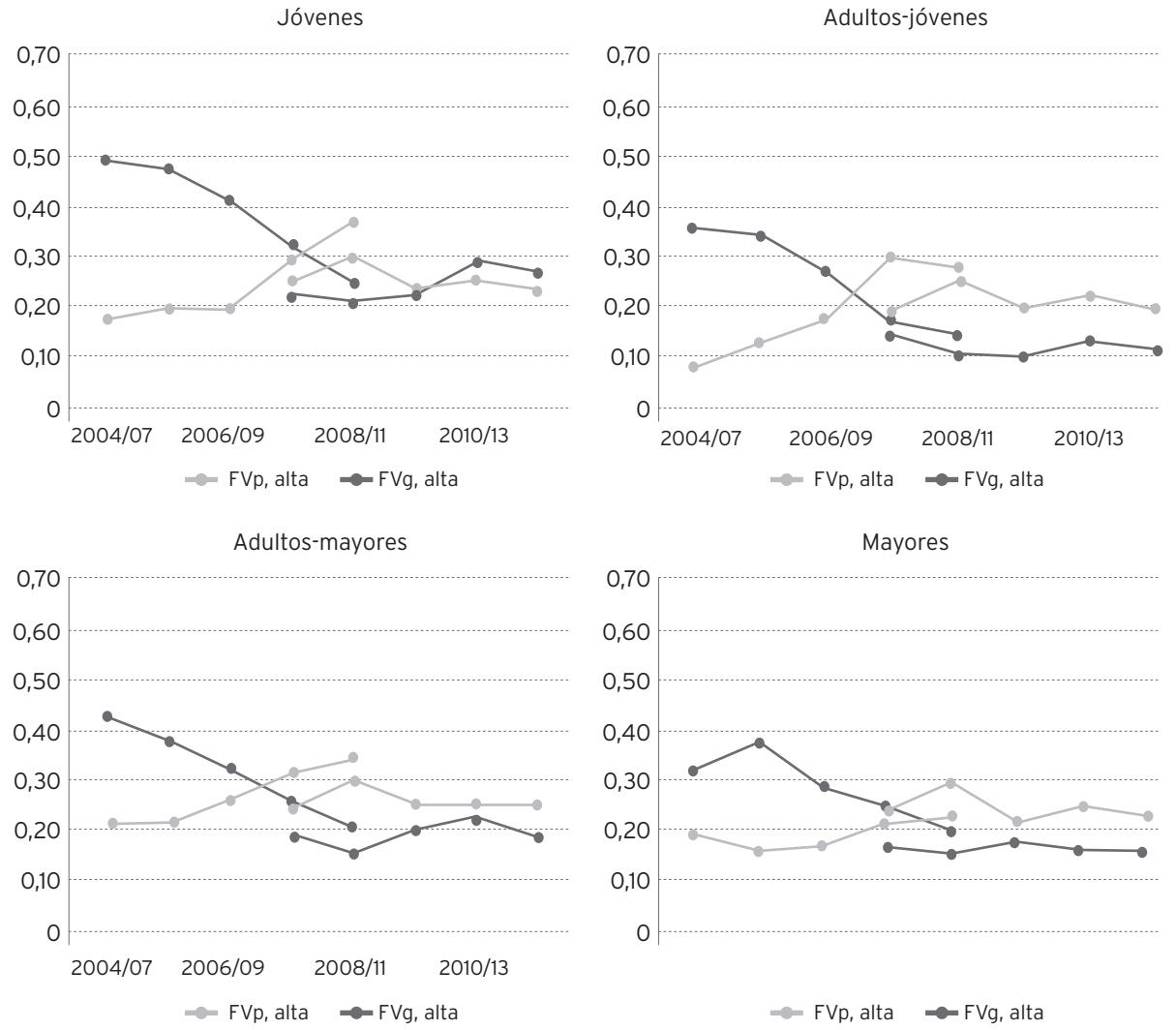
En todos los grupos de edad se observa un patrón común (Gráfico 10). En los primeros años del periodo observado, la proporción de individuos que experimentan ganancias es mayor que la proporción que sufre pérdidas. Sin embargo, en la segunda parte del periodo considerado, las frecuencias de las pérdidas y ganancias se aproximan en todos los grupos de edad. La única excepción se observa en el caso de los adultos-jóvenes (25-45 años), en el que las frecuencias de las disminuciones

GRÁFICO 9. Movilidad absoluta direccional por quintiles en España



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

GRÁFICO 10. Movilidad absoluta direccional por edad en España



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

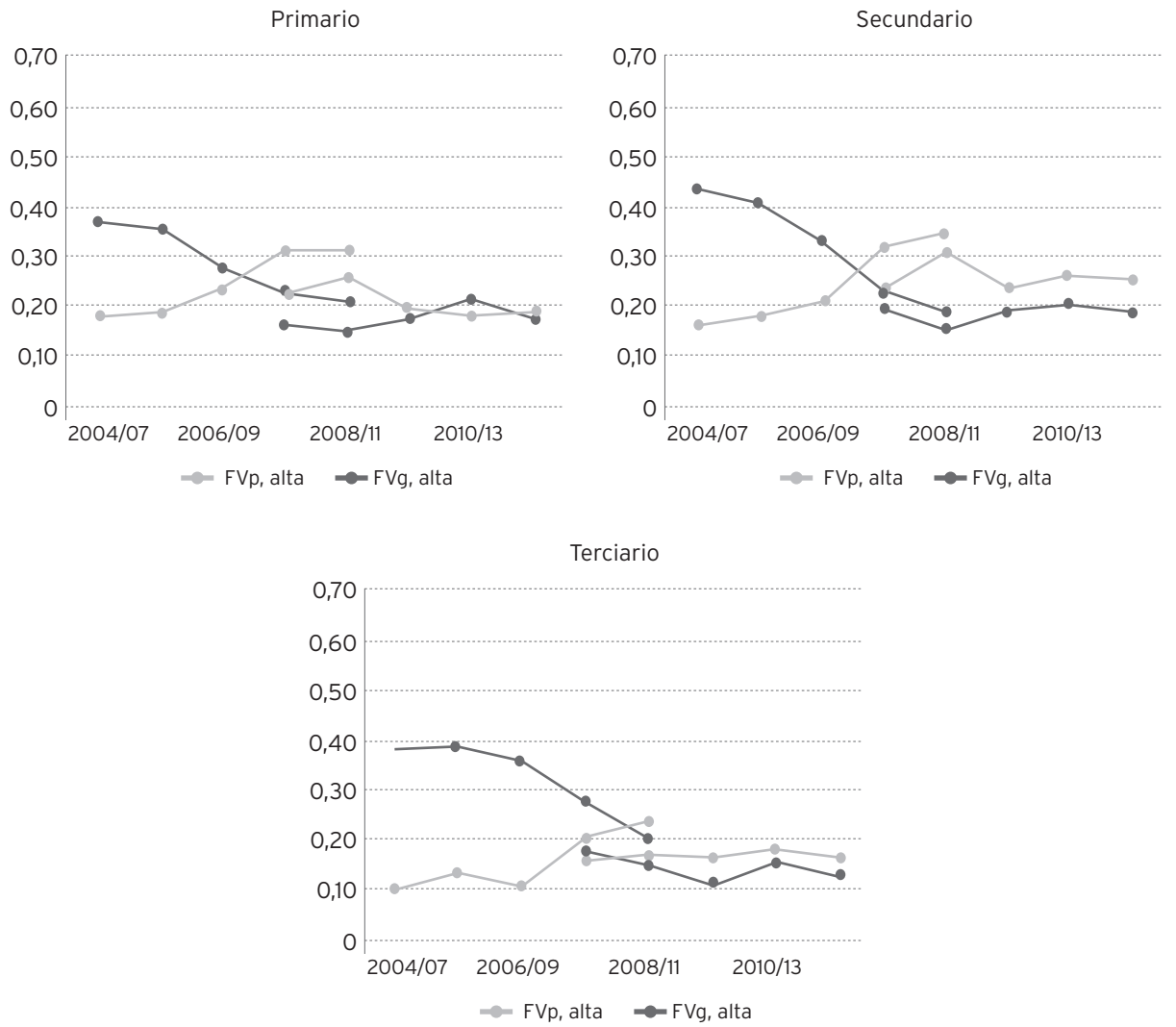
continúan siendo significativamente superiores a la frecuencia de los aumentos.

Adicionalmente, se observa que en el grupo de los individuos de mayores de 65 años la frecuencia de pérdidas de ingresos es menor que en el resto de grupos, hecho estrechamente ligado a la estabilidad de las pensiones como principal fuente de ingresos de este grupo de edad. La diferencia en la frecuencia de pérdida de ingresos de los mayores de 65 años en relación al resto de grupos se acentúa con el tiempo. El grupo de los jóvenes, sin embargo, experimenta más ganancias de ingresos que el resto de grupos, pero esta distancia va disminuyendo con el tiempo.

Si tenemos en cuenta los niveles educativos, clasificados como primario, secundario y terciario, encontramos que en todos ellos la frecuencia de pérdidas de ingresos es inferior a la de ganancias de ingresos al principio del periodo. La tendencia decreciente de las ganancias junto con la creciente de las pérdidas, provoca

que, en la segunda parte del periodo, las pérdidas y ganancias para los niveles de educación primario y terciario se igualen alrededor del 20%. En el caso del nivel educativo secundario, se observa que las pérdidas superan a las ganancias en 10 puntos porcentuales al final del periodo (Gráfico 11). Sin embargo, la evolución de las pérdidas y ganancias presenta diferencias, si bien no en las tendencias como hemos descrito anteriormente, sí en el momento en que se invierten las diferencias. En el caso de los individuos con nivel educativo primario y secundario, las frecuencias de ganancias y pérdidas se igualan antes del periodo 2007-2010, mientras que para el nivel de educación terciario este cambio se produce sobre el periodo 2008-2011 En resumen, podemos afirmar que aquellos que tienen un nivel educativo más alto tardaron más en reducir la frecuencia de las ganancias de ingresos y más en aumentar la frecuencia de las pérdidas o de ingresos. Por tanto, parece que cuan-

GRÁFICO 11. Movilidad absoluta direccional por nivel educativo en España



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

to mayor es el nivel educativo más tarda en tener efecto el ciclo económico sobre la volatilidad de los ingresos.

En relación a la frecuencia de los cambios de ingresos por sexo (Gráfico 12), no se observan diferencias llamativas. En ambos casos, los aumentos son más frecuentes que las pérdidas a comienzos del periodo, pero a finales del mismo presentan cierta tendencia a la convergencia alrededor del 20%, aunque siendo ligeramente superiores las diminuciones. Por tanto, en ambos sexos se observa una suave tendencia creciente de las pérdidas y una tendencia decreciente acentuada de las ganancias.

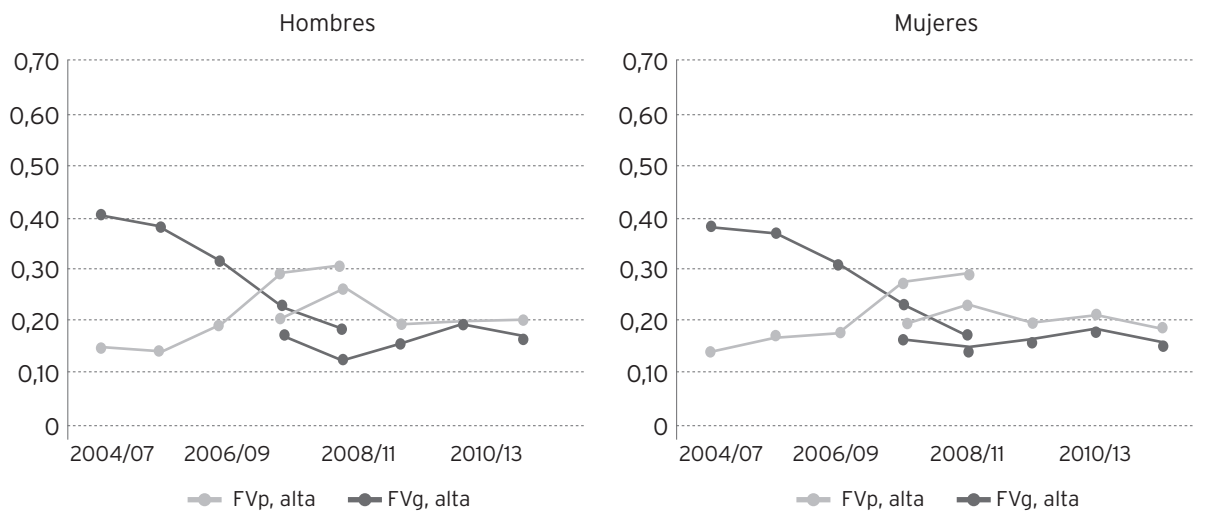
Por tanto, podemos concluir que el análisis por perfiles de población revela que existen ciertas diferencias por edad y por nivel educativo, mientras que las diferencias por género no parecen ser significativas. En particular, las pérdidas de ingresos son menos frecuentes en los individuos mayores y en los individuos con educación terciaria, mientras que son más más frecuentes en los adultos. Sin embargo, las ganancias de ingresos son más frecuentes en los individuos jóvenes y en los individuos con educación terciaria.

Movilidad absoluta direccional: análisis del efecto del sistema de prestaciones e impuestos

En esta sección evaluamos el impacto de la actuación del sector público a través de las políticas redistributivas sobre la movilidad absoluta direccional en España. Concretamente, nos planteamos si el porcentaje de individuos que sufren alta variabilidad de ingresos, tanto pérdidas como ganancias, se modifica si consideramos los ingresos de mercado, es decir, los ingresos antes de la intervención del Estado (sustraemos a la renta disponible las transferencias monetarias y agregamos los impuestos directos).

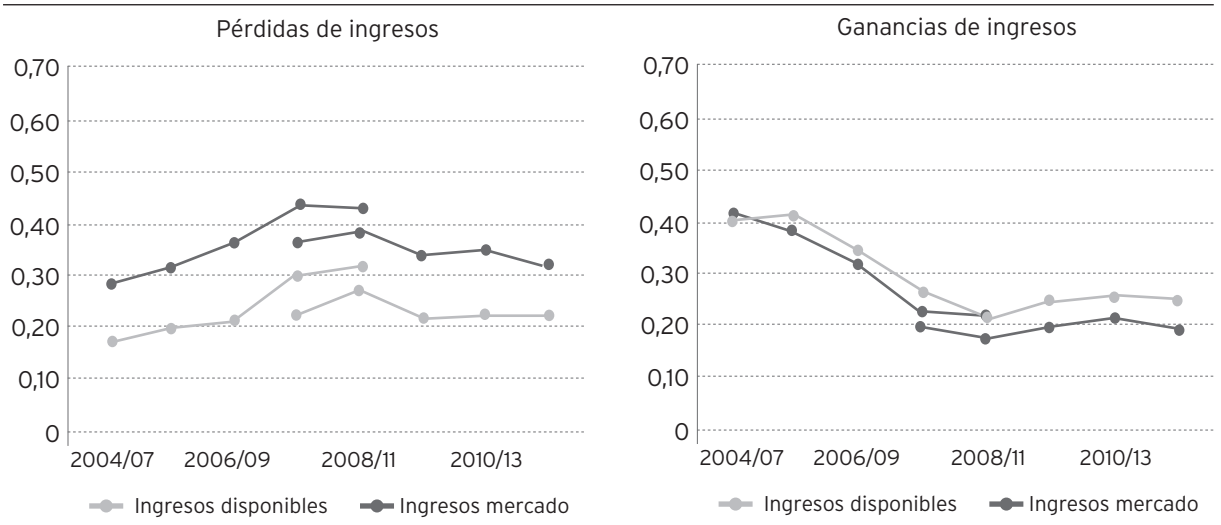
El sistema de prestaciones e impuestos consigue amortiguar de forma notable la frecuencia de las pérdidas de ingreso de mercado (Gráfico 13). Sin embargo, el impacto de la actuación del sector público sobre las ganancias de ingreso ha variado a lo largo del periodo, aumentando la frecuencia de las

GRÁFICO 12. Movilidad absoluta direccional por género en España



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

GRÁFICO 13. Movilidad absoluta direccional antes y después de la intervención del Estado



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

ganancias en los primeros años del periodo analizado, y disminuyéndola al final, pero en ningún caso el impacto del sistema de transferencias e impuestos sobre las ganancias alcanza la magnitud observada para las pérdidas de ingreso.

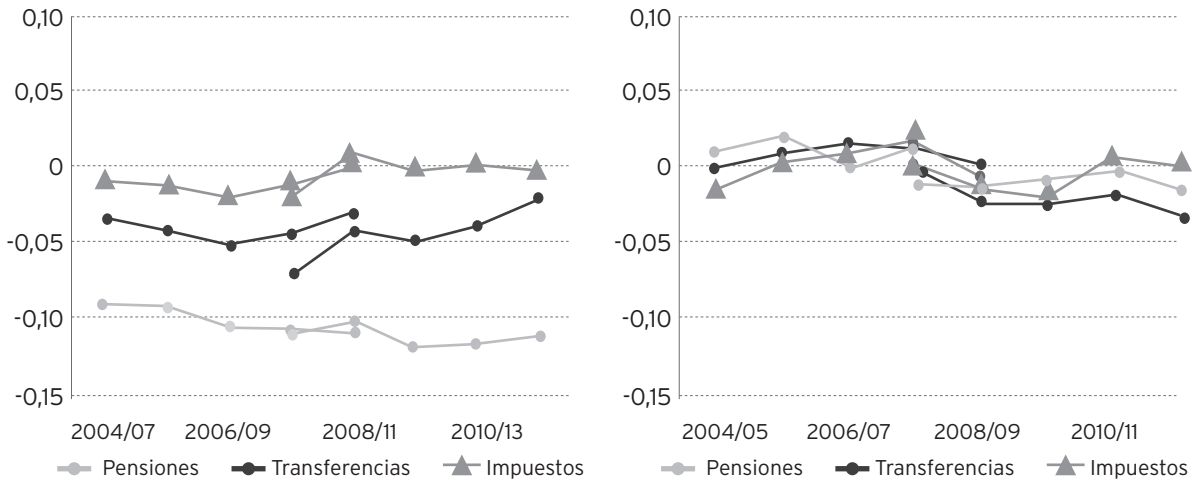
Las políticas redistributivas reducen la frecuencia de pérdidas de ingresos en 15 puntos porcentuales aproximadamente durante todo el periodo observado, mientras que llega a aumentar la frecuencia de las ganancias en tres puntos porcentuales en el periodo 2006/2008, y como máximo la disminuye en seis puntos porcentuales en 2009/2012.

Dada la diferente estructura de la actuación del Estado, es interesante profundizar en el análisis de la actuación del sector público sobre la movilidad, distinguiendo entre transferencias monetarias e impuestos. La ECV recoge información desagregada sobre transferencias monetarias de carácter público recibidas por los hogares que podemos clasificar en los siguientes grupos: prestaciones de jubilación y supervivencia; prestaciones por desempleo, invalidez y otras prestaciones sociales (ayuda por familia o hijos, vivienda, estudios, asistencia social y prestaciones por enfermedad). Igualmente proporciona información sobre los impuestos directos pagados por los hogares (impuesto sobre el patrimonio y sobre la renta y cotizaciones sociales). Dado que las prestaciones por jubilación y por supervivencia suponen más de un 70% del total de transferencias y la mayoría de ellas son de carácter contributivo, este tipo de prestación podría ser considerado como rentas diferidas del trabajo. Por ello conviene mantener separadas las prestaciones de jubilación y supervivencia del resto de prestaciones sociales.

Por tanto, el análisis del impacto de la actuación pública sobre la movilidad lo realizamos de forma separada distinguiendo tres grupos: las prestaciones por jubilación y por supervivencia (pensiones de aquí en adelante), el resto de prestaciones y los impuestos (Gráfico 14).

En particular, se aprecia que las pensiones tienen un notable efecto amortiguador de las pérdidas de ingresos. El resto de pensiones también reducen la frecuencia de las pérdidas, pero con menor impacto.

GRÁFICO 14. Movilidad absoluta direccional por partidas de la intervención del Estado



Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

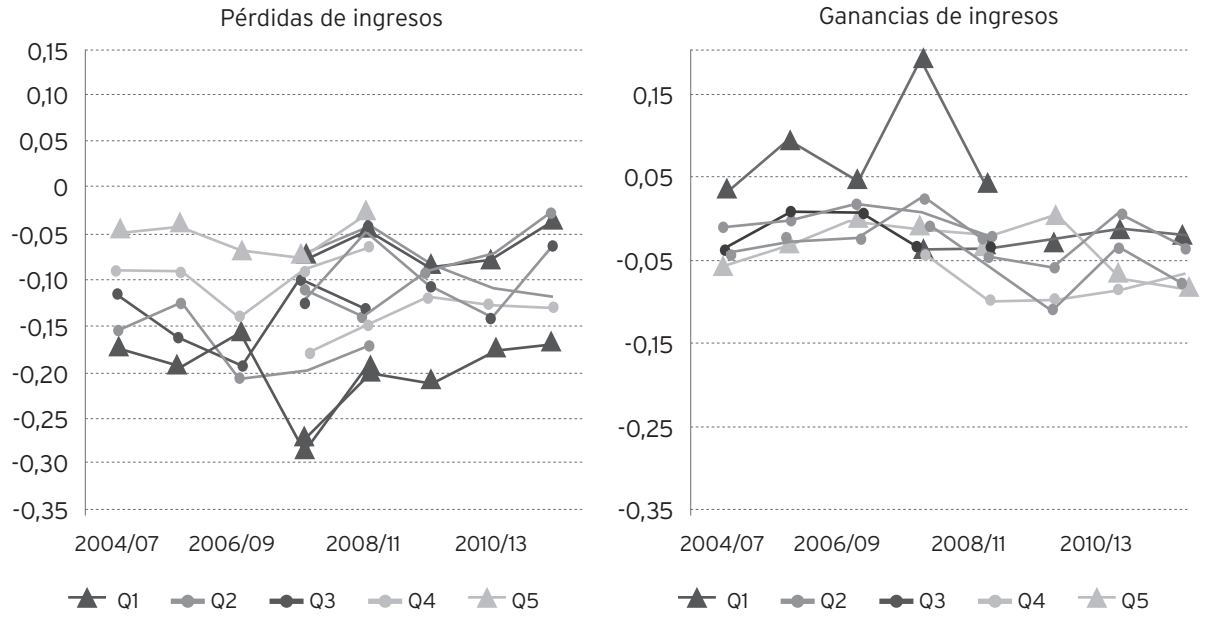
Por último, los impuestos apenas tienen efecto sobre las pérdidas de ingreso, especialmente en la última parte del periodo analizado. Las diferencias de efecto entre las pensiones y el resto de partidas de intervención pública sobre las pérdidas de ingresos se acentúan a lo largo del tiempo, debido a que las pensiones aumentan su impacto, mientras que el resto de prestaciones lo reducen, especialmente, en el último subperiodo, 2011/2014. El análisis desglosado del papel del sistema de transferencias e impuestos por edad revela que el efecto de las partidas de intervención pública sobre las ganancias de ingresos no difiere por edad, mientras que sí hay efectos diferenciados por edad en el caso del impacto del sistema de intervención pública sobre las pérdidas de ingresos. En particular, las pensiones amortiguan más las pérdidas de ingresos principalmente en los individuos de más de 65 años, como era de esperar. Asimismo, el resto de prestaciones tienen mayor impacto sobre los individuos de mediana edad, alrededor de seis puntos porcentuales, mientras que los impuestos no presentan ningún efecto diferenciado por edad.

Un análisis detallado por quintilas nos permite conocer si el impacto del sistema redistributivo sobre la movilidad de ingresos varía en función de la posición que ocupan los individuos en la distribución de ingresos (Gráfico 15).

En relación con las pérdidas de ingreso observamos, en el Gráfico 15, que el impacto de las políticas redistributivas permite reducir la frecuencia de las disminuciones de ingresos en todas las quintilas, pero con más incidencia en las quintilas inferiores. En particular, la reducción de la frecuencia de las pérdidas se sitúa en torno a 20 puntos porcentuales en primera quintila, con la particularidad de que el sistema redistributivo llega a reducir 30 puntos porcentuales en el subperiodo 2007/2010.

En cuanto a las ganancias de ingreso, al principio del periodo analizado el conjunto de prestaciones e impuestos tenía una incidencia significativa sobre el primer quintil, donde promueve la frecuencia de

GRÁFICO 15. Movilidad absoluta direccional por partidas de la intervención del Estado

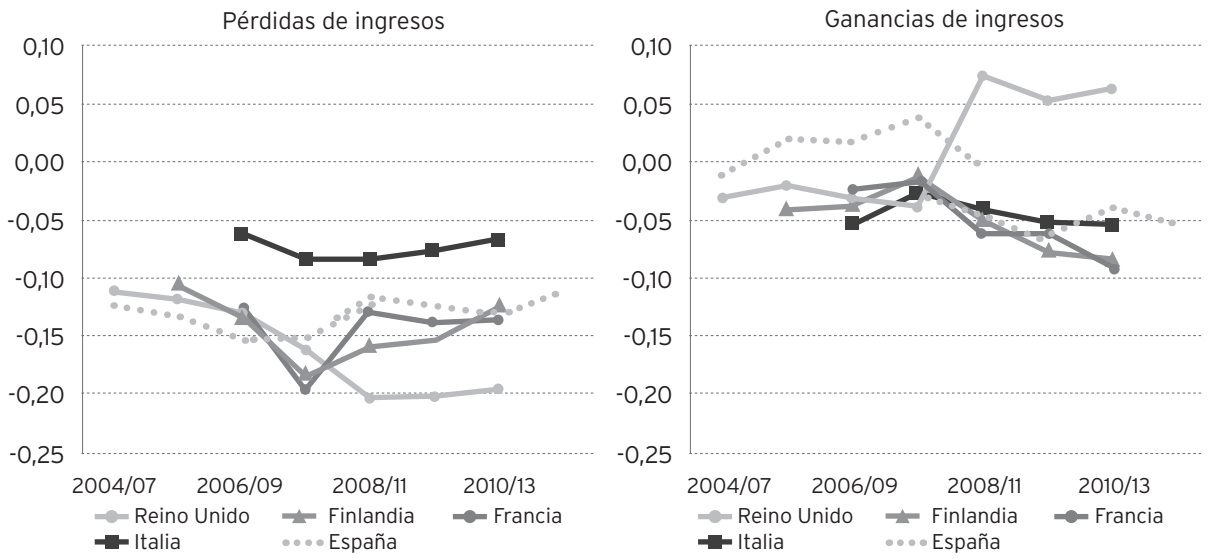


Fuente: ECV, ficheros longitudinales.

ganancias de ingresos. Sin embargo, en el resto de las quintilas el sistema redistributivo apenas tiene incidencia sobre las ganancias. En la segunda parte del periodo, el efecto redistributivo en la primera quintila ha ido desapareciendo paulatinamente hasta igualarse con el efecto de las quintilas segunda y tercera, provocando que los ingresos más bajos perciban con menor frecuencia ganancias de ingreso. Este efecto, inesperado, proviene de los impuestos y de la partida de transferencias distintas de las pensiones, que está fundamentalmente compuesto por las prestaciones de desempleo. Por tanto, las prestaciones distintas de las pensiones y los impuestos han permitido contener las pérdidas de ingresos de los más desfavorecidos a lo largo del periodo, pero no han podido mantener el papel promotor de las ganancias de ingresos de este colectivo.

A continuación comparamos la situación de España con el contexto europeo (Gráfico 16). Observamos que el papel de las transferencias e impuestos como amortiguador de las pérdidas de ingreso es evidente en todos los países europeos analizados, pero exhibiendo una distinta intensidad. Las políticas distributivas italianas son las que menos contribuyen a reducir la frecuencia de las pérdidas de ingreso, mientras que en el Reino Unido las transferencias e impuestos han intensificado su papel de manera sorprendente a lo largo del periodo, comenzando en niveles similares al resto de países y llegando casi a duplicar su efecto y, por tanto, terminando como una de las intervenciones que más frenan las reducciones de ingresos. Las políticas en Francia y Finlandia tienen impactos similares a las políticas españolas, aunque el sistema redistributivo de Francia y Finlandia durante el comienzo de la crisis parece que fue más efectiva en la reducción de la frecuencia de las pérdidas de ingreso.

GRÁFICO 16. Movilidad absoluta direccional por partidas de la intervención del Estado en una perspectiva europea



Fuente: EUSILC, ficheros longitudinales.

El impacto de las transferencias e impuestos sobre las ganancias de ingresos, de forma genérica, ha sido casi neutro al comienzo del periodo y ha limitado los incrementos de ingreso al final. Solo en España, hasta 2007/2010, y en Reino Unido, desde esta fecha, las transferencias e impuestos han permitido incrementar la frecuencia de las ganancias. Por tanto, podemos concluir que las políticas distributivas en España no tienen un papel significativamente distinto del resto de países analizados.

Conclusiones

En este capítulo se ha analizado la movilidad intrageneracional en el periodo 2004-2014 en España, y en términos comparados con una serie de países europeos. Las principales características de la dinámica de los ingresos en España que se ponen de manifiesto son:

- La movilidad tiene un limitado papel compensador de la desigualdad en España y en los países europeos analizados. Adicionalmente, en España, Italia y Francia este efecto compensador ha disminuido a lo largo del periodo considerado. En el Reino Unido, el efecto compensador de la movilidad es el mayor y se ha mantenido prácticamente constante.
- La movilidad como cambios en la posición relativa en la distribución de ingresos muestra que, en España, como en el resto de países europeos, a comienzos del periodo observado, lo más frecuente es la estabilidad de los ingresos (alrededor de 30 de cada 100 individuos), seguido de los movimientos de corto alcance (alrededor de 15 de cada 100 individuos suben una decila en la distribución y otros 15 bajan una decila). A partir de la crisis se reduce la movilidad de amplio recorrido significativamente. España es la que menos movilidad relativa presenta de entre los países considerados, a excepción de Reino Unido.

- España presenta, por detrás de Reino Unido, la mayor movilidad de ingresos sin distinguir la dirección de los mismos.
- La movilidad como cambio absoluto en los ingresos muestra que, en España, a principios del periodo hay más individuos que sufren movimientos de alta variabilidad de ingresos (55 de cada 100 individuos) que los que sufren movimientos de baja intensidad (45 de cada 100 individuos); en ambos casos la frecuencia de las ganancias superaba a la de pérdidas. Sin embargo, al final del periodo, los movimientos de baja intensidad son más frecuentes, afectando a 61 de cada 100 individuos, superando la frecuencia de las pérdidas a las ganancias. Por tanto, a partir de la crisis parece que las mejoras en los ingresos son menos frecuentes y aún menos las que implican mayores ganancias, evidenciándose un estancamiento en situaciones de menores ingresos.
- En comparación con el resto de países europeos analizados, España es el país con mayor frecuencia de pérdidas de ingresos, quizá debido a la mayor incidencia de la pérdida de empleo. Sin embargo, España presenta frecuencias de ganancias de ingresos similares al resto de países, con la excepción del Reino Unido. Adicionalmente España presenta, al igual que Italia, Francia y Finlandia, una tendencia creciente de la frecuencia de las disminuciones y una tendencia decreciente de los aumentos de ingresos. Reino Unido presenta tendencias opuestas.
- La movilidad absoluta direccional presenta alguna característica específica si diferenciamos por la posición que ocupa el individuo en la distribución. Los individuos situados en la cola baja de la distribución experimentan con más frecuencia aumentos de ingresos, mientras que los individuos en la cola alta de la distribución experimentan con más frecuencia reducciones en los ingresos, aunque preferentemente de baja variabilidad. Se observa además que la tendencia de la frecuencia de los aumentos es decreciente y la de las disminuciones es creciente en todos los tramos de la distribución.
- Las características sociodemográficas de los individuos afectan de manera diferencial a los resultados de la movilidad absoluta direccional. En particular, las pérdidas de ingresos son menos frecuentes en los individuos mayores y en los individuos con educación terciaria, mientras que son más frecuentes en los adultos. Sin embargo, las ganancias de ingresos son más frecuentes en los individuos jóvenes y en los individuos con educación terciaria.
- El papel que juegan las transferencias e impuestos directos sobre los principales resultados descritos de movilidad absoluta direccional pone de manifiesto que las transferencias, y especialmente las pensiones, permiten amortiguar las disminuciones de ingresos. No obstante, la progresividad del sistema redistributivo es insuficiente ya que no ha incidido de manera prioritaria sobre los sectores más debilitados de la sociedad. Esta debilidad del sistema redistributivo se manifiesta en relación a la posición económica del individuo y a la variedad de contingencias cubiertas por las prestaciones. Las transferencias distintas de las pensiones tienen un limitado efecto sobre las pérdidas de ingresos, llegando a reducir la oportunidad de ganancias de ingresos. Habría que incidir más sobre este análisis para detectar en qué medida el limitado efecto se puede atribuir a la escasa generosidad o la escasa cobertura ofrecida por las transferencias

distintas de las pensiones. Por otro lado, los impuestos muestran una muy reducida capacidad de incidir sobre la movilidad, sin mostrar un efecto progresivo.

De los resultados de capítulos anteriores, y de este en concreto, concluimos que España ha sufrido recientemente una situación de incremento en desigualdad y pobreza, unida a un descenso de la movilidad ascendente e incremento de las pérdidas de ingreso. Hemos puesto de manifiesto que el sistema de protección social no ha sido capaz de generar las oportunidades necesarias para dar respuestas a los impactos macroeconómicos, y que no se han sabido aprovechar los ciclos expansivos para proveernos de un sistema de protección eficaz y generoso ante un amplio abanico de contingencias. Todo ello provoca que los grupos de población que han sufrido más directamente las consecuencias de la crisis, y que no encuentran oportunidades de mejora, dada la falta de un grado de movilidad de ingresos adecuado, permanezcan en situación de pobreza, creándose un círculo vicioso del que es difícil salir sin una ayuda adecuada. Si queremos que el crecimiento económico afecte a todos, las políticas redistributivas deben ser diseñadas de manera efectiva.

Para ello, y debido a que los resultados muestran que el colectivo que ha visto reducir más su movilidad ascendente y aumentar la movilidad descendente son los individuos en edad de trabajar (entre 25 y 65 años), podemos advertir que la movilidad está muy ligada a la inestabilidad en el empleo, tanto a tiempo completo como a tiempo parcial. Por lo tanto, un conjunto de medidas que agilicen la integración y el reingreso al empleo de las personas desempleadas, la lucha contra la discriminación en el acceso y el progreso en el mercado de trabajo son claves para luchar contra la inestabilidad económica de este grupo.

Nuestros resultados muestran que el colectivo de mayores de 65 años es el más estable, y ello se puede vincular, en gran parte, a la estabilidad de las pensiones de jubilación y al incremento del efecto de las pensiones al final del periodo analizado. No es de extrañar que durante la crisis los jubilados hayan actuado como red de seguridad de las familias. Especialmente preocupante, por tanto, es la situación de los jóvenes que, con ingresos inferiores al resto de individuos, no dejan de sufrir disminuciones de ingreso, aunque las experimenten con una frecuencia inferior a la de los adultos. En este punto se debería tratar de garantizar cierto grado de estabilidad en los ingresos de los adultos y jóvenes, similar al de otros grupos de edad, a través de ayudas específicas que pasarían por una mejora del proceso de incorporación al mercado laboral, ayudas de protección de la infancia y mejora de las prestaciones por desempleo, entre otras medidas.

En el corto plazo, por tanto, las oportunidades para elevar los ingresos están determinadas por la dinámica del mercado laboral; sin embargo, en el largo plazo, la inversión en capital humano es determinante. El análisis realizado ha mostrado el poder de la educación para combatir el efecto de la crisis. Esta se ha hecho notar más tarde y durante un periodo de tiempo más reducido en el colectivo más educado. Una fuerte inversión en capital humano es determinante para romper el círculo vicioso de la pobreza y su transmisión a través de generaciones. Aquellos individuos que nacen en hogares con miembros con niveles educativos superiores suelen alcanzar los ciclos educativos superiores. Un mayor nivel educativo facilita el acceso a un amplio abanico de posibilidades laborales y por tanto mayores ingresos.

Es necesario generar oportunidades facilitando el acceso a la educación desde

edades tempranas y manteniéndolas a lo largo de todo el periodo escolar y de educación superior. La inversión en educación en los primeros años de la vida debe ser un objetivo esencial de las políticas sociales ya que la estimulación y socialización en estos años es la base para el progreso en el resto del ciclo formativo. Cuanto mayor sea la calidad y cantidad de prestaciones recibidas por los niños más desfavorecidos, mayor será el efecto que dicha inversión genere modificando las inequidades de origen y las conductas que debilitan el desarrollo humano. Pero las políticas educativas no se deben centrar solo en las primeras etapas, deben incluir diferentes medidas para aumentar la participación en la educación y la formación a lo largo de todo el ciclo de vida, actuaciones para lograr una reducción del abandono escolar prematuro junto con políticas que garanticen un mayor acceso y calidad de la educación y la formación profesional. Adicionalmente, se podrían contemplar medidas que favorecieran la actualización de las competencias del personal con vistas a la innovación y a una economía basada en el conocimiento, y el desarrollo de sistemas y estrategias de aprendizaje permanente en las empresas.

Como hemos puesto de manifiesto en este informe, la protección social es esencial para limitar la movilidad descendente. Pero también hemos observado que el impacto de la protección ha sido moderado y la flexibilidad del sistema para dar respuestas a los impactos macroeconómicos no ha sido suficiente. La política pública debería jugar un papel más activo en la generación de oportunidades. Para conseguir una protección social adecuada es necesario que contemple un amplio rango de contingencias que puedan afectar a la autonomía económica de los individuos, evitando discriminaciones de determinados colectivos. Parece esencial que la protección social se siga articulando en base a prestaciones de carácter contributivo y no contributivo, sin mermar la participación de estas últimas, combinando las aportaciones de los beneficiarios y el pago de impuestos progresivos de los contribuyentes para garantizar su sostenibilidad. Sería aconsejable emplear los ciclos expansivos para alterar sustancialmente los límites del sistema de prestaciones sociales y adecuar la progresividad de los impuestos para proveernos de un sistema de protección social flexible y generoso que no reduzca su ayuda en los momentos que más protección se demanda.

Las políticas orientadas a los sectores más desfavorecidos de la distribución deben priorizar la inclusión; sin embargo, el posicionamiento de las élites debe combatirse promoviendo una efectiva meritocracia; y las políticas dirigidas al segmento intermedio deben procurar ampliar y equilibrar las oportunidades, así como generar sistemas efectivos de protección contra contingencias.

Para terminar, y desde el punto de vista de recomendaciones para poder seguir profundizando en el diagnóstico de la situación, los resultados obtenidos sugieren que el estudio longitudinal de los ingresos de los individuos complementa y mejora el análisis estático. Por ello, parece necesario realizar un mayor esfuerzo en relación a la recopilación de datos que proporcionen largas series históricas por individuo, apostando definitivamente por las medidas de análisis longitudinal como complemento en el análisis de la situación real de los ciudadanos.

Bibliografía

Aldridge, S. (2001): *Social mobility: A discussion paper*. Londres: Cabinet Office, Performance and Evaluation Unit.

Antonova, L., Aranda, L., Havari, E. y Pace, N. (2015): "Is there a European land of opportunity? Cross-country differences in inter-generational mobility in 14 European countries and Israel". En Börsch-Supan, A., Kneip, T., Litwin, H., Myck, M. y Weber, G. (eds.): *Ageing in Europe-supporting policies for an inclusive society*. Walter de Gruyter GmbH & Co KG.

Aristei, D. y Perugini, C. (2012): "The Drivers of Income Mobility in Europe", *ECINEQ WP* 2012, 262.

Ayala, L. y Sastre, M. (2002): "La medición de la movilidad de ingresos: enfoques e indicadores*", Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública* 162(3), 101-131.

Ayala, L. y Sastre, M. (2008): "The structure of income mobility: empirical evidence from five UE countries", *Empirical Economics* 35, 451-473.

Bárcena-Martín, E. y Moro-Egido, A. (2014): *La dinámica de los ingresos de los hogares*. Documentos de Trabajo 2.4. para el VII Informe FOESSA.

Bayaz-Ozturk, G., Burkhauser, R. V. y Couch, K. A. (2014): "Consolidating the evidence on income mobility in the western states of Germany and the United States from 1984 to 2006", *Economic Inquiry* 52, 431–43.

Cantó, O. y Ruiz, D. (2015): "The Contribution of Income Mobility to Economic Insecurity in the US and Spain during the Great Recession", *Measurement of Poverty, Deprivation, and Economic Mobility. Research on Economic Inequality* 23, 109-152.

Cervini-Plá, M. (2015): "Intergenerational Earnings and Income Mobility in Spain", *Review of Income and Wealth* 61, 812-828.

Corak, M. (2016): *Economic Mobility Pathways: The Poverty and Inequality Report*. The Stanford Center on Poverty and Inequality.

Cowell, F. y Schluter C. (1998): "Income Mobility: A Robust Approach", *DARP D. Paper* N.º 37.

Cowell, F., Litchfield, J. A. y Mercader-Prats, M. (1999): "Income Inequality Comparisons with Dirty Data: The UK and Spain during the 1980s", *DARP D. Paper* n.º 45.

DG Regional Policy (2010): "Social Mobility and Intra-Regional Income Distribution across Eu Member States", *Series of Working Papers on Regional Research and Indicators.* Directorate-General for Regional Policy. N.º 2008CE160AT054/2008CE16CAT017.

Eurostat (2009): *EU-SILC User Database Description (Version 2007-1)*. European Commission, Eurostat.

Fields, G. S. y Ok E. A. (1999): "Measuring movements of income", *Economica*, 66(264), 455-471.

Fields, G.S. (2008): "Income mobility". En Blume, L., Durlauf, S. (dds.): T*he New Palgrave Dictionary of Economics*. Nueva York: Palgrave McMillan.

Friedman, M. (1962): *Capitalism and Freedom*. Chicago: Chicago University Press.

Gangl, M. (2005): "Income inequality, permanent incomes, and income dynamics. Comparing Europe to the United States". *Work and Occupations* 37, 140-162.

Gregg, P. y Vittori, C. (2009): *Earnings mobility in Europe: Global and disaggregate measures.* Unpublished paper. CMPO, University of Bristol.

Isaacs, J. B., Sawhill, I. V. y Haskins, R. (2008): *Getting Ahead or Losing Ground: Economic Mobility in America*. Brookings Institution.

Jäntti, M., y Jenkins, S. P. (2015): "Income mobility". En Atkinson, A. B. y Bourguignon F. (eds.): *Handbook of income distribution* (Vol. 2, pp. 807-935): Ámsterdam: Elsevier.

Krell, K., Frick, J. y Grabka, M. (2017): "Measuring the Consistency of Cross-Sectional and Longitudinal Income Information in EU-SILC", *Review of Income and Wealth* 30-52.

Krueger, A. B. (2012): *The rise and consequences of inequality in the United States*. Recuperado de: https://milescorak.files.wordpress.com/2012/01/34af5d01.pdf.

Shorrocks, A. F. (1978a): "Income inequality and income mobility", *Journal of Economic Theory* 19, 376-393.

Shorrocks, A. F. (1978b): "The Measurement of Mobility", *Econometrica* 46(5), 1013-1024.

Van Kerm, P. y Pi Alperin, M. N. (2013): "Inequality, growth and mobility: The intertemporal distribution of income in European countries 2003–2007", *Economic Modelling* 35, 931-939.

Vittori, C y Gregg, P. (2017): "Earnings mobility in Europe: Global and disaggregate measures", *Bulletin of Economic Research* [en prensa]. DOI: 10.1111/boer.12091

Ciclo económico, clases medias y políticas públicas

Luis Ayala
Olga Cantó

7.1. Introducción

El intenso impacto de la crisis económica sobre la desigualdad y la pobreza ha suscitado diferentes cuestiones sobre la recomposición de la población por grupos de renta. Aunque el principal efecto del cambio de ciclo económico fue el deterioro de las rentas de los hogares con ingresos más bajos, una de las cuestiones que más eco ha tenido es el empeoramiento de la situación de la llamada clase media. Tanto desde la opinión pública como desde los propios analistas del proceso distributivo se han generalizado las representaciones del posible declive de la clase media y del hipotético aumento de la polarización en la sociedad española. Se trata de una cuestión relevante, en la medida en que el devenir de las clases medias es fundamental para la estabilidad social, como pilar del modelo económico, productivo y de consumo vigente.

Contrasta la generalización de estos estereotipos con la ausencia de información precisa sobre los cambios en la estratificación de la población española de acuerdo con un vector amplio de características socioeconómicas, incluyendo desde las propias variables de renta y riqueza a una amplia variedad de condiciones sociolaborales. Influye en ello, sin duda, la ausencia de criterios suficientemente consensuados sobre cómo delimitar esas categorías. Interrogantes como a qué nos referimos cuando hablamos de clases medias, qué relación hay entre grupos de renta –o riqueza– y clases sociales o si son el estatus laboral, el nivel educativo o sociocultural, la solvencia a lo largo del tiempo, el contar con redes de seguridad (privadas o públicas) que garantizan la resiliencia a las crisis o la capacidad de influir socialmente los principales ámbitos de referencia en la definición de las distintas clases exigen una definición preliminar de conceptos básicos. La literatura sociológica ha enfatizado el papel de las ocupaciones y el posicionamiento subjetivo en la delimitación de las clases sociales, mientras que los economistas han prestado atención, sobre todo, a los indicadores de renta y riqueza.

En segundo lugar, refutar o confirmar la idea de declive de las clases medias obliga a revisar, una vez definido el concepto de referencia, cuál ha sido la evolución de los distintos grupos de renta en el largo plazo, si como en este trabajo este es el criterio por el que se opta. En el caso de España, la disponibilidad de encuestas con ingresos y condiciones de vida de los hogares posibilita una aproximación general, aun con las cautelas que imponen las diferencias de las fuentes de datos y sus rupturas metodológicas, a la identificación de los cambios en el tiempo de las distintas clases. De la misma forma, es posible aplicar indicadores básicos que resuman esa hipotética bipolarización en el tiempo.

¿Ha sido el cambio en la distribución de la población por grupos de renta en España similar al de los principales países de la OCDE? ¿Cuáles son las principales similitudes o diferencias en esa composición? Un aspecto muy poco conocido en el análisis de la desigualdad es el análisis comparado de los cambios por grupos de renta y su posible efecto sobre la polarización. La creciente disponibilidad de bases de microdatos con información homogénea para varios países, como la Encuesta de Condiciones de Vida de la Unión Europea, y de otras susceptibles de armonización, como los datos de renta del Current Population Survey de Estados Unidos, posibilitan analizar cuál ha sido la evolución de la composición de los distintos grupos de renta durante los últimos años desde la perspectiva comparada.

¿Qué explica que en cada país tenga mayor peso cada grupo? ¿Desaparecen algunos de los rasgos comunes en la mayoría de los países cuando el análisis se realiza sobre las rentas de mercado? ¿Cuál es el impacto de las políticas redistributivas sobre el riesgo de "descuelgue" de las clases medias en España y en los países de la Unión Europea? El desarrollo de los instrumentos de evaluación del efecto redistributivo del sistema de impuestos y prestaciones debe permitir una mejor identificación de los determinantes últimos de los cambios en la composición de la población por grupos de renta.

En este capítulo se abordan todas estas cuestiones utilizando el conjunto de encuestas de ingresos disponibles para las cuatro últimas décadas. En primer lugar, en la siguiente sección se discuten las bases teóricas sobre las que se fundamentan las principales definiciones de clases medias y utilizamos la información sobre renta disponible de los hogares españoles para definir cuatro clases sociales caracterizadas según su perfil socioeconómico a lo largo del tiempo. En el segundo apartado se analiza la evolución de la dimensión de población en estos grupos de renta en los últimos cuarenta años en España. En el tercer apartado se compara la dimensión de estos grupos antes y después de la Gran Recesión con la que tienen en otros países de la OCDE, representativos de distintos modelos de Estado de bienestar y de desigualdad económica: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Suecia, Dinamarca e Italia. En la penúltima sección se estudia el papel que tienen las políticas redistributivas en la determinación de las clases medias. El trabajo se cierra con una breve relación de conclusiones.

7.2. El concepto de clase media

La literatura económica y sociológica ha buscado insistentemente desde hace varias décadas definiciones y procedimientos de consenso para la identificación y medición de las clases medias en las sociedades económicamente desarrolladas. Pese a ese esfuerzo, el acuerdo sobre cómo medir quiénes pertenecen a las clases medias en un determinado contexto social es todavía limitado, ya sea en lo referente a la delimitación de las dimensiones relevantes del fenómeno, como pueden ser la ocupación, el nivel educativo o la renta, o incluso a la caracterización de algunos de esos componentes específicos. Ni siquiera en la dimensión más económica, como la de renta o la riqueza, se cuenta con suficiente acuerdo sobre la definición de la variable de referencia y las posibles categorías necesarias para la estratificación.

En general, los economistas han adoptado una visión más estrecha del concepto, considerando que la renta es el indicador clave de la posición social, mientras que los sociólogos suelen defender que la identidad del centro social debe ser mucho más amplia[1]. Para muchos entre los últimos, esta identidad se debe construir más a través de la ocupación y del nivel educativo de los adultos del hogar, acompañados de la percepción subjetiva, el entorno sociocultural e incluso valores como la seguridad o la

1 En condiciones óptimas, sería la situación económica del hogar (renta, riqueza y patrimonio, incluyendo el consumo y el ahorro). La ausencia de fuentes que proporcionen datos homogéneos a lo largo del tiempo hace obligado recurrir en la mayoría de las ocasiones a los ingresos monetarios del hogar.

resiliencia, que mediante indicadores de renta. Pese a esta objeción, teniendo en cuenta el alto grado de monetización de nuestras sociedades, no es demasiado arriesgado considerar que la distribución de la renta o la riqueza, como expresiva de la capacidad de gasto, ahorro y endeudamiento en la sociedad de consumo, es una buena aproximación al concepto de clase media. En todo caso, el análisis no debe olvidar que la citada percepción social de la caída en la dimensión de la clase media en la mayoría de las sociedades puede estar relacionada con una idea más amplia de lo que es el centro. Es decir, aunque las rentas de los hogares ubicados en el centro de la distribución de la renta cambien poco, pueden darse otros procesos, igual o más relevantes, relacionados con la reducción de las posibilidades de acceso a bienes preferentes de calidad (sanidad y educación) por precio o disponibilidad o el propio acceso al crédito. Estos cambios pueden generar frustración en un amplio espectro de hogares, reduciendo sus aspiraciones de movilidad social ascendente e incrementando su percepción de reducción del bienestar en el medio y largo plazo.

En la literatura sociológica, la mayoría de las representaciones de las clases sociales tienen su fundamento en los trabajos de Erik Olin Wright (1985) y John Goldthorpe (1987). En el enfoque de Wright es posible una delimitación de clases sociales a partir de tres tipos de control que determinan la ubicación de cada persona: sobre los medios de producción, sobre el proceso de trabajo y sobre el trabajo de otras personas. Para traducir esa generalización en una propuesta empírica, Wright utiliza varias dimensiones e ítems específicos, incluyendo entre las primeras la supervisión, la participación en decisiones, la ocupación, jerarquía, la autonomía en el empleo, etc. Para Goldthorpe, las clases están delimitadas por la ubicación de cada persona dentro de los sistemas de autoridad y control que gobiernan el proceso productivo y, por tanto, por su grado de autonomía en el desempeño de su actividad laboral y por la propiedad de los medios de producción, con una clara diferenciación entre asalariados, empleadores y empleados por cuenta propia, que, a su vez, pueden subdividirse según categorías profesionales, tipo de contrato, sectores de actividad y cualificación.

A partir de estas clasificaciones, algunos trabajos en España han analizado los cambios en la estructura de clases en el periodo reciente. Requena y Stanek (2015), siguiendo la clasificación de Goldthorpe[2], analizan los cambios en la estructura de clases desde finales de los años noventa hasta el periodo de crisis económica. En la etapa de bonanza anterior a la crisis ese proceso se caracterizó por la ganancia de peso de las clases de servicio y de los trabajadores de cuello blanco de rutina mientras se producía una leve pérdida por parte de la pequeña burguesía tradicional y se mantenía el peso relativo de las clases trabajadoras, permaneciendo también estable tanto el de los trabajadores no cualificados como el de los cualificados. Los datos para el periodo de crisis arrojan una evolución muy diferente, con una

2 Emplean cinco clases sociales: 1) clases de servicio (compuestas por grandes empleadores, directivos, profesionales y técnicos); 2) empleados no manuales de rutina (administrativos y empleados de comercio); 3) pequeña burguesía tradicional (pequeños empleadores y trabajadores autónomos); 4) trabajadores manuales cualificados (obreros cualificados y supervisores de la industria y los servicios), y 5) trabajadores no cualificados.

marcada pérdida de peso de los trabajadores manuales cualificados y no cualificados, un aumento notable del de las clases de servicio (directivos y profesionales) y un leve aumento de la pequeña burguesía.

Adaptando la clasificación de Goldthorpe, Marí-Klose *et al.* (2015) encontraron un balance similar de las clases más afectadas por la crisis. Según sus estimaciones, las clases en las que la incidencia de la crisis fue mayor fueron la de supervisores de trabajadores manuales, la de técnicos de grado medio, la de obreros cualificados y la de obreros no cualificados. Esos resultados se corresponden también con los estimados por Martínez García (2013) para el primer impacto de la crisis, utilizando una definición de clase siguiendo el mismo enfoque. Según sus estimaciones, las mayores pérdidas económicas tuvieron lugar en los "semiprofesionales", la clase obrera y el empleo de baja cualificación en el sector servicios, mientras que la clase de servicio y los autónomos son las clases que mejor resistieron la severidad de la recesión.

Frente a estas clasificaciones ocupacionales, entre los economistas se han generalizado las representaciones de las distintas clases a partir de los diferentes estratos de la distribución de ingresos. Aunque algunas definiciones de la clase media han tratado de combinar características económicas propias de este estrato, sobre todo las relacionadas con la educación y la ocupación, se han generalizado los intentos de acotar los distintos grupos teniendo en cuenta distintos umbrales de ingresos. Por un lado, algunos autores han extendido los métodos de cálculo de la pobreza relativa utilizando también valores en torno a la mediana para identificar los distintos grupos de renta. Por otro lado, sobre todo en países de menor renta, se han utilizado también procedimientos de medición con líneas absolutas para trazar esa divisoria, bajo la idea de que las definiciones de clases respecto a la mediana son poco informativas en muchos países. En este último ámbito, Ravallion (2016) propone, por ejemplo, utilizar umbrales de gasto per cápita para definir la clase media en países de baja renta teniendo en cuenta la línea de pobreza que utiliza el Banco Mundial y la oficial de Estados Unidos. Otros autores proponen líneas específicas ajustadas a cada área geográfica (Banerjee y Duflo, 2008; Ferreira *et al.*, 2013).

Los métodos de medición relativa del peso de la clase media se dividen entre los que definen como tal a determinados percentiles de la población y los que utilizan como criterio porcentajes de la renta mediana. En el primer caso, uno de los estudios pioneros fue el de Easterly (2001), que consideraba clase media al conjunto de los quintiles segundo, tercero y cuarto de la distribución de la renta. Esa misma clasificación fue utilizada por Piketty (2014) en su popular libro. El principal límite de esta forma de medir la clase media es que su tamaño ya está fijado por la propia definición.

Como señalan Birdshall *et al.* (2000), una de las ventajas del uso de porcentajes de la renta mediana es que permite comparar el tamaño de los distintos grupos entre países o en un mismo país en diferentes momentos del tiempo. Evita también el problema de las definiciones basadas en las categorías ocupacionales, que la dinámica económica puede convertir en obsoletas muy rápidamente, además de ser habitualmente compleja la tarea de homogeneizar la información de las encuestas de distintos países.

La crítica más habitual se refiere al propio relativismo de la definición, frecuentemente sin razones objetivas para delimitar los distintos umbrales. Una de las estratificaciones más difundidas fue la

propuesta por Lester Thurow (1987) de considerar como clase media a aquellos hogares con rentas entre el 75% y el 125% de la mediana, que varios autores han considerado para establecer comparaciones internacionales.

En esta línea, una propuesta crecientemente popular a partir del enfoque relativo es la sugerida por Atkinson y Brandolini (2013), que toma como referencia tres grupos sociales definidos a partir de la mediana de la renta por adulto equivalente. En esta propuesta, la clase media la integrarían los hogares cuya renta equivalente se sitúa entre el 75% y el 200% de la mediana y las otras dos clases serían las determinadas por estos dos umbrales (menos del 75% y más del 200% de la mediana). La idea de escoger el 75% responde al dilema de si fijar como comienzo de la clase media el punto de la distribución de la renta donde acaba la pobreza o adoptar un enfoque más conservador y seleccionar un nivel relativo de renta significativamente por encima del umbral de pobreza.

Como los propios autores señalan, la elección del 125%, frecuente en varios trabajos, tiene, sin embargo, poca racionalidad salvo la de la simetría. Si se quiere diferenciar la clase media de los ricos parece razonable utilizar un umbral mayor, especialmente si, como sucede en muchas encuestas de ingresos, este grupo suele estar infrarrepresentado. El criterio de Atkinson y Brandolini (2013) para definir el umbral superior que acota la clase media es la capacidad para emplear a tiempo completo a otra persona utilizando un porcentaje relativamente pequeño del presupuesto del hogar. Si la persona empleada recibiera un salario neto igual al umbral de pobreza, el coste bruto sería el 60% de la renta mediana por $1 + \tau$, siendo τ los costes adicionales de emplear a esa persona. El otro parámetro a tener en cuenta es el porcentaje de la renta total gastada en ese servicio (θ), que tiene que ser lo suficientemente pequeño para diferenciar la clase media del grupo más rico. El umbral superior sería, por tanto, $(1 + \tau) / (\theta)$ multiplicado por el 60% de la renta mediana. Valores de $\tau = 0{,}10$ y $\theta = 0{,}33$ dan un umbral del 200% de la mediana.

Para este trabajo tomamos como principal criterio de demarcación de la clase media esta partición. Además, siguiendo a Pressman (2007) y Chauvel (2013), parece interesante distinguir entre una clase media-baja (75-125% de la mediana) y otra clase media-alta (125-200% de la mediana). De hecho, a partir de la explotación de los microdatos de ingresos para distintos países se puede comprobar, como se verá, que las transformaciones sociales de estos dos últimos grupos están menos correlacionadas de lo que podría esperarse y que esta nueva partición es ciertamente relevante para estudiar la recomposición de la población por estratos de renta como respuesta a los cambios de ciclo económico.

Son varios, en cualquier caso, los límites de esta aproximación. El propio umbral inferior, aunque bien motivado por la necesidad de marcar cierta distancia entre la línea de pobreza y el nivel de renta que delimita la clase media, tiene todos los problemas asociados a la consideración de umbrales relativos de pobreza, siendo el 60% de la mediana, a pesar de su extendido uso, un criterio arbitrario.

Otro de los límites de este tipo de aproximaciones relativas es el carácter estático que frecuentemente tienen. Una alternativa es ligar el concepto de clase media al de vulnerabilidad. Puede haber un segmento importante de población que, aunque no sea pobre, puede tener una elevada probabilidad de caer en esa situación, siendo, por tanto, hogares vulnerables a la

pobreza. Algunos autores definen la clase media como los hogares que están razonablemente a salvo de caer en esa situación (López-Calva y Ortiz-Juárez, 2014). Si se dispone de datos longitudinales se pueden estimar las probabilidades de entrar en la pobreza de quienes no están en esa situación. Fijando un umbral de esa probabilidad es posible identificar el nivel de renta asociado que podría definir el límite inferior de la clase media.

7.3. La distribución de la población por grupos de renta en el largo plazo

7.3.1. Fuentes de información

La clasificación definida en el apartado anterior puede servir para reconstruir la recomposición de la población española por grupos de renta en el largo plazo. Al tratarse de umbrales relativos, es posible aplicar de manera homogénea los criterios a las distintas bases de encuestas de hogares disponibles. Cabe señalar, sin embargo, que ese posible retrato está muy condicionado por la ausencia de fuentes que cubran un largo intervalo temporal sin rupturas metodológicas.

La única fuente que puede informar sobre la estructura de la población por grupos de renta en el largo plazo es la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF), que fue, hasta comienzos de los años noventa, la principal fuente para el estudio de la desigualdad en España[3]. Para el periodo anterior a esa fecha, las EPF básicas (1973/4, 1980/81, 1990/91), que se publicaron con carácter casi decenal, son las únicas encuestas que ofrecen información comparable sobre los ingresos de los hogares. Siendo su principal objetivo la estimación de la cesta media de la compra de los hogares españoles y ofreciendo, por tanto, una relación muy detallada de los gastos del hogar, ofrecen también información sobre los ingresos de los hogares. Se trata de encuestas con un importante tamaño muestral (más de 20.000 hogares), superior al de la mayoría de las fuentes posteriores.

Desde mediados de los años ochenta, las encuestas básicas fueron complementadas por la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF). Con un tamaño muestral considerablemente inferior (3200 hogares) y diseño de panel rotante, el carácter trimestral de la encuesta facilitaba el análisis coyuntural. En 1997 se sustituyó esa encuesta por otra de diseño similar, pero con una muestra mayor (unos 8000 hogares). Con un mismo carácter de panel rotatorio, la anualización de la encuesta elevaba la muestra a cerca de 10.000 observaciones. Aun tratándose de un elevado número de hogares, el tamaño de estas encuestas era sensiblemente inferior al de las encuestas decenales, lo que limita la posibilidad de realizar comparaciones. Se añaden, además, otros problemas de comparabilidad, como una información más limitada sobre los ingresos y una menor calidad en su recogida.

La nueva ECPF se elaboró hasta el último trimestre de 2005. Al año siguiente comenzó a elaborarse una nueva Encuesta de Presupuestos Familiares con un mayor tamaño muestral (cerca de 24.000 hogares) e información anual. Por su diseño y número de observaciones, es una encuesta más homogénea respecto a las EPF básicas que la ECPF. No obstante, existen

3 Una revisión de sus posibilidades y límites para la realización de comparaciones homogéneas de renta se encuentra en Ayala (2016a).

algunas diferencias importantes que introducen algunas cautelas sobre las posibles comparaciones. A diferencia de las encuestas anteriores, la nueva EPF se elabora cada año, renovándose anualmente la mitad de la muestra, por lo que cada hogar colabora durante un máximo de dos años. La mayor diferencia respecto a las encuestas anteriores es la forma de recogida de ingresos. Para recoger el importe mensual neto de los ingresos del hogar, en la nueva EPF los hogares entrevistados pueden declarar la cantidad exacta o elegir entre ocho tramos de renta, optando por esta segunda opción aproximadamente dos tercios de los hogares. Tal diferencia puede suscitar algunos sesgos dependiendo del modo de imputación de los valores de cada estrato. Aparte de estos problemas de homogeneidad, las EPF, como otras encuestas de ingresos, están afectadas por la falta de respuesta y la infradeclaración de algunas fuentes de renta, especialmente las de la propiedad y el capital y las rentas por cuenta propia.

Además de las EPF, en este trabajo utilizaremos la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), también elaborada por el INE. Esta encuesta comenzó a elaborarse en 2004, reemplazando al Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE). Ambas fuentes responden al objetivo de Eurostat y de la Comisión Europea de disponer de una base de datos común que permita la comparabilidad de resultados en los distintos Estados miembros de la Unión Europea. La ECV es la muestra española dentro del European Union Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC), que es un conjunto de datos con un diseño armonizado de cuestionarios, recogida de la información, codificación y sistemas de ponderación.

La ECV ofrece información detallada sobre los ingresos de los hogares, además de diferentes variables relacionadas con sus características materiales y demográficas. El número de observaciones (unas 16.000 viviendas distribuidas en 2000 secciones censales) es inferior al de las EPF, aunque duplica el del PHOGUE (con unos 8000 hogares). A diferencia de las EPF, la ECV recoge una información muy abundante sobre las condiciones de vida de los hogares y su bienestar material, complementada cada año con módulos específicos. Otra diferencia es que la ECV tiene carácter de panel rotatorio, con ficheros longitudinales con información para cada cuatro años. Como desventaja respecto a la EPF, la ECV no tiene información sobre el gasto de los hogares.

Desde su primera elaboración, la ECV ha sufrido algunas modificaciones que imposibilitan contar con una serie larga suficientemente homogénea. Ante la imperfecta representación de los inmigrantes en la primera ola, en 2012 el INE pasó a elaborar la encuesta utilizando como referencia el Censo de 2011 en lugar del de 2001, que había sido la referencia hasta entonces, e introdujo un nuevo procedimiento de calibrado de los datos. En segundo lugar, en 2013 tuvo lugar otro cambio todavía más importante, al pasar a utilizar el INE datos de renta proporcionados por la Agencia Tributaria y la Seguridad Social en lugar del método tradicional de recogida de los ingresos por entrevista. Aunque el INE ha tratado de reconstruir la serie hacia atrás con microdatos con esta nueva metodología desde 2009, las series de indicadores de renta, tanto en media como en dispersión, recogen un punto de ruptura importante a partir de esa fecha (Ayala, 2016b).

Otra limitación reseñable de la ECV es la discrepancia con las fuentes de la contabilidad nacional, que sigue siendo amplia aun después de la incorporación de

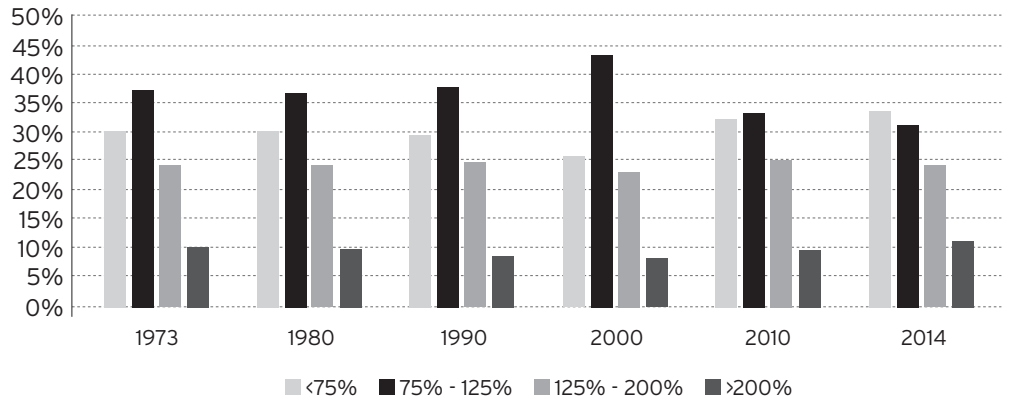
datos administrativos. Desde el punto de vista del análisis de las clases medias, la excesiva concentración de autónomos –uno de los colectivos de los que cabe esperar una mayor presencia dentro de la clase media– en las decilas más bajas de ingresos puede influir en los resultados.

7.3.2. El cambio en la composición por estratos de renta de la sociedad española

Con las cautelas enunciadas en el apartado anterior, es posible trazar un cuadro general de los principales cambios en la estratificación de la sociedad española de acuerdo a los distintos niveles de renta. El Gráfico 1 recoge el peso de cada grupo en distintos momentos del tiempo, atendiendo a la anterior clasificación de cuatro grupos: renta baja (menos del 75% de la mediana), renta media (dividiendo entre el 75% y el 125% de la mediana como clase media-baja y entre el 125% y el 200% como clase media-alta) y renta alta (mayor del 200% de la mediana)[4].

En el largo plazo, se pueden establecer dos grandes etapas respecto a la composición de la sociedad por niveles de renta y al peso relativo de la clase media. Hasta la crisis reciente hubo un proceso gradual de ganancia de peso sobre el total del grupo intermedio (del 60,9% en 1973 al 66,2% en 2010), sobre todo el estrato de rentas medio-bajas, de reducción del porcentaje de población con rentas bajas (del 29,6% en 1973 al 25,6% en 2010) y de paulatina disminución del grupo con rentas altas (del 9,5% en 1973 al 8,2% en 2010)[5]. En ello influyeron varios factores relacionados con el desarrollo democrático, económico y social de España, como el importante aumento del nivel educativo de la población, el crecimiento de la industria y el sector terciario, la incorporación de España a la CEE y la apertura al exterior, la incorporación de las mujeres españolas al

GRÁFICO 1. Distribución de la población por grupos de renta (definidos como porcentajes de la renta mediana), 1973-2014



Fuente: elaboración propia a partir de la EPF.

4 Para todos los cálculos se ha eliminado el 1% con rentas más altas y el 1% con rentas más bajas.
5 El grupo de renta alta comprende tanto profesionales del tipo de científicos, intelectuales e intelectuales de la salud y la enseñanza o técnicos y profesionales de apoyo que a nivel de estatus se corresponderían más con el concepto de clase media, junto con verdaderos perceptores de ingresos muy altos.

mercado laboral con el consiguiente aumento de la renta de los hogares, el impulso de los fondos comunitarios de apoyo o el propio aumento de las rentas salariales. Fue relevante también el desarrollo del sistema de prestaciones e impuestos, con una mayor incidencia de las prestaciones sociales en la renta de los dos primeros grupos citados y un efecto moderador de las rentas más altas por la imposición progresiva. El peso de la clase media se asentó al final de este periodo en valores en torno a dos tercios del total de la población, en línea, como se verá, con los valores de otros países europeos con Estados de bienestar más generosos.

Esta tendencia al alza de la clase media se detuvo bruscamente en la crisis. Los datos de la ECV muestran un aumento de más de dos puntos del grupo de rentas bajas entre 2009 y 2014, una pérdida de cinco puntos del grupo de renta media y un aumento de casi tres puntos del grupo de renta alta. Casi uno de cada seis hogares caracterizados como clase media antes del cambio de ciclo económico habría pasado al estrato de rentas más bajas en poco más de un lustro. Esta recomposición ha afectado a la desigualdad dentro de cada grupo, sin grandes cambios en el estrato más rico y un drástico aumento dentro del grupo de rentas bajas.

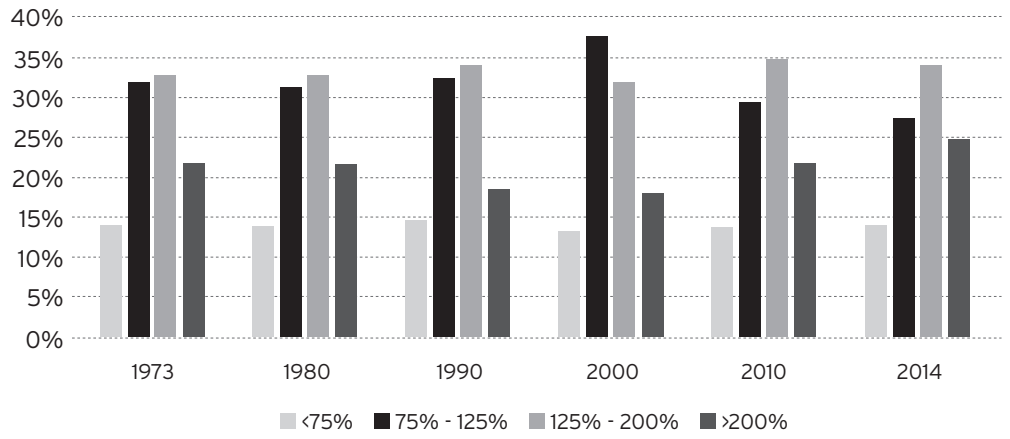
El engrosamiento –y empeoramiento– del grupo con rentas más bajas que revelan los datos está en línea con los resultados de otros trabajos que analizan el mismo periodo. Como señalan Goerlich (2016) y CES (2013), durante el periodo recesivo todos los estratos de renta perdieron posiciones, pero los estratos inferiores vieron decrecer más su renta. En esa misma línea, utilizando también la ECV, Salido (2017) encuentra que no hay evidencia que sustente la idea de un desclasamiento general de la clase media ocurrido al hilo de la crisis, siendo los estratos más pobres los más vulnerables al impacto de la crisis.

Al interpretar los porcentajes hay que tener en cuenta, en cualquier caso, el carácter estático de esta aproximación. Los individuos que se observan en cada encuesta son distintos, lo que impide la realización de análisis longitudinales que pudieran informar sobre el tipo de transiciones. Se trata, además, de umbrales relativos no anclados, lo que dificulta que en el largo plazo haya cambios de gran magnitud en el tamaño relativo de los grupos.

Una visión complementaria de la que se acaba de aportar es fijar la atención en el porcentaje de renta acumulado por cada grupo en lugar del porcentaje de población. Tal información, que recoge el Gráfico 2, permite dibujar un cuadro diferente al anterior. El resultado más destacado es, de nuevo, la delimitación de los dos periodos enunciados anteriormente, pero con algunas diferencias significativas en el peso relativo de cada estrato de renta. Así, la contribución al total de la renta acumulada por el grupo con rentas más bajas ha cambiado muy poco desde comienzos de los años setenta, con un valor máximo del 15% en vísperas de la crisis. Destaca también el mayor peso relativo sobre el total de renta de la clase media-alta, solo alterado a principios de la década pasada, y el mayor peso, como era previsible, del porcentaje de renta correspondiente a las rentas altas.

Este porcentaje, sin embargo, fue reduciéndose hasta la crisis, a medida que lo contrario sucedía con lo acumulado por la clase media, sobre todo en el estrato de rentas medio-bajas. El aumento del desempleo y la caída de los salarios y el hecho conocido de que la crisis golpeara en menor medida al grupo más rico hizo que esa tendencia se invirtiera radicalmente. El

GRÁFICO 2. Porcentaje de renta de cada grupo (definidos como porcentajes de la renta mediana), 1973-2014

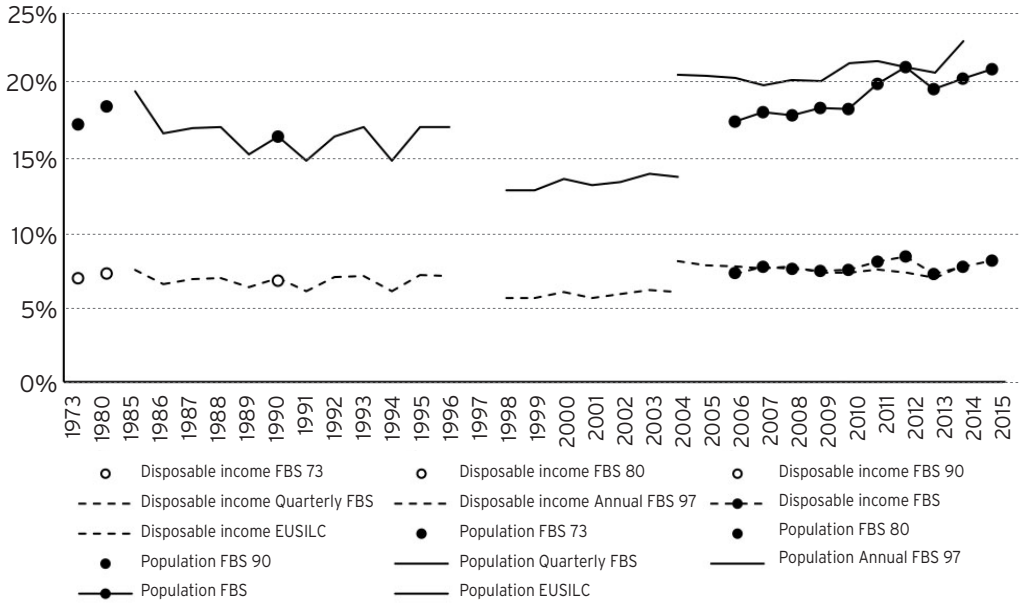


Fuente: elaboración propia a partir de la EPF.

resultado fue que ese estrato pasó a tener más de una cuarta parte de la renta total, porcentaje todavía mayor que el que había a comienzos de los años setenta.

Dada la posible arbitrariedad de los porcentajes elegidos para definir los distintos grupos, es posible adoptar otro tipo de clasificación para comprobar la robus-

GRÁFICO 3. Peso relativo en población y renta de los hogares pobres (<60% renta mediana), 1973-2014



Fuente: elaboración propia a partir de EPF, ECPF y ECV.

tez de los resultados anteriores. Una opción conservadora es, por ejemplo, comenzar la estratificación tomando como primera referencia el 60% de la mediana de la renta ajustada por adulto equivalente, que es el umbral de pobreza más habitual en los ejercicios de medición de esta realidad. El Gráfico 3 recoge la evolución en el largo plazo del peso demográfico y la renta acumulada que ofrecen las distintas fuentes. Los datos que ofrece el gráfico corroboran la idea comúnmente aceptada de una reducción progresiva en el tiempo del porcentaje de población considerada como pobre al menos hasta inicios de los ochenta.

Como es conocido, en el prolongado periodo de crisis desde la subida de los precios del petróleo en el primer tercio de los años setenta hasta la primera mitad de los años ochenta se dieron fuerzas de cambio contrapuestas, como la aceleración de la destrucción de empleo, el crecimiento de los salarios y el desarrollo tardío de algunos instrumentos básicos del Estado de bienestar. El resultado fue una relativa contención de la pobreza, al menos en los años setenta, mientras que en los primeros ochenta, la detención del proceso de mejoras salariales y el vertiginoso crecimiento del desempleo limitaron la acción compensadora de los factores citados que, además –al menos el gasto social–, tuvieron una menor expansión que en el periodo precedente.

En la segunda mitad de los años ochenta se inició un nuevo ciclo expansivo, impulsado por la integración de la economía española en la Comunidad Europea y la mejora de las expectativas que supuso la llegada de capital extranjero y el cierre del proceso de saneamiento industrial, no exento de importantes costes sociales. A ello se añadió un nuevo proceso de aumento del gasto social, con la universalización de determinados servicios y la puesta en marcha de nuevas prestaciones de garantía de ingresos. El resultado fue una notable reducción del porcentaje de hogares con rentas inferiores al 60% de la mediana.

Ese fue el último periodo en el que la incidencia de la pobreza disminuyó. En el primer tercio de los años noventa, la breve pero intensa recesión se saldó con un repunte de las tasas. En los años posteriores, de prolongada bonanza económica, cuando la tasa de desempleo llegó a estar por debajo del 8%, los porcentajes de población y renta correspondientes a este grupo apenas se modificaron. El hecho de que una parte importante del empleo creado tuviera una baja remuneración, además de ofrecer escasas oportunidades de movilidad ascendente, limitó el efecto de arrastre de la propia onda expansiva. Eso hizo que durante muchos años el porcentaje de población por debajo del umbral de pobreza se situara de forma estable en torno al 20% del total.

Con la crisis, el profundo deterioro del empleo y el carácter restrictivo de las políticas de ajuste desarrolladas dieron origen a una inversión de la tendencia, con un crecimiento sin parangón en los últimos cuarenta años del porcentaje de hogares con rentas por debajo del 60% de la mediana. La proporción de población en esta situación ha alcanzado sus valores máximos, sin que se advierta una tendencia a la baja una vez iniciada la recuperación económica. El carácter temporal y a tiempo parcial del empleo creado no parece augurar una reducción en el corto plazo de los niveles alcanzados en la etapa de crisis.

Empleando distintos umbrales es posible hacer una desagregación todavía mayor del grupo de clase media anteriormente definido, pudiendo contar con tres

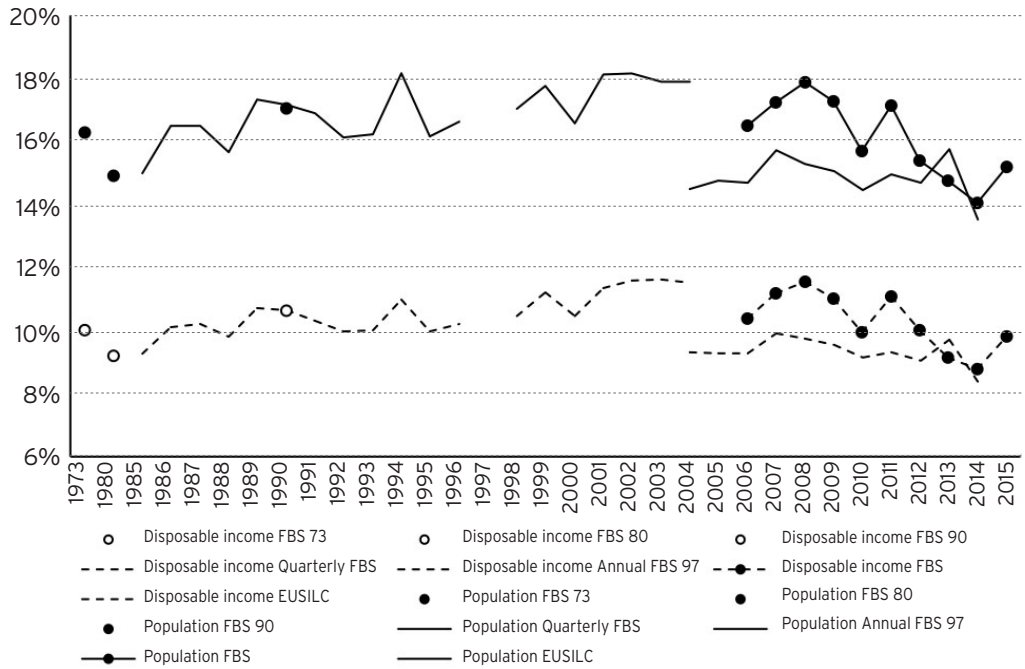
grupos: clase media-baja, clase media-media y clase media-alta. La primera estaría definida por las rentas entre el 60% y el 80% de la renta mediana, la segunda entre el 80% y el 120% y la tercera entre el 120% y el 200% de ese valor. Como se señaló, considerando los tres grupos de manera agregada, se observa que la tendencia mantenida durante varios años de mejora de los pesos relativos en renta y población se frenó bruscamente con la crisis, pasando de estar ubicados en este estrato dos tercios de la población a algo más de uno de cada dos hogares.

En general, tanto en términos de población como de renta ha habido un proceso muy similar en los tres subgrupos. El panorama más nítido es el del estrato más bajo dentro de la clase media, con un perfil muy claro en forma de U invertida (Gráfico 4). Hasta mediados de los años noventa creció tanto la contribución relativa de este grupo a la población como el porcentaje de renta acumulada. A partir de ese momento se estabilizó y registró un súbito descenso con la crisis económica.

En el caso del segmento intermedio dentro de la clase media, se repite más o menos ese patrón de cambio, aunque con algunas singularidades propias y mayores fluctuaciones, como la reducción del peso demográfico relativo de ese estrato a comienzos de la década de los noventa o las oscilaciones más marcadas que en el caso anterior en la última década y media.

Del conjunto de grupos de renta considerados, el de la clase media-alta es el que presenta una evolución más estable en las últimas décadas. En este estrato también tuvo lugar un proceso de ganancia de peso relativo, tanto en términos de renta como de población, pasando a tener unos indicadores más o menos estables durante el periodo de bonanza económica anterior a la crisis

GRÁFICO 4. Peso relativo en población y renta de la clase media-baja (60-80% renta mediana), 1973-2014



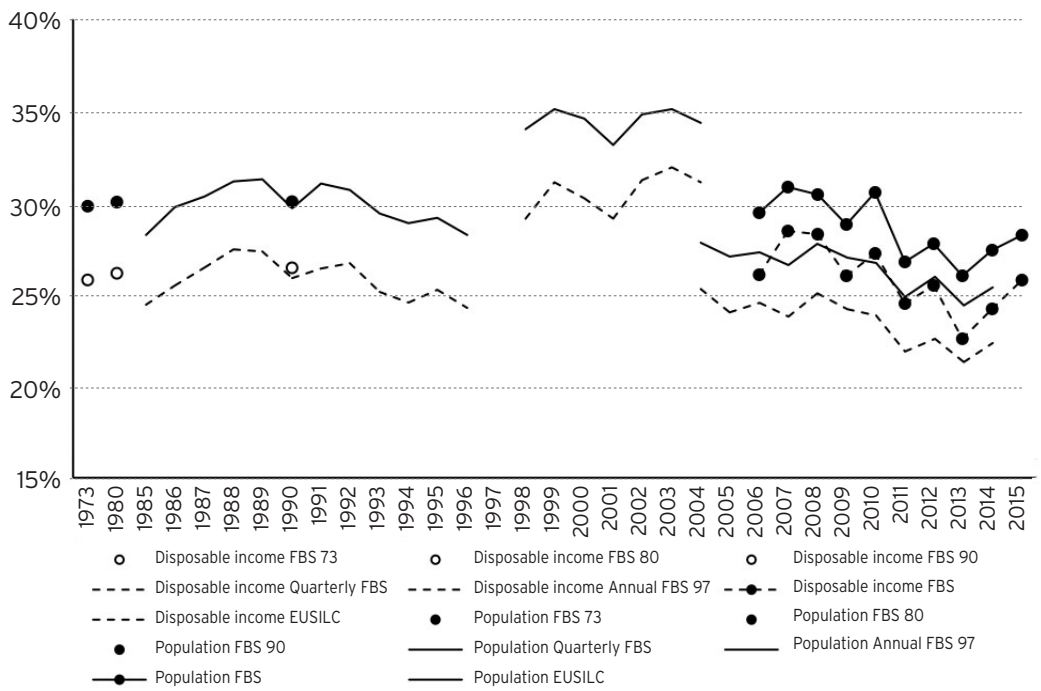
Fuente: elaboración propia a partir de EPF, ECPF y ECV.

y registrar, como en los dos casos anteriores, una caída con el profundo cambio de ciclo económico que tuvo lugar a partir de 2008 (Gráficos 5 y 6).

Se sabe poco, en general, de cuál ha sido la evolución en el largo plazo del grupo con rentas más altas en España. A diferencia de otros países, donde una parte importante de la investigación del proceso distributivo se ha concentrado en el análisis del 1% más rico, en España son pocos los trabajos que han analizado los cambios en las últimas décadas de la participación de los más ricos en la renta total. Algunos autores han utilizado los datos fiscales que forman parte de la base de datos internacional *The World Top Incomes Database*, que ha ganado notoriedad al ser la fuente utilizada para algunos de los análisis internacionales más populares sobre desigualdad, para ver la evolución en el muy largo plazo de la participación de los más ricos en la renta total (Alvaredo y Sáez, 2009). Otros autores utilizan la información disponible en los registros tributarios del IRPF. Díaz Caro y Onrubia (2016) utilizaron los microdatos de los dos Paneles de Declarantes de IRPF del IEF y las muestras anuales 2011 y 2012 del IEF y la AEAT para encontrar que entre 1984 y 2012 la renta acumulada por el 1% más rico aumentó de forma moderada.

Los datos de las diferentes encuestas de hogares, que recoge el Gráfico 7, muestran que la tendencia en el largo plazo hasta la crisis fue de reducción de la contribución relativa de este segmento a la renta total y una disminución de su peso demográfico relativo[6]. El proceso de modernización institucional y económica iniciado

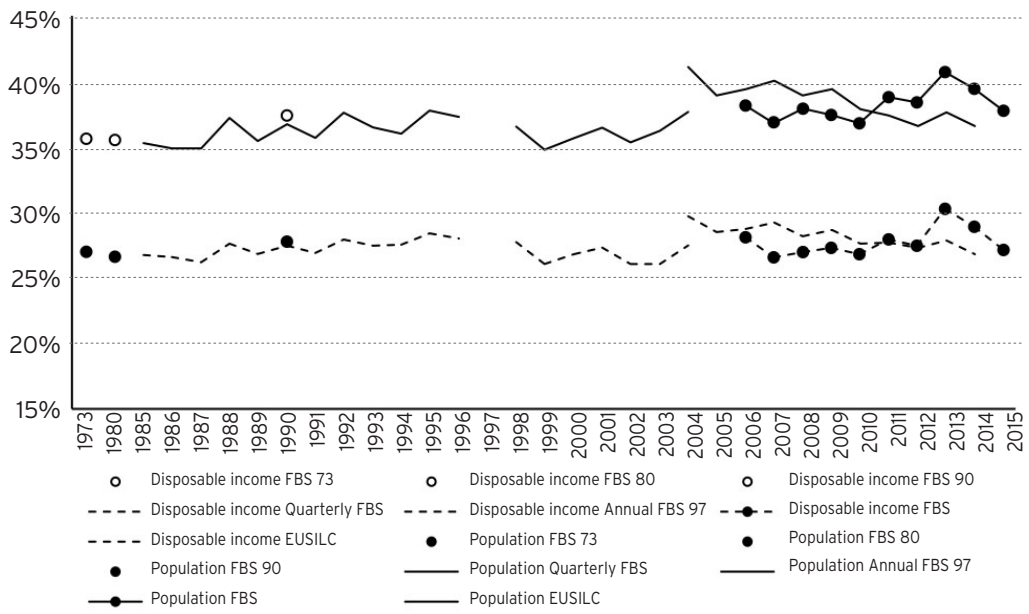
GRÁFICO 5. Peso relativo en población y renta de la clase media-media (80%-120% renta mediana), 1973-2014



Fuente: elaboración propia a partir de EPF, ECPF y ECV.

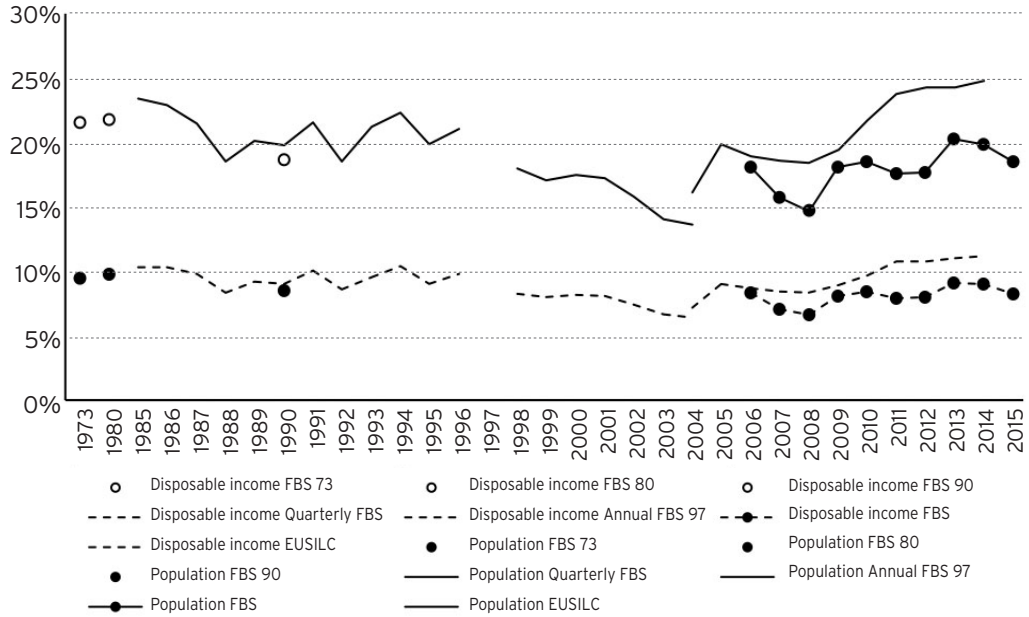
6 Hay que recordar para una correcta interpretación de los datos que todas las distribuciones utilizadas han sido truncadas en sus extremos, eliminando el 1% con rentas más bajas y más altas.

GRÁFICO 6. Peso relativo en población y renta de la clase media-alta (120-200% renta mediana), 1973-2014



Fuente: elaboración propia a partir de EPF, ECPF y ECV.

GRÁFICO 7. Peso relativo en población y renta de la clase alta (>200% de la renta mediana), 1973-2014



Fuente: elaboración propia a partir de EPF, ECPF y ECV.

en los años setenta y, muy especialmente, el desarrollo de un sistema de imposición progresiva, tuvo como consecuencia esa paulatina pérdida de peso, que fue especialmente pronunciada hasta mediados de los años ochenta y, posteriormente, desde finales de los años noventa a mediados de la siguiente década. Como se señaló, el carácter regresivo de la crisis invirtió ese proceso, con una importante ganancia de participación, tanto en términos de población como de renta.

7.4. La distribución por grupos de renta desde la perspectiva comparada

7.4.1. El peso de las rentas medias en los países de la OCDE

Del análisis de la sección previa se desprenden dos grandes tendencias en la evolución en el largo plazo de las clases medias en España, interpretadas como los estratos centrales en la escala de rentas. En primer lugar, el peso relativo de la clase media creció en España en el largo plazo, favorecido por el proceso de modernización institucional y la progresiva extensión del sistema de impuestos y prestaciones de carácter redistributivo. En segundo lugar, la crisis supuso un freno importante en esa tendencia, reduciéndose sensiblemente en un margen muy breve de tiempo la importancia relativa de la clase media, aun sin dejar de ser el grupo más importante, manteniéndose casi constante el peso relativo del grupo de renta alta y con un importante número de transiciones desde las rentas medias al grupo de renta baja.

¿Se ha registrado un mismo proceso en los países de nuestro entorno? ¿Cuáles son las singularidades de la experiencia española? ¿Puede hablarse de diferentes experiencias según las características de los modelos de bienestar? Tales interrogantes remiten a la utilización de la perspectiva comparada y a la búsqueda de fuentes con información homogénea que permitan situar en un mismo marco empírico de análisis a países muy distintos. Para responder a esa pregunta se han seleccionado países representativos de distintos tipos de modelos de bienestar, dada la importancia demostrada del tipo de régimen en el peso relativo de la clase media (Whelan *et al.*, 2015). Los países seleccionados son: anglosajones (Reino Unido y Estados Unidos), nórdicos (Dinamarca y Suecia), continentales (Alemania y Francia) y mediterráneos (España e Italia).

Como se señaló, EU-SILC es una fuente de datos con información comparable para todos los países miembros de la Unión Europea. El acceso a los microdatos de hogares de cada país permite la realización de comparaciones homogéneas de los datos correspondientes a los distintos países. No obstante, como han subrayado algunos trabajos, la calidad de la información y la representatividad de los tamaños muestrales difieren en cada encuesta (Krell *et al.*, 2017).

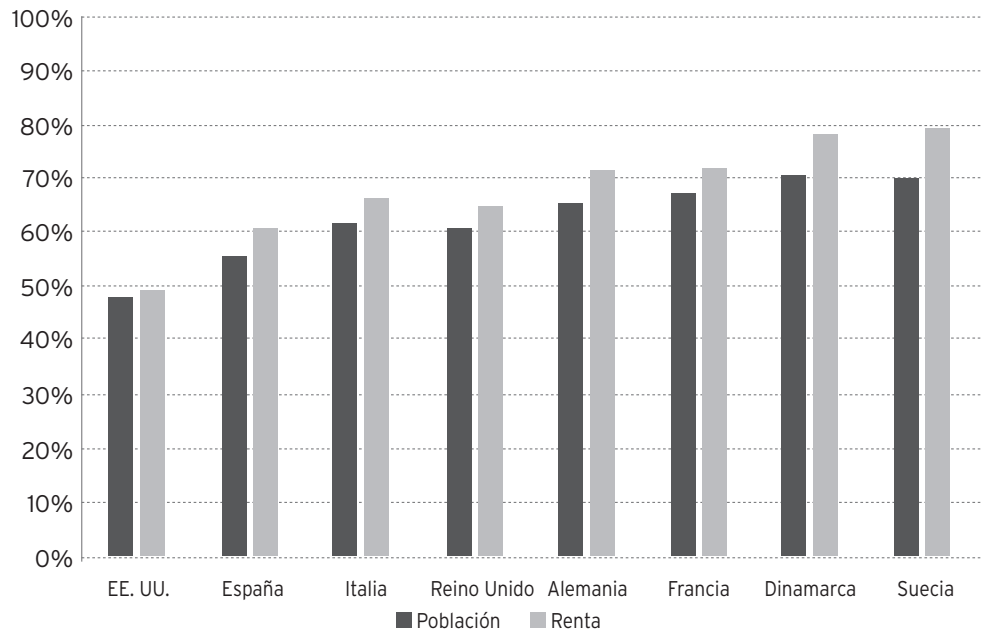
Para el caso de Estados Unidos, especialmente importante en la comparación, ya que es uno de los países donde más intenso ha sido el debate sobre las clases medias[7], utilizaremos los datos del Current Population Survey (CPS). Esta fuente proporciona la estadística oficial sobre el mercado de trabajo en Estados Unidos y se elabora con carácter mensual desde hace más de medio siglo. Aunque el objetivo básico de la encuesta es recoger información sobre la situación laboral, un obje-

7 Ver, por ejemplo, Pew Research Center (2015), Rose (2016), Johnson y Johnson (2016).

tivo secundario muy importante es recabar también datos sobre las características demográficas de la población. Desde hace varias décadas, en el mes de marzo se añade a la información habitual un amplio módulo de variables (Annual Social and Economic Supplement [ASEC]) relacionadas con el historial laboral, los ingresos y las prestaciones no monetarias, habitualmente utilizado en los estudios de desigualdad y pobreza, que es el que se ha explotado para los cálculos de este trabajo. La muestra comprende cerca de 160.000 observaciones.

Siguiendo los mismos criterios que en el apartado anterior, para todos estos países se ha definido como clase media a los hogares con rentas comprendidas entre el 75% y el 200% de la mediana. El Gráfico 8 recoge los porcentajes de población e ingresos que acumula este estrato en los países considerados. Es fácil deducir una relación entre el modelo de bienestar de cada país y el peso relativo de la clase media[8]. En los países nórdicos, con un alto grado de desmercantilización, siguiendo la clásica denominación de Esping-Andersen (1990), y una elevada intensidad redistributiva de las políticas públicas, la clase media está más extendida que en el resto de países, con porcentajes de población que están alrededor del 70% del total. Le siguen, en importancia, los países pertenecientes al modelo continental o conservador, Francia y Alemania, con porcentajes entre dos tercios del total y el 70%. La dimensión de la clase media se va acortando a medida que el análisis se centra en regímenes de bienestar con sistemas de protección social menos redistri-

GRÁFICO 8. Porcentajes de población e ingresos correspondientes a la clase media (rentas entre el 75 y el 200% de la mediana), 2014



Fuente: elaboración propia a partir de rentas de 2013 procedentes de EU-SILC 2014, ECV 2014 y Current Population Survey 2013.

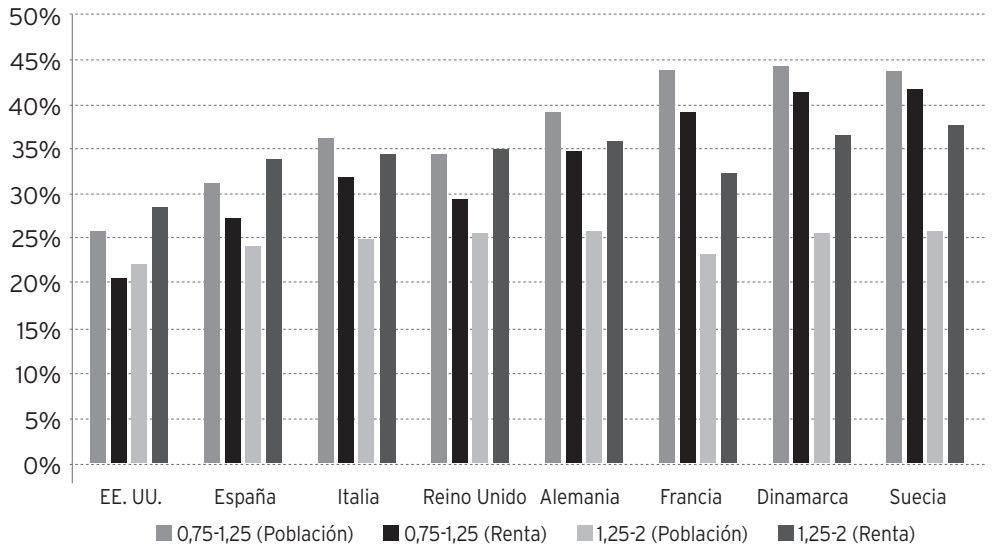
8 A pesar de la inclusión de España en algunos trabajos dentro del modelo corporativista-conservador, se viene alineando desde los años ochenta con el modelo liberal anglosajón de relaciones laborales, por lo que no extraña su mayor similitud con países como Reino Unido y EE. UU. que con otros como Francia y Alemania.

butivos. En el caso de los mediterráneos, el peso de la clase media baja hasta el 55% y el 60%, y se sitúa incluso por debajo del 62% del Reino Unido, país anglosajón en el continente europeo que, a pesar de tener sistemas de protección más selectivos y mayor poder del mercado, consigue un peso de su clase media algo superior al de España y muy similar al de Italia. Finalmente, en el otro país anglosajón considerado, Estados Unidos, las clases medias tienen un peso considerablemente inferior al resto, con un peso por debajo del 50% del total en población y justo por encima de esa cifra en términos de renta.

Tal como sucedía en el análisis de la realidad española, la consideración de un intervalo de rentas tan amplio para definir la clase media puede esconder algunas diferencias importantes entre los distintos países. Siguiendo el mismo criterio que en los análisis previos, se puede descomponer el estrato intermedio en otros dos: hogares con rentas entre el 75% y el 125% de la mediana y aquellos con rentas entre el 125% y el 200% de la mediana. La aplicación de esa descomposición pone de manifiesto una mayor heterogeneidad que la observada en el caso de un único grupo (Gráfico 9). El hecho que realmente determina la diferente extensión en cada país de la clase media, así definida, es la combinación entre una clase media-baja extensa y una clase media-alta más contenida.

Vuelven a repetirse las agrupaciones por regímenes de bienestar, aunque con algunos matices que merece la pena destacar. Mientras que la estructura de la clase media es bastante parecida en Francia y en los países nórdicos, Alemania se coloca en una posición intermedia entre estos y los mediterráneos y anglosajones. Entre estos últimos, en Estados Unidos se observa claramente una menor población de clase media-baja que en los demás y también una menor diferencia en peso poblacional

GRÁFICO 9. Porcentajes de población e ingresos correspondientes a la clase media-baja y a la clase media alta (rentas entre el 75 y el 125% y rentas entre el 125 y el 200% de la mediana), 2014



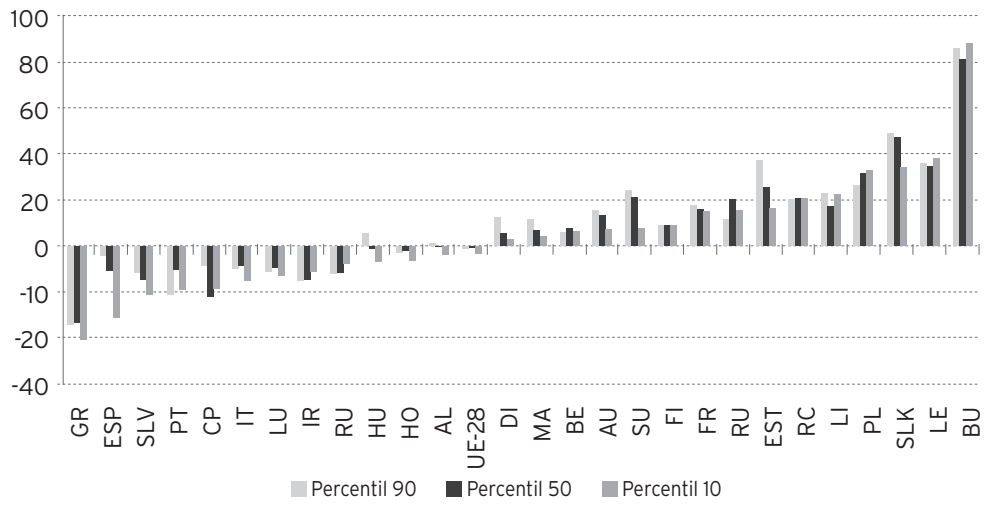
Fuente: elaboración propia a partir de rentas de 2013 procedentes de EU-SILC 2014, ECV 2014 y Current Population Survey 2013.

entre los dos estratos, lo que sucede también en España, dentro de los mediterráneos. En la parte derecha del gráfico, en la que aparecen los países con una mayor clase media, se aprecian también algunas diferencias entre los dos países nórdicos, Dinamarca y Suecia. El primero, tiene claramente un grupo de clase media-baja más amplio que el primero y a él pertenecen casi uno de cada dos ciudadanos. Según esta clasificación en dos estratos diferenciados, España se coloca de nuevo más cerca de los países anglosajones que de los centroeuropeos, tanto por el limitado peso de su clase medio-baja como por la participación de esta en la renta total. Finalmente, el país con menor peso de la clase media de este grupo, Estados Unidos, se distingue ahora más claramente de los demás y también del otro país anglosajón, el Reino Unido, ya que no solamente tiene una clase media-baja pequeña, sino que la renta de este estrato social supone poco más del 20% de la renta total del país, muy inferior al rango en el que se mueve el resto de países, que va desde el 29,6 (Reino Unido) al 41,8% (Suecia).

7.4.2. El efecto de la crisis en la distribución por grupos de renta en los países de la OCDE

Uno de los grandes debates en los países de la OCDE es el grado en que la crisis económica pudo haber afectado a la distribución de la población por estratos de renta. Los estereotipos sociales en muchos de estos países han dado origen a una creciente percepción de que las profundas caídas de renta y empleo en la mayoría de los países sirvieron de detonante de un proceso irreversible de declive de la clase media. El temor a que ese proceso se agudice ha llevado a muchos autores a poner el acento en la necesidad de establecer barreras de contención del hipotético proceso de polarización de estas sociedades. En su célebre estudio, Thurow (1987) conectaba la salud de la democracia con la de la clase media. Más recientemente, Acemoglou y Robinson (2009) confirmaban ese papel clave de la clase media para la preservación de los estándares básicos de calidad de cualquier sistema democrático.

GRÁFICO 10. Crecimiento real de la renta en países de la OCDE, 2007-2014



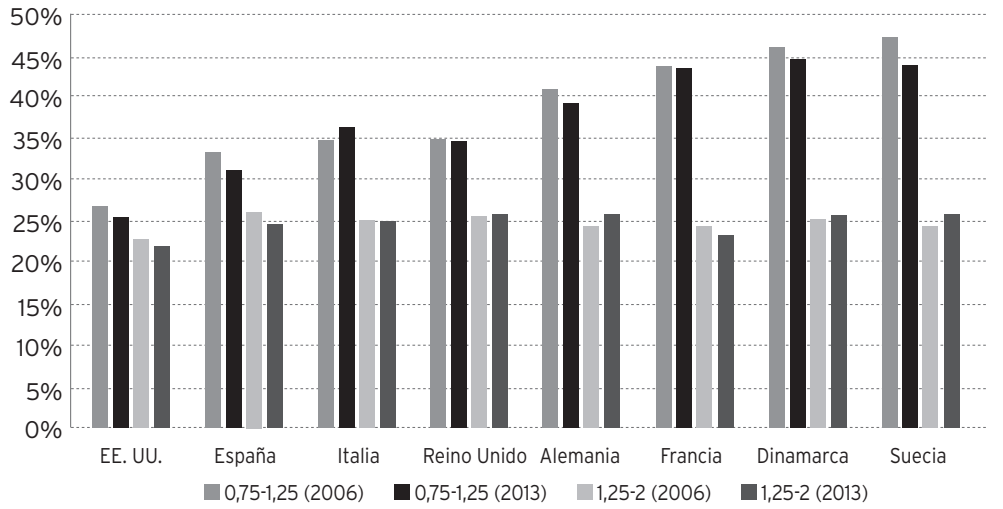
Fuente: OECD Income Distribution Database.

Los datos generales de la OCDE revelan que la crisis afectó de forma diferente a los diferentes estratos de la distribución de la renta, pero no puede hablarse de una tendencia común en los países de la organización. Tal como muestra el Gráfico 10, la información comparada que ofrece esta institución deja pocas dudas sobre el carácter diferencial de la crisis sobre cada grupo de renta. De los treinta y tres países para los que hay información, España fue uno en los que más se redujo la renta media –la caída solo fue mayor en Grecia, Islandia e Irlanda–, pero aquel donde mayor fue la distancia entre la evolución de la renta del 10% más rico y del 10% más pobre. Se observan también varios países con variaciones más o menos similares en cada percentil, sin que pueda hablarse, por tanto, de un efecto claro sobre la polarización de la distribución.

¿Qué pasó con los países incluidos en la comparación anterior? El Gráfico 11 recoge el peso de los dos grupos con rentas medias antes y durante la crisis. En la mayoría de los países, salvo en Italia, Francia y Reino Unido, disminuyó el peso de la clase media en el periodo analizado. Esta pérdida de peso demográfico de los estratos medios se debió, principalmente, al empeoramiento del segmento de rentas medio-bajas, que disminuyó en cinco de los ocho los países. Si comparamos el peso de la renta de la clase media-baja antes y después de la llegada de la crisis entre 2006 y 2014 (Gráfico 12), podemos apreciar que su reducción es generalizada en esos mismos cinco países. En el otro componente –rentas medio-altas– los cambios fueron pequeños y menos uniformes. Mientras que en España y Francia también se dio con la crisis una cierta pérdida de peso relativo de este grupo, en el resto de países considerados se dio más bien estabilidad o incluso el proceso contrario.

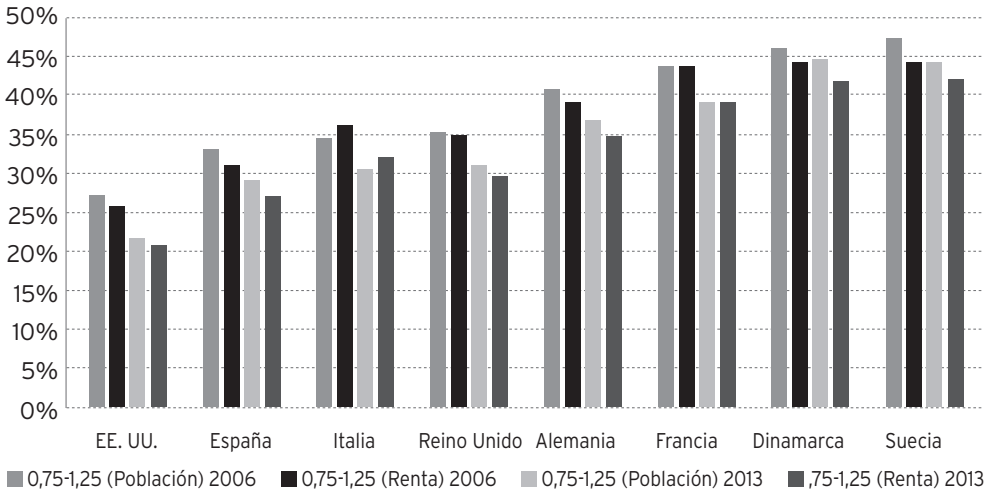
En general, los países con sistemas de protección social continentales o nórdicos experimentaron un notable aumento del estrato con rentas medio-altas y una reducción del de rentas medio-bajas. En

GRÁFICO 11. Efecto de la crisis sobre el porcentaje de población con rentas entre el 75 y el 200% de la mediana, 2006-2014



Fuente: elaboración propia a partir de rentas de 2013 procedentes de EU-SILC 2014, ECV 2014 y Current Population Survey 2013.

GRÁFICO 12. Efecto de la crisis sobre el porcentaje de población y rentas correspondientes a la clase media-baja (rentas entre el 75 y el 125% de la mediana), 2006-2014



Fuente: elaboración propia a partir de rentas de 2013 procedentes de EU-SILC 2014, ECV 2014 y Current Population Survey 2014.

los países con modelos anglosajones, incluyendo también a Estados Unidos, y mediterráneos, con la excepción de Italia, el empeoramiento de la economía supuso una reducción general del grupo de renta media. En el caso de Italia, sin embargo, algunos trabajos subrayan que en los años inmediatamente anteriores a la crisis ya se había detectado un aumento en la polarización en la distribución de la renta (Massari *et al.*, 2009).

7.5. Políticas redistributivas y clases medias

7.5.1. La distribución de la población según las rentas primarias y el efecto de las políticas redistributivas sobre la dimensión de los grupos de renta

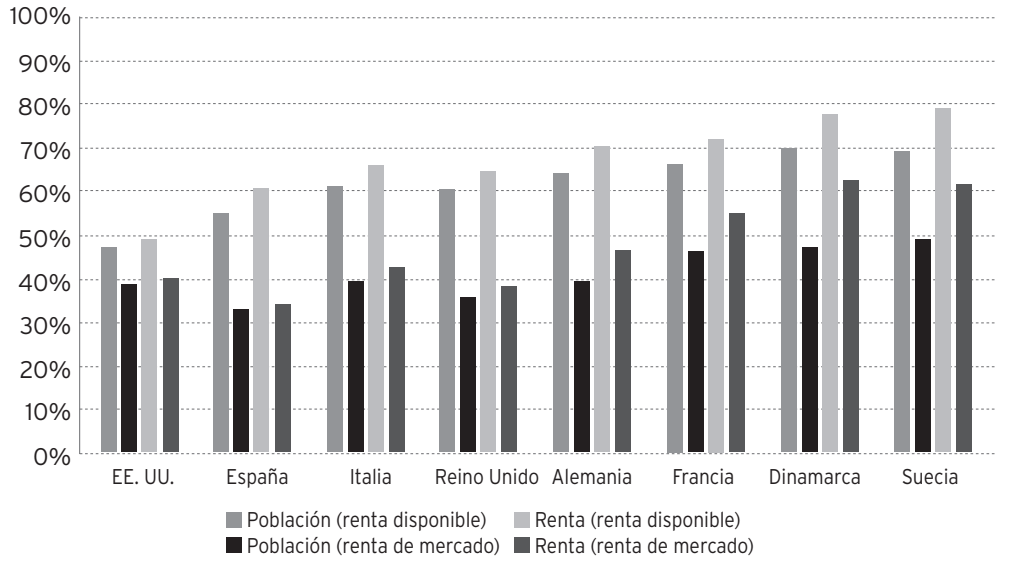
La literatura sobre el papel del sistema de prestaciones e impuestos sobre la desigualdad de la renta disponible de los hogares es concluyente y ha señalado reiteradamente que el modelo de Estado de bienestar es uno de los principales determinantes de los niveles de desigualdad económica observados en los países desarrollados (OCDE, 2011). No es arriesgado pensar, por tanto, que probablemente el sistema de prestaciones e impuestos también tenga relevancia sobre el grado de polarización de la renta y sobre la evolución de las clases medias. En este sentido, uno de los trabajos que han tratado de evaluar esta contribución, como Pressman (2010), concluye que cuanto más progresivo es el sistema impositivo y más generosos los programas de prestaciones, mayor es el peso de las clases medias. Eso ocurre en países con sistemas de relaciones laborales maduros y con estructuras representativas y de la negociación colectiva fuertes. Chauvel (2013) añade, además, que los distintos regímenes del bienestar transforman las oportunidades de vida de forma distinta según las cohortes de edad y que eso es un punto clave que

tendrá un gran impacto sobre su sostenibilidad en el largo plazo. El modelo español, por ejemplo, está más orientado a la tercera edad y al desempleo (aunque no al de larga duración), mientras los jóvenes sin experiencia laboral, los hogares con hijos pequeños y, especialmente los monoparentales (canteras potenciales de formación de nuevas clases medias) se encuentran más desarropados ante crisis como la que hemos vivido. Hay ausencias muy llamativas en el modelo español de protección social que influyen decisivamente en la renta y posición social de los hogares, como la carencia de una auténtica política de acceso efectivo a la vivienda, un bien esencial determinante de las condiciones de vida.

En el apartado anterior, en la línea de las conclusiones de Pressman (2010), hemos constatado que el peso de las clases medias difiere significativamente entre distintos regímenes del bienestar y que la crisis ha afectado a este estrato de renta de manera diferente dependiendo del país. Esto hace que resulte de particular interés tratar de explicar qué determina que en cada país el estrato central de renta tenga un mayor o menor peso y analizar cuál es la capacidad de la intervención pública a través de impuestos y prestaciones para evitar un proceso de polarización de rentas. Es posible plantear, así, cómo se configurarían los distintos estratos sociales de los países analizados y, en particular, cuál sería la dimensión y la renta de las clases medias si los hogares recibieran únicamente rentas primarias. Es decir, aquellas procedentes del mercado y que están integradas esencialmente por los sueldos y salarios, obtenidos por el empleo por cuenta ajena o propia de los miembros activos del hogar, y por las rentas de la propiedad y del capital.

Para analizar cómo el sistema de prestaciones e impuestos de cada país cambia la dimensión y los estándares de vida de la clase media, construimos los mismos grupos

GRÁFICO 13. Porcentajes de población e ingresos correspondientes a la clase media (rentas entre el 75 y el 200% de la mediana), 2014



Fuente: elaboración propia a partir de rentas de 2013 procedentes de EU-SILC 2014, ECV 2014 y Current Population Survey 2013.

de renta a partir de esta renta de mercado y los comparamos tanto en su dimensión poblacional como en la cuantía total de renta. Como se puede apreciar en el Gráfico 13, todos los países consiguen aumentar, en mayor o menor medida, el peso y la dimensión de renta de la clase media a partir de sus sistemas de prestaciones e impuestos. En todo caso, hay diferencias significativas tanto en el peso de la clase media en la renta de mercado como en la distancia entre los resultados de renta de mercado y disponible por países.

En primer lugar, los tres países que ya fueron identificados como con un mayor peso de las clases medias anteriormente, Suecia, Dinamarca y Francia, también tienen un mayor peso de este grupo antes de la intervención del Estado, lo que apunta a que probablemente su mercado de trabajo cuenta con empleos y salarios intermedios más abundantes y con salarios más altos y comprimidos que el resto de países. El hecho de que esta diferencia se aprecie de forma más clara con las rentas primarias que acumulan las clases medias en estos tres países parece apuntar a que lo que contribuye a aumentar la densidad de población en esta clase social, en contraste con el resto de países, son las mayores retribuciones de esos empleos intermedios en relación con el resto de salarios.

Los países anglosajones y, dentro de los mediterráneos, España, parten de una distribución muy inequitativa de las rentas de mercado, donde la clase media supondría únicamente entre el 33% y el 35% de la población sin la intervención del sistema de prestaciones e impuestos. En todo caso, dentro de este grupo, el Reino Unido consigue, en mucha mayor medida que España, y por supuesto que Estados Unidos, cambiar esa distribución de partida aumentando en 25 puntos porcentuales (por 18 de España y 10 de Estados Unidos) el peso de su clase media. Así, este país anglosajón se coloca en una posición intermedia dentro del grupo de países analizados. Por el contrario, el sistema redistributivo de Estados Unidos contribuye extremadamente poco a aumentar el peso de sus clases medias, tanto en población como en renta.

Merece la pena ahondar en el análisis de esta comparación entre renta de mercado y disponible y comprobar si las conclusiones anteriores se mantienen para los dos estratos sociales dentro de la clase media: la clase media-baja y la clase media-alta. El Gráfico 14 aclara muchas de las cosas que no eran evidentes anteriormente. Todos los sistemas de prestaciones e impuestos, en mayor o menor medida, aumentan la dimensión del primer grupo (clase media-baja) y solo algunos aumentan también la del segundo (clase media-alta), mientras que otros la reducen. Esto implica que la combinación de ambos efectos en algunos países en el análisis anterior, que los asume homogéneos y que van en el mismo sentido, esconde información relevante. Los países con una clase media más amplia, Francia, Dinamarca y Suecia, son en los que aumenta de forma más importante el peso poblacional de la clase media-baja y donde el sistema de impuestos y prestaciones deja igual o reduce el peso de la clase media-alta. Los países con una clase media más pequeña, anglosajones y mediterráneos, son distintos en este análisis y, mientras el Reino Unido tiene un comportamiento muy similar a países centroeuropeos como Alemania, aumentando en casi 20 puntos porcentuales el peso de la clase media-baja y en otros seis puntos el de la media-alta, los sistemas de otros países como Italia se comportan de forma distinta. En concreto, en el caso de Italia, el sistema de prestaciones e impuestos aumenta significati-

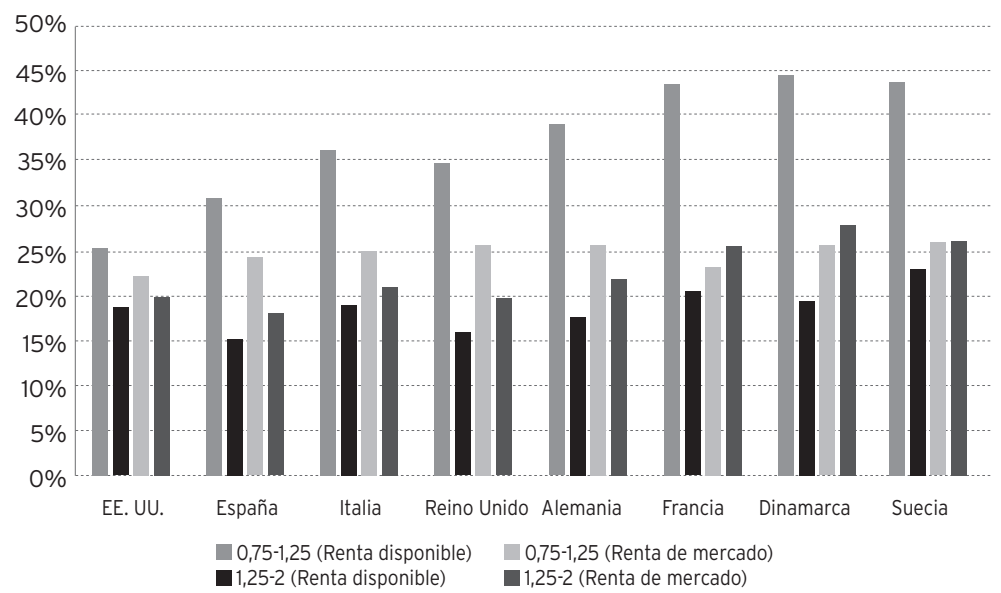
vamente menos que en el Reino Unido tanto la clase media-baja (17 puntos porcentuales) como la clase media-alta (cuatro puntos) mientras que en España el sistema actúa con similar dimensión, pero de una forma algo más homogénea sobre ambos estratos (un 16% y un 6%). Finalmente, como era de esperar, el sistema americano de menor entidad en su intervención pública tiene el menor impacto de todos los analizados sobre la dimensión de ambos grupos, aumentando poco más de siete puntos porcentuales el primero y menos de tres el segundo.

En resumen, en España, la dimensión de la clase media considerando únicamente las rentas primarias resulta ser bastante similar a la de los países anglosajones y de menor dimensión de la que registran países como Italia y Alemania y, sobre todo, Francia, Dinamarca y Suecia, que están a la cabeza. En nuestro país, en contraste con el Reino Unido, el sistema de prestaciones e impuestos aumenta menos el peso de la clase media que allí y, además lo hace de forma menos progresiva, es decir, más homogénea en cuanto a su efecto sobre la clase media-alta y la clase media-baja.

Por último, es interesante valorar si la crisis ha cambiado en alguna medida el papel del sistema de prestaciones e impuestos en el peso de las clases medias en este grupo de países y para ello analizamos los cambios en la dimensión del grupo de renta media-baja entre 2006 y 2014 si restamos el peso del mismo con renta disponible del que supone con rentas primarias o de mercado (Gráfico 15).

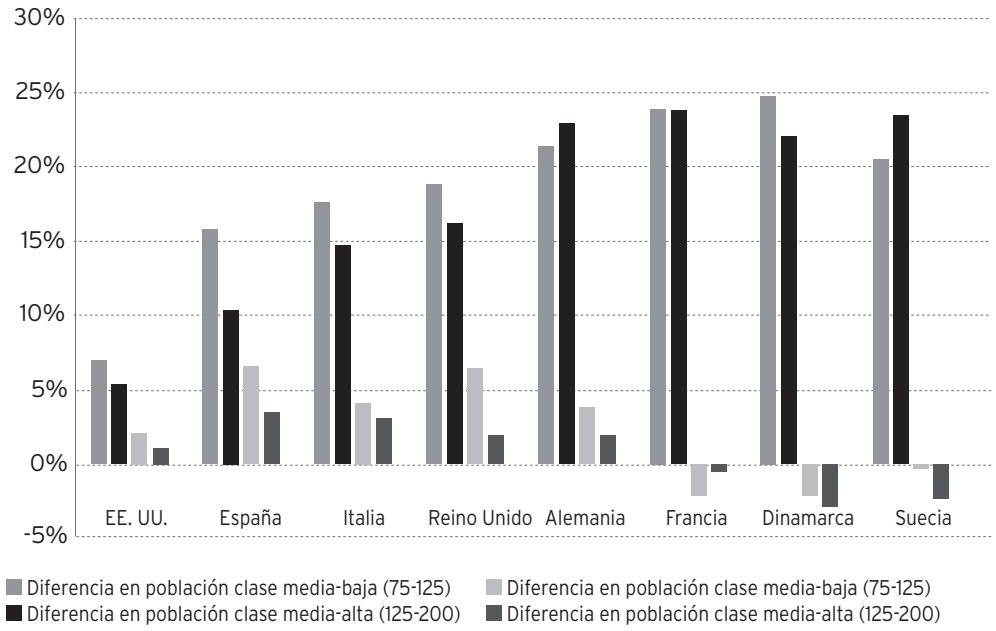
Los resultados apuntan a que durante la crisis la mayoría de los sistemas de prestaciones e impuestos aumentaron el peso de las clases medias-bajas más de lo que lo hacían antes del cambio de ciclo, lo que está probablemente muy ligado a la intervención

GRÁFICO 14. Porcentajes de población correspondientes a la clase media-baja y a la clase media-alta (rentas entre el 75 y el 125% y el 125 y el 200% de la mediana), 2014



Fuente: elaboración propia a partir de rentas de 2013 procedentes de EU-SILC 2014, ECV 2014 y Current Population Survey 2013.

GRÁFICO 15. Diferencia en el porcentaje de población que pertenece a la clase media-baja (rentas entre el 75 y el 125% de la mediana) y clase media-alta (rentas entre el 125 y el 200%) con renta disponible y con rentas primarias antes y durante la crisis, 2006-2014



Fuente: elaboración propia a partir de rentas de 2013 procedentes de EU-SILC 2014, ECV 2014 y Current Population Survey 2013.

de los estabilizadores automáticos. Estos estabilizadores resultan especialmente relevantes en aquellos países en los que las clases medias son más pequeñas y en todos los países tienen un mayor efecto sobre las clases medias-bajas que sobre las clases-medias altas. España, dentro del grupo de países con un menor peso de las clases medias tanto atendiendo a las rentas primarias como a la renta disponible, destaca de nuevo (superando solo a Estados Unidos) por el limitado efecto que su sistema de prestaciones e impuestos tiene sobre la dimensión de la clase media-baja en comparación con otros países de ese grupo, como Italia y Reino Unido.

7.5.2. La caracterización de las clases medias y cambios en su composición

Uno de los aspectos menos conocidos en el análisis comparado de las clases medias son las características demográficas y socioeconómicas de estos grupos de población aparte de su nivel de renta. Existe poca evidencia comparada sobre si en el grupo de países analizado el perfil sociodemográfico de las clases medias es esencialmente similar o es muy distinto entre ellos y tampoco existe información precisa sobre cómo esta fotografía del grupo puede haber cambiado después de la profunda crisis económica de los últimos años. Además, resulta también de especial

interés estudiar cómo la intervención del sistema de prestaciones e impuestos cambia la composición de los grupos de la población de rentas medias en los distintos países, lo que complementa el análisis anterior sobre la dimensión de la actuación del Estado añadiendo el análisis de su relevancia en el diseño del perfil de las clases medias en cada sociedad.

En este apartado se analiza esa contribución atendiendo, principalmente, a variables que recogen el perfil sociodemográfico del sustentador principal del hogar (edad, género, nivel educativo, situación laboral y ocupación), aunque también se compararán otras relacionadas con la estructura demográfica del propio hogar, como la presencia de menores dependientes.

Los principales resultados del cálculo de esos perfiles se recogen en la Tabla 1. En general, los datos apuntan a que las características demográficas y socioeconómicas de las clases medias no son radicalmente distintas en los ocho países analizados, aunque hay algunas diferencias reseñables entre ellos. En primer lugar, los ingresos de este grupo de población son en al menos tres cuartas partes procedentes de rentas de mercado, lo que les hace particularmente vulnerables a las fluctuaciones derivadas del ciclo económico. En segundo lugar, su perfil más común es el de un hogar sustentado por un hombre de unos 50 años, algo más joven en Estados Unidos, trabajando a tiempo completo en una ocupación media o alta, con un nivel educativo medio (excepto en Alemania, donde el nivel educativo más común entre la clase media es el más alto).

En cuanto a las diferencias más importantes entre países, destaca que en los mediterráneos como España, Italia y, en cierta medida, Francia, las clases medias están ocupadas, en un porcentaje no desdeñable (entre un 11% en Francia en 2014 y un 27% en Italia en 2007), por hogares sustentados por individuos con un nivel educativo bajo (primaria o sin estudios), mientras que en Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, Dinamarca y Suecia, este grupo es prácticamente inexistente dentro del colectivo analizado. Además, también en Italia y en España, pero no en Francia, las clases medias están mayoritariamente conformadas por hogares sin hijos dependientes, mientras que en el resto de los países son más frecuentemente hogares con menores que sin ellos. Llama también la atención que, tanto en Italia como en Alemania y Francia, tanto antes como después de la crisis, prácticamente entre el 25% y el 30% de los hogares de sus clases medias estén sustentados por jubilados, cuando este porcentaje era la tercera parte en España antes de la crisis y la mitad tras ella.

En todos los países analizados, la recesión ha envejecido a las clases medias, aunque lo ha hecho más en España e Italia que en el resto, siendo este último el país en el que la edad media del sustentador principal de este grupo es más alta tras la recesión: 57,3 años; superando en más de 10 años a la edad media de este grupo en Estados Unidos y entre 5 y 7 años a la del resto de países europeos analizados. La recesión también ha feminizado y reducido ligeramente el número de miembros de los hogares que están en la clase media y ha aumentado, muy significativamente, en algunos casos como en el de España (y en cierta medida también Reino Unido), el número de sustentadores principales de este grupo que están jubilados.

Para poder apreciar cómo la intervención del sistema de prestaciones e impuestos cambia la composición de los grupos de la población de rentas medias en los distintos países, completamos el análisis anterior analizando la distinta compo-

Tabla 1. Caracterización de las clases medias (rentas entre el 75% y el 200% de la mediana), 2007-2014

	EE. UU.		España		Italia		Reino Unido		Alemania		Francia		Dinamarca		Suecia	
	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
Edad sustentador principal	43,5	46,2	44,8	50,1	55,1	57,3	50,0	51,2	51,5	53,3	49,1	51,8	48,3	49,7	49,2	50,2
Número de miembros del hogar	3,6	3,4	3,4	3,1	3,1	3,0	3,1	3,0	2,9	2,8	3,1	3,0	2,9	2,9	3,0	3,0
% renta de mercado sobre renta disponible total	92%	86%	84%	72%	79%	75%	84%	78%	77%	78%	77%	76%	87%	82%	85%	86%
Género del sustentador principal																
Hombre	56,8	55,3	74,1	67,1	73,7	72,1	66,8	64,9	70,9	70,8	67,4	66,1	68,7	66,7	70,5	69,7
Mujer	43,2	44,7	25,9	32,9	26,3	27,9	33,2	35,1	29,1	29,2	32,6	33,9	31,3	33,3	29,5	30,3
Nivel educativo del sustentador principal																
Bajo	3,2	2,3	23,7	18,8	26,8	21,6	0,0	0,1	0,6	0,8	19,9	11,2	0,2	6,2	7,7	4,5
Medio	56,6	51,8	45,7	43,9	57,5	61,1	67,6	55,4	46,5	43,6	56,1	58,7	71,6	54,7	56,1	49,3
Alto	40,3	45,9	30,6	37,3	15,7	17,3	32,4	44,6	52,9	55,5	24,0	30,1	28,2	39,1	36,2	46,2
Situación laboral sustentador principal																
Trabajando a tiempo completo	68,1	62,5	82,8	69,9	54,3	52,8	61,7	58,1	56,8	57,3	59,5	58,6	69,4	60,9	65,7	66,5
Trabajando a tiempo parcial	9,6	10,0	2,3	4,1	3,3	4,1	12,5	11,8	9,8	11,5	6,3	7,0	7,4	10,4	10,3	9,5
Parado	2,4	4,0	3,4	4,9	1,5	3,1	1,0	1,0	2,9	1,2	3,0	3,0	1,5	2,9	1,6	2,4
Estudiante, escolar o en formación	-	-	0,3	0,2	0,1	0,1	0,7	0,8	0,5	0,6	0,3	0,3	1,4	2,2	1,6	1,6
Jubilado, retirado, jubilado anticipado	18,8	22,7	8,6	16,2	30,2	29,4	17,5	21,8	25,5	25,4	27,2	28,1	15,2	17,2	17,2	19,0
Incapacitado permanente para trabajar	-	-	0,6	1,2	1,0	1,5	3,4	3,6	1,2	1,1	1,5	1,4	4,0	4,7	2,9	0,8
Dedicado a las labores del hogar	-	-	1,4	3,0	5,5	7,5	3,0	2,2	2,8	2,2	1,8	1,3	0,4	0,4	0,3	0,1
Otra clase de inactividad económica	1,1	0,8	0,8	0,5	4,2	1,5	0,4	0,6	0,4	0,6	0,5	0,4	0,7	1,5	0,4	0,1
Ocupación del sustentador principal, %																
Alta	-	-	26,5	29,2	32,7	31,6	41,3	48,4	53,9	57,8	39,1	44,9	41,2	47,1	40,9	51,7
Media	-	-	54,8	53,3	48,9	50,8	43,3	39,7	37,4	37,0	46,0	40,5	37,4	36,8	43,7	40,0
Baja	-	-	16,4	14,3	13,2	13,1	10,6	9,4	6,0	4,0	12,4	10,7	10,3	8,4	4,4	3,5
Sin ocupación	-	-	1,8	2,1	5,1	4,5	2,5	2,2	0,5	0,4	0,7	0,7	10,3	3,3	10,3	1,4
Tipo de hogar, %																
Sin menores dependientes	41,4	52,0	49,0	51,2	51,5	53,1	46,6	52,9	51,9	54,2	45,7	47,6	45,9	46,6	46,5	46,5
Con menores dependientes	58,6	48,0	50,7	48,7	48,5	46,9	48,1	47,0	48,0	45,5	54,2	51,7	53,5	53,4	53,3	53,2
Otros	0.0	0.0	0,3	0,0	0,0	0,0	5,3	0,1	0,1	0,3	0,2	0,7	0,0	0,0	0,2	0,3

Fuente: elaboración propia a partir de características demográficas y socioeconómicas de 2007 y 2014 (2013 para EE. UU.) procedentes de EU-SILC 2007 y 2014, ECV 2007 y 2014 y Current Population Survey 2006 y 2013.

sición demográfica y socioeconómica de estas clases medias en 2014 utilizando el criterio de renta de mercado y el de renta disponible para construirlas en cada sociedad (Tabla 2).

Los resultados de esta comparación son claros: en todos los sistemas de prestaciones e impuestos de los países analizados, el papel de las prestaciones de jubilación es muy relevante. Estas prestaciones

Tabla 2. Caracterización de las clases medias en 2014 con renta de mercado y con renta disponible (rentas entre el 75 y el 200% de la mediana)

	EE. UU.		España		Italia		Reino Unido		Alemania		Francia		Dinamarca		Suecia	
	Mercado	Disponible	Mercado	Disponible	Mercado	Disponible	Mercado	Disponible	Mercado	Disponible	Mercado	Disponible	Mercado	Disponible	Mercado	Disponible
Edad sustentador principal	43,2	46,2	44,4	50,1	52,0	57,3	47,3	51,2	47,5	53,3	45,7	51,8	45,0	49,7	46,1	50,2
Número miembros hogar	3,6	3,4	3,4	3,1	3,3	3,0	3,2	3,0	3,1	2,8	3,2	3,0	3,2	2,9	3,2	3,0
% renta de mercado sobre renta disponible total	98%	86%	95%	72%	98%	75%	99%	78%	99%	78%	99%	76%	99%	82%	100%	86%
Género sustentador principal																
Hombre	54,4	55,3	67,9	67,1	72,4	72,1	65,7	64,9	69,8	70,8	67,6	66,1	68,1	66,7	68,7	69,7
Mujer	45,6	44,7	32,1	32,9	27,6	27,9	34,3	35,1	30,2	29,2	32,4	33,9	31,9	33,3	31,3	30,3
Nivel educativo sustentador principal																
Bajo	2,7	2,3	11,1	18,8	13,2	21,6	0,1	0,1	1,0	0,8	5,8	11,2	3,5	6,2	1,9	4,5
Medio	55,2	51,8	55,2	43,9	70,6	61,1	57,1	55,4	48,1	43,6	62,2	58,7	59,4	54,7	51,4	49,3
Alto	42,1	45,9	33,7	37,3	16,2	17,3	42,8	44,6	51,0	55,5	32,0	30,1	37,1	39,1	46,7	46,2
Situación laboral del sustentador principal, %																
Trabajando a t,completo	67,8	62,5	86,9	69,9	64,5	52,8	71,3	58,1	70,4	57,3	74,9	58,6	74,1	60,9	76,3	66,5
Trabajando a t,parcial	10,8	10,0	5,1	4,1	5,9	4,1	13,6	11,8	15,3	11,5	8,3	7,0	12,4	10,4	11,8	9,5
Parado	4,4	4,0	5,2	4,9	4,9	3,1	1,2	1,0	1,2	1,2	3,4	3,0	3,0	2,9	2,0	2,4
Estudiante	-	-	-	0,2	0,1	0,1	0,5	0,8	0,6	0,6	0,3	0,3	2,5	2,2	1,8	1,6
Jubilado	16,3	22,7	2,0	16,2	14,6	29,4	9,1	21,8	7,6	25,4	10,0	28,1	4,2	17,2	7,1	19,0
Incapacitado permanente	-	-	0,1	1,2	0,9	1,5	1,5	3,6	0,9	1,1	1,1	1,4	2,1	4,7	0,5	0,8
Labores del hogar	-	-	0,6	3,0	7,6	7,5	2,3	2,2	3,2	2,2	1,5	1,3	0,3	0,4	0,3	0,1
Otra clase de inactividad	0,8	0,8	0,1	0,5	1,4	1,5	0,6	0,6	0,8	0,6	0,4	0,4	1,5	1,5	0,2	0,1
Ocupación sustentador principal, %																
Alta	-	-	22,8	29,2	27,5	31,6	44,5	48,4	50,7	57,8	42,6	44,9	44,8	47,1	48,9	51,7
Media	-	-	60,9	53,3	55,3	50,8	43,9	39,7	43,4	37,0	43,2	40,5	39,3	36,8	43,1	40,0
Baja	-	-	15,0	14,3	13,0	13,1	10,0	9,4	4,9	4,0	11,3	10,7	9,3	8,4	3,7	3,5
Sin ocupación	-	-	0,0	2,1	4,3	4,5	1,4	2,2	0,3	0,4	0,1	0,7	2,1	3,3	1,2	1,4
Tipo de hogar, %																
Sin menores dependientes	46,0	52,0	37,9	51,2	38,8	53,1	44,1	52,9	39,9	54,2	33,2	47,6	34,5	46,6	37,2	46,5
Con meno-res depend,	54,0	48,0	62,0	48,7	61,2	46,9	55,9	47,0	59,8	45,5	66,2	51,7	65,5	53,4	62,4	53,2
Otros	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0 ,0	0,0	0,1	0,4	0,3	0,6	0,7	0,0	0,0	0,4	0,3

Fuente: elaboración propia a partir de características demográficas y socioeconómicas de 2014 (2013 para EE. UU.) procedentes de EU-SILC 2014, ECV 2014 y Current Population Survey 2013.

envejecen a las clases medias en todos los países y multiplican entre ocho (en España) y dos veces (Italia) el peso de hogares con sustentadores principales jubilados. Incluso en aquellos sistemas con importantes transferencias a las familias con hijos (Francia, Dinamarca o Suecia), el conjunto del sistema de prestaciones e impuestos reduce la presencia en las clases medias de hogares con menores dependientes, aunque desde luego lo hace en menor medida que en países mediterráneos como España e Italia.

En España, Italia, Francia y en los países nórdicos, el sistema de prestaciones e impuestos aumenta de forma importante el peso de los hogares sustentados por individuos con un nivel educativo bajo (primaria o sin estudios) y lo hace particularmente en el caso de los países mediterráneos. Sin embargo, en Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, este grupo es prácticamente inexistente entre las clases medias tanto antes de prestaciones e impuestos como después de estos.

Finalmente, es importante señalar, aunque sea obvio, que sin un sistema de

prestaciones e impuestos la exposición de las clases medias a las fluctuaciones del ciclo económico sería mucho más alta en todos los países analizados. Paradójicamente, esta exposición a los vaivenes del mercado es claramente más pequeña en países mediterráneos como España, Italia, y Francia e incluso en Alemania y Reino Unido que en el resto de los países. Esto podría estar ligado a la agrupación demográfica de los hogares en sus entornos sociales que implica que, utilizando el criterio de renta disponible, el porcentaje de rentas procedentes del mercado sobre el total vaya desde el 72% en España al 78% en el Reino Unido, claramente inferior al que obtenemos para Estados Unidos (86%) o los países nórdicos: Dinamarca (82%) y Suecia (86%).

Conclusiones

Entre los efectos sociales de la prolongada crisis que afectó a la economía española hasta fechas relativamente recientes, uno de los que más eco han tenido es el cambio en la estratificación de la población española por niveles de renta. En algunos medios de comunicación, y también en el ámbito académico, se han generalizado los análisis que han interpretado este proceso como un declive imparable del peso de las clases medias en la sociedad española.

El énfasis en la pérdida de bienestar de las clases medias se enfrenta, sin embargo, a un problema importante de conceptualización de la propia idea de estructura de clases en las sociedades actuales. Los criterios de autoridad y control sobre el proceso productivo cada vez resultan más limitados para trazar una taxonomía básica de la estructura social. Por otro lado, la opción de considerar como única referencia la renta disponible de los hogares resulta demasiado restrictiva para un diseño adecuado de la partición de la sociedad en grupos sociales diferenciados, siendo necesario contar, desde una visión omnicomprensiva con otras dimensiones como el consumo, el ahorro, la autopercepción, la integración, la influencia y la participación social, etc.

Con las necesarias cautelas que impone la selección de un único criterio, en este trabajo se ha optado por ese segundo enfoque, con objeto de complementar otros estudios previos que descansan en clasificaciones ocupacionales. El análisis de los cambios de la distribución de la población por grupos de renta, tanto en el largo plazo como en el periodo reciente, obliga a matizar los juicios señalados. Desde los años setenta hasta la crisis, el peso de las clases medias en la población total creció de manera gradual, alcanzando, según los criterios más habituales, casi dos tercios de la población total. Tal proceso fue paralelo a la reducción de la participación del grupo con mayor renta y, de forma más moderada, del estrato con rentas más bajas. Las causas de esa mejora se encuentran, sobre todo, en el refuerzo del sistema de protección social y en el desarrollo de la imposición progresiva, aunque ambos procesos perdieron fuerza con el paso del tiempo.

La crisis, sin embargo, supuso una drástica inversión de esta tendencia. En un margen temporal muy breve, se produjo un trasvase de población –uno de cada seis hogares– desde el grupo con rentas medias hacia el segmento con ingresos más bajos, permaneciendo muy estable, en cuanto a peso demográfico relativo, el estrato con rentas más altas. La prolongación y profundidad de la crisis y el debilitamiento de algunas políticas redistributivas básicas fueron los principales determinantes de esta recomposición de la población.

Una contribución de este trabajo ha sido la utilización de criterios que permitieran una mayor desagregación del grupo con rentas medias. De acuerdo con nuestros resultados, dentro de la clase media el colectivo más estable es el de rentas medio-altas, aunque, como en el resto de este estrato intermedio, también registró durante la crisis una notable pérdida de peso. Lo contrario sucedió con el grupo de rentas más altas, que en la última década ha pasado a acumular un mayor porcentaje de la renta total de la sociedad española.

Si bien esta redistribución por estratos de renta no ha sido un proceso exclusivo de España, el análisis realizado desde la perspectiva comparada arroja algunas singularidades respecto a otros países de nuestro entorno. De todos los países incluidos en la comparación trazada, solo en Estados Unidos la clase media representa un porcentaje menor de población que en España, donde en términos de renta acumulada hay casi una distancia de veinte puntos respecto a los países nórdicos. Uno de los rasgos diferenciales del caso español es, precisamente, el menor peso de la clase medio-baja. Esta mayor polarización de la sociedad española se agudizó en la crisis, cuando la menor capacidad de contención por parte del sistema de protección social de los efectos del desempleo y la caída de las rentas contribuyó a un mayor vaciamiento del grupo intermedio de renta.

Las políticas redistributivas son, de hecho, el principal factor diferenciador de la estratificación según la renta disponible en los países considerados. Mientras que todos los sistemas de prestaciones e impuestos aumentan el tamaño de la clase media, en España ese incremento es menor y, además, menos progresivo en cuanto al efecto sobre los estratos de rentas medio-baja y medio-alta.

Existen, además, características de la población que también contribuyen a diferenciar los perfiles de las clases medias en los distintos países estudiados. En España y otros países mediterráneos hay un porcentaje mucho más importante entre las clases medias de personas con un nivel educativo bajo y hogares sin hijos dependientes. Ese envejecimiento de la clase media se intensificó en todos los países en la crisis, pero todavía más en los países del sur de Europa. En ellos, el peso mucho más importante de las pensiones en el total del gasto social hace que una parte importante de los hogares que integran este grupo sean mayores de 65 años.

Cabe concluir, por tanto, que sin un mayor acercamiento del sistema español de prestaciones e impuestos, con importantes carencias en políticas activas, vivienda, exclusión social, prestaciones familiares y niños y garantía de ingresos, a los esquemas vigentes en los principales países de la OCDE será difícil reducir la brecha respecto al peso relativo de la clase media en el conjunto de la sociedad. Si esos avances no se producen, el riesgo es, como se pudo comprobar en la crisis, una mayor polarización en el futuro.

Bibliografía

Acemoglu, A. y Robinson, J. A. (2009): *Economic Origins of Dictatorship and Democracy Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge University Press.

Alvaredo, F. y Sáez, E. (2009): "Income and Wealth Concentration in Spain from a Historical and Fiscal Perspective", *Journal of the European Economic Association* 7, 1140-1167.

Atkinson, A. B. y Brandolini, A. (2013): "On the Identification of the Middle Class". En Gornick, J. C. y Jäntti, M. (eds.): *Income Inequality: Economic Disparities and the Middle Class in Affluent Countries*. Stanford: Stanford University Press.

Ayala, L. (2016a): "La Desigualdad en España: Fuentes, Tendencias y Comparaciones Internacionales", *FEDEA, Estudios sobre la Economía Española* 2016/24.

Ayala, L. (2016b): *El efecto del uso de registros administrativos en la evolución y estructura de la desigualdad en España*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Banerjee, A. y Duflo, E. (2008): 'What Is Middle Class About the Middle Classes Around the World?' *Journal of Economic Perspectives* 22, 3-28.

Birdsall, N., Graham, C. y Pettinato, S. (2000): *Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?* Center on Social and Economic Dynamics Working Paper No. 14.

CES (2013): *Informe sobre distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos*. Madrid: Consejo Económico y Social.

Chauvel, L. (2013): "Welfare Regimes, Cohorts and the Middle Classes". En Gornick, J. C. y Jäntti, M. (eds.): *Economic Inequality in Cross-National Perspective*. Stanford University Press.

Díaz Caro, C. y Onrubia, J. (2016): "Desigualdad y rentas altas en España: análisis por fuentes 1984-2012", *FEDEA, Estudios sobre la Economía Española* 2016/13.

Easterly, W. (2001): "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth* 6, 317-35.

Esping-Andersen, G, (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton University Press.

Ferreira, F. H. G., Messina, J., Rigolini, J., López-Calva, L. F., Lugo, M. A. y Vakis, R. (2013): *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. Washington DC: World Bank Latin American and Caribbean Studies.

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

Goldthorpe, J. (1987): *Social mobility and class structure in modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.

Johnson, N. y Johnson, D. (2016): Where are the Middle Class in OECD Countries?, 34th IARIW General Conference, Dresden, Germany, August 21-27, 2016.

Krell, K., Frick, J. R. y Grabka, M. M. (2017): "Measuring the Consistency of Cross-Sectional and Longitudinal Income Information in EU-SILC", *Review of Income and Wealth* 63, 30-52.

López-Calva, L. F. y Ortiz-Juárez, E. (2014): "A vulnerability approach to the definition of the middle class", *Journal of Economic Inequality* 12, 23-47.

Marí-Klose, P., Fernández Martínez-Losa, L. y Julià, A. (2015): "La percepción subjetiva de la crisis: una aproximación alternativa a procesos de empobrecimiento y amenaza de desclasamiento", *Panorama Social* 22, 27-41.

Martínez García, J. S. (2013): *Estructura social y desigualdad en España*. Madrid: Catarata.

Massari, R., Pittau, M. G. y Zelli, R. (2009): "A dwindling middle class? Italian evidence in the 2000s", *Journal of Economic Inequality* 7, 333-350.

Pew Research Center (2015): *The American Middle Class Is Losing Ground: No longer the majority and falling behind financially*. Washington D.C.

Piketty, T. (2014): *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press.

Pressman, S. (2007): "The Decline of the Middle Class: An International Perspective", *Journal of Economic Issues* 41, 181-200.

Pressman, S. (2010): "The middle-class throughout the World in the Mid-2000's", *Journal of Economic Issues* 44(1), 243-262.

Ravallion, M. (2016): *The Economics of Poverty*. Oxford University Press.

Requena, M. y Stanek, M. (2015): "Las clases sociales en España: cambio, composición y consecuencias". *Informe España 2015*. Madrid: Fundación Encuentro.

Rose, S. J. (2016): *The Growing Size and Incomes of the Upper Middle Class*. Urban Institute.

Salido, O. (2017): *Las clases medias, ¿las grandes perdedoras de la crisis?*. Observatorio Social de La Caixa.

Thurow, L. (1987): "A surge in Inequality", *Scientific American* 256, 30-37.

Whelan, C. T., Nolan, B. y Maître, B. (2015): *The "Squeezed Middle" in the Great Recession: A Comparative European Analysis of the Distribution of Economic Stress*. Geary WP2015/12.

Wright, E. O. (1985): *Classes*. Londres: Verso.

Desigualdad, condiciones de vida y pobreza multidimensional

Rosa Martínez
Jesús Ruiz-Huerta

8.1. Introducción

Los estudios sobre la desigualdad y la pobreza se han centrado tradicionalmente en el análisis de la distribución de la renta o el consumo entre los ciudadanos desde una perspectiva monetaria. Sin embargo, desde hace años, en el ámbito de las ciencias sociales se viene insistiendo en la necesidad de ampliar o completar los trabajos anteriores para conseguir captar mejor la idea de bienestar. Tanto el bienestar como la pobreza son conceptos multidimensionales y, en consecuencia, los intentos de medición de estos deberían incorporar nuevos enfoques e instrumentos que vayan más allá de los indicadores monetarios convencionales.

Esta preocupación por el enfoque multidimensional de los análisis sobre la pobreza y la desigualdad conecta con las múltiples iniciativas planteadas desde los organismos internacionales (Naciones Unidas, OCDE, Comisión Europea, Banco Mundial o Unicef, entre otros), orientadas a la búsqueda de indicadores que permitan analizar una perspectiva más amplia de los componentes sociales del bienestar y la sostenibilidad vinculados al progreso económico[1]. Tanto el índice de pobreza multidimensional (IPM) publicado a nivel mundial por el PNUD desde 2010 como el indicador europeo de riesgo de pobreza o exclusión, AROPE[2], propuesto en el ámbito de la Unión Europea para evaluar los objetivos de cohesión social en la Estrategia 2020, por poner solo dos ejemplos, se sustentan en una perspectiva multidimensional. Ello es coherente con el creciente interés por conocer en profundidad las distintas facetas de las situaciones de pobreza y exclusión social que caracterizan a las sociedades actuales.

En este capítulo se revisan algunas de las alternativas a los procedimientos tradicionales de medición de la desigualdad y la pobreza, especialmente en relación con los indicadores de privación material y los que pretenden determinar la pobreza multidimensional, con especial atención a las propuestas desarrolladas en el marco de la Iniciativa de Oxford sobre la Pobreza y el Desarrollo Humano (Oxford Poverty and Human Development Initiative), bajo la dirección de Sabine Alkire.

En el apartado segundo, se introducen los rasgos generales del debate sobre las medidas de la desigualdad y la pobreza y se ofrece información sobre algunas de las líneas de trabajo actuales en esta dirección. En el tercero, se presentan la metodología y los datos empleados en el análisis empírico. Posteriormente, en el apartado cuarto, se exponen los resultados sobre tendencias generales de los niveles de baja renta y privación material en España, para introducir en la quinta sección un análisis de mayor detalle sobre la extensión y el perfil de la pobreza multidimensional en España el año 2016. Al final del capítulo se ofrecen algunas conclusiones y propuestas de política social.

8.2. Desigualdad económica y pobreza multidimensional

En la actualidad existe un amplio consenso en el reconocimiento de que la desigualdad económica no debe identificarse

1 Sobre los indicadores de calidad de vida y las múltiples iniciativas tomadas al respecto, ver INE (2018). El propio INE ofrece información sobre los índices de calidad de vida a través de infografías. En el mismo sentido, es interesante también el informe denominado *How is Life?*, recientemente publicado por la OCDE (OECD, 2017).

2 El acrónimo responde a la expresión inglesa del indicador: "At Risk of Poverty and social Exclusion".

exclusivamente con la desigualdad de la renta o el consumo, pues el nivel de renta o los datos de consumo en los que se han centrado los estudios tradicionales, por sí solos, no permiten conocer el grado de bienestar de los individuos y los hogares, sobre el que influyen otros muchos factores además de la disponibilidad de recursos[3]. Y de igual modo, la pobreza, como concepto multidimensional, no puede ser estudiada tan solo a partir de análisis basados exclusivamente en información de los ingresos recibidos por los hogares o el gasto realizado por sus integrantes.

Como expresa Reinders (2016), el concepto de pobreza está estrechamente vinculado con el de "escasez", lo que explica la preocupación de los economistas por estudiar la pobreza como carencia de recursos económicos o limitación de la renta disponible para hacer frente a las necesidades. Como señalaba Rowntree al principio del pasado siglo, los pobres son los individuos que no disponen de recursos para garantizar un mínimo de subsistencia en términos de alimentación, alojamiento, vestido y otras necesidades básicas. Esa perspectiva de múltiples necesidades y recursos necesarios para satisfacerlas explica la utilidad del empleo de la renta como instrumento para medir la pobreza. De Neubourg *et al*. (2014) señalaban que la pobreza monetaria no sería sino un caso especial de pobreza multidimensional en el que las dimensiones elegidas se "monetizan" y acumulan, y los pobres se identifican mediante la determinación de un umbral establecido a partir de estándares nacionales o internacionales relativos.

Las dos razones principales que explican la fortaleza del enfoque de pobreza monetaria son su simplicidad y su vinculación con la teoría económica ortodoxa; no obstante, como ponen de manifiesto De Neubourg *et al*. (2014), la teoría económica se fundamenta en una serie de supuestos poco aplicables en sociedades con amplios mercados no monetarios, la disposición de recursos monetarios no siempre significa que el acceso a determinados bienes y servicios esté garantizado y, como ocurre en el caso de los bienes y servicios públicos, algunas necesidades pueden estar cubiertas sin tener que emplear recursos monetarios. Estos argumentos justifican la necesidad de complementar la medición de la pobreza monetaria con una perspectiva multidimensional, que permita entrar en mayor detalle sobre las condiciones de vida de las personas que no pueden atender sus necesidades básicas.

El problema esencial es que, como se ha dicho, tanto el bienestar como la pobreza son conceptos multidimensionales, lo que nos obliga a abrir el campo de análisis para ampliar y mejorar los indicadores empleados tradicionalmente y buscar mecanismos de integración de estos, con la finalidad de conocer mejor la realidad y determinar qué políticas deben aplicarse con la finalidad de corregir la excesiva desigualdad o la extensión y el crecimiento de

3 La preocupación por una visión global del bienestar y el desarrollo fue expresada de forma clara por la Asamblea General de las Naciones Unidas que, en su Resolución 65/309 ("Hacia un enfoque holístico del desarrollo"), señalaba que el bienestar económico, el social y el medioambiental eran elementos indivisibles para determinar el grado de felicidad de los individuos. Esta resolución sería el antecedente de la iniciativa del PNUD de 2012 en la que, bajo el título "Más allá del PIB", proponía la ampliación del indicador de desarrollo humano para ir a una medida capaz de reflejar el coste del desarrollo humano para las futuras generaciones. La incorporación de esta perspectiva intergeneracional podría dar paso a un nuevo indicador del desarrollo humano "sostenible".

la pobreza. Como había apuntado el informe de Stiglitz *et al.* (2009), la ignorancia de los efectos acumulativos de desventajas múltiples conduce a la aplicación de políticas subóptimas. En ese sentido, como señalaban Alkire *et al.* (2015), la pobreza podría entenderse como una carencia de bienestar y sería razonable estudiarla en el marco de la economía del bienestar, especialmente en el ámbito del análisis de capacidades de Sen[4].

En efecto, la preocupación por el análisis y medición de la pobreza multidimensional es deudora, en buena medida, del enfoque de capacidades de Amartya Sen[5]. Sen (1992) defendía que el bienestar debía ser analizado y valorado a partir de los desempeños y capacidades de las personas[6]. En *La idea de la justicia* (2009, p. 263), Sen sintetiza el significado y alcance de ambos conceptos: "Los variados logros que podemos valorar en la actividad humana son muy diversos, desde estar bien alimentado o evitar la mortalidad prematura hasta tomar parte en la vida de la comunidad y desarrollar la habilidad de seguir los planes y ambiciones que se refieren al trabajo. La capacidad que nos concierne aquí es nuestra habilidad de lograr varias combinaciones de actividades que podamos comparar y juzgar entre sí desde el punto de vista de lo que tenemos razón para valorar".

En el marco propuesto por Sen, la pobreza puede ser entendida como la condición de las personas expuestas a múltiples desventajas reales o potenciales, lo que exige una medida multidimensional de la misma. Además, como también recuerda Reinders (2016) a partir de los trabajos de Alkire *et al.*, el enfoque multidimensional puede justificarse a través de diversos argumentos empíricos, como la falta de ajuste y correlación entre los resultados obtenidos en la medición de la privación monetaria y no monetaria, la ausencia de correlación entre las tendencias de las magnitudes monetarias y no monetarias o la ausencia de relación entre las tasas de crecimiento del PIB per cápita a lo largo del tiempo y los resultados de los objetivos del milenio no medibles en términos de renta, como el hambre, las enfermedades, el alojamiento, las desigualdades de género, la educación o la sostenibilidad ambiental (Bourguignon *et al.* 2010).

Una de las primeras aproximaciones para medir la pobreza multidimensional fue el Informe sobre el Desarrollo Humano de las Naciones Unidas del año 1997, en el que se advertía de la necesidad del cambio de óptica en los análisis tradicionales de la pobreza. Desde entonces, hace ahora 20 años, se han propuesto múltiples indicadores de privación o carencia material[7], aunque muchos de ellos se limitaban al uso de variables cardinales y los primeros métodos de identificación raramente contemplaban más de dos dimensiones. En línea con las propuestas iniciales de Townsed (1979), los índices de privación, basados en la información suministrada por las Encuestas de Condiciones de Vida y concretados en indicadores cardinales,

4 En Alkire *et al.* (2014a, p. 4) se explican las relaciones entre pobreza, bienestar y políticas para combatir la desigualdad y la pobreza.

5 Otras aproximaciones sobre el estudio y medición de la pobreza multidimensional son el enfoque de necesidades humanas básicas (Streeten, 1984) y los análisis basados en derechos (Beccaria, 2010).

6 Los "desempeños" o "actividades" (*functionings*) representan, según Sen, las formas de ser y de hacer que las personas valoran y tienen razones para valorarlas. Las capacidades expresan las diversas combinaciones de desempeños que cualquier persona puede lograr.

7 Esta es la expresión (*material hardship*) empleada en la literatura estadounidense sobre privación.

permiten un conocimiento adicional de la situación de los colectivos con dificultades para cubrir sus necesidades.

El aumento de los estudios sobre privación y su limitada relación con los resultados de los estudios basados en ingresos han confirmado la necesidad de ampliar las dimensiones de análisis, tanto del bienestar material como de la pobreza. Como consecuencia de esta orientación la Unión Europea adoptó, en el marco de la Estrategia 2020, un indicador de seguimiento y monitorización de las políticas de lucha contra la pobreza, el AROPE, que contemplaba simultáneamente la baja renta, la privación material y la muy baja intensidad laboral de los miembros del hogar para determinar el riesgo de pobreza o exclusión[8].

En el año 2010, el PNUD tomó la decisión de cambiar el índice de pobreza humana por el indicador de pobreza multidimensional creado por Alkire y Foster. En su trabajo de 2011, Alkire y Foster ofrecen una nueva metodología para medir la pobreza multidimensional, en línea con las medidas tradicionales de pobreza de carácter unidimensional. Sus propuestas parten de la aproximación axiomática de Sen (1976) que ellos y otros autores han generalizado para que sea aplicable al caso multidimensional. La propuesta de Alkire y Foster (A-F) emplea una interpretación similar de incidencia e intensidad de la pobreza a los de los índices FGT[9] en una determinada población, pero en una perspectiva multidimensional. Una utilidad adicional de los índices FGT es su descomponibilidad, no solo por grupos, sino también por dimensiones. Además, el índice A-F tiene la ventaja de cumplir los axiomas básicos considerados deseables en la medición de la pobreza multidimensional. En base a las propuestas de Alkire y Foster, la literatura sobre medición de la pobreza multidimensional se ha expandido considerablemente a través de múltiples y diversificados trabajos.

Un examen de los análisis de la pobreza de los últimos años, así como las propuestas básicas del enfoque A-F se recogen en Alkire *et al*. (2015). Suppa (2016a) ofrece una aproximación a la dinámica de la pobreza multidimensional. Decancq *et al*. (2017) estudian la desigualdad de bienestar. Por su parte Samuel *et al*. (2014) analizan las conexiones de la marginación social y la pobreza multidimensional, poniendo de manifiesto cómo se trata de una variable normalmente olvidada en los trabajos convencionales, en tanto que Suppa (2017) propone una posible medición de la privación en términos de participación social.

Desde una perspectiva aplicada, en el marco de Estados Unidos, Dhongde y Haveman (2017) intentan construir un índice de pobreza multidimensional para el país siguiendo la metodología de A-F, a partir de datos de seguridad económica, salud, educación, interacciones sociales, nivel de vida y calidad de la vivienda, y utilizando los datos de la Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense en el marco del Censo[10]. En una dirección paralela, la Brookings Institution publicó en 2016 una serie de trabajos sobre pobreza multidimensional,

8 Sobre las características del AROPE y sus limitaciones, ver Martínez y Ruiz-Huerta (2014).

9 Los índices de Foster-Greer-Thorbecke (1984) permiten tener en cuenta la intensidad de la pobreza y la desigualdad entre la población pobre.

10 Se trata de una encuesta lanzada desde la Oficina del Censo, a partir de una serie de datos del censo decenal (como ascendencia, nivel educativo, renta, dominio de la lengua, migraciones, incapacidad, empleo o características de la vivienda) sobre los miembros de los hogares, a una muestra de cerca de 300.000 hogares americanos cada mes, lo que implica una participación de alrededor de tres millones y medio de hogares cada año.

particularmente los de Reeves *et al*. (2016) y Reeves y Kneebone (2016), en los que se proponían diversos índices que pretendían conectar características económicas y sociales de la pobreza, además de estudiar la pobreza multidimensional según grupos raciales o étnicos. Otro trabajo en una dirección paralela es el de Mitra y Brucker (2014). Por su parte, Curtis (2017) explora la aplicación de indicadores de pobreza multidimensional en Canadá.

Por lo que respecta a la Unión Europea, los documentos de Alkire *et al*. (2014 y 2017) y Whelan *et al*. (2014) hacen un repaso de la aplicación de los índices de pobreza multidimensional en diversos países de la Unión; en Alemania, a partir de la encuesta de condiciones socioeconómicas, entre otros, pueden mencionarse los artículos de Merz y Rathjen (2014) y Suppa (2016b). Una revisión de la situación en otros países puede verse en Notten y Guio (2016).

Desde una perspectiva de colectivos especialmente afectados por situaciones de pobreza, algunos trabajos recientes relacionados con la pobreza multidimensional de los niños son los de Sing y Sakar (2015) o los documentos publicados por Unicef, singularmente De Neubourg (2014) y sus consideraciones en el marco de la estructura MODA[11]. Los índices de pobreza multidimensional han sido utilizados también para analizar el caso de los hogares con discapacitados en algunos países en desarrollo (Pinilla y Alkire, 2017) o la marginación de los colectivos de inmigrantes (Martínez y Ruiz-Huerta, 2014 y 2017; Bárcena, 2016). En una dirección similar, se ha publicado un gran número de trabajos sobre salud y pobreza multidimensional, así como sobre movilidad y cronificación de la pobreza[12].

La construcción de los IPM en el marco de las Naciones Unidas se sustenta sobre las dimensiones de calidad de vida, salud y educación. En los capítulos siguientes se adopta una estrategia similar para medir la pobreza multidimensional en España.

8.3. Metodología y datos

8.3.1. Datos utilizados

La fuente de datos principal utilizada es la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), que contiene información sobre renta, educación, empleo, salud, vivienda y condiciones de vida de la población. Esta fuente de datos tiene algunas ventajas importantes frente a otras posibles alternativas, como la Encuesta de Presupuestos Familiares. Por un lado, es la encuesta más completa y fiable para analizar los ingresos de los hogares, cuya estimación se refuerza, además, a partir de 2013, con el uso de datos administrativos y fiscales. Por otro lado, es la fuente que proporciona información más amplia sobre condiciones de vida de las familias, lo que la convierte en la base idónea para el análisis de la pobreza multidimensional. Además, y no menos importante, las variables incluidas tienen definiciones armonizadas a nivel comunitario, dentro del marco de las llamadas Estadísticas Armonizadas de Renta y Condiciones de Vida de la Unión Europea (EUSILC).

11 Acrónimo de "Multidimensional Overlapping Deprivation Analysis".
12 Sobre las conexiones con salud, entre otros, Oshio y Kan (2014); respecto a la cronificación de la pobreza puede verse el trabajo de Alkire *et al.* (2014b).

Junto al análisis en profundidad de los datos más recientes (correspondientes a 2016), el trabajo incluye un estudio de las tendencias de la pobreza durante un periodo más amplio, bajo la triple óptica del nivel de renta, la dificultad financiera subjetiva y la privación material. Para ello se enlazan los datos de la propia Encuesta de Condiciones de Vida, disponible desde 2004, y el Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE), que recoge datos similares, aunque a través de variables no siempre perfectamente comparables, para el periodo 1994-2001[13].

8.3.2. Dimensiones e indicadores

A continuación se repasan las variables disponibles para estudiar la pobreza desde una óptica multidimensional en la ECV correspondiente al año 2016, analizando también las posibilidades de extender el estudio hacia atrás utilizando los datos del PHOGUE.

8.3.2.1. Privación material

El concepto de privación material ha ocupado un papel central en muchos trabajos de investigación sobre pobreza multidimensional y es también el que sustenta las medidas de pobreza "consistente" adoptadas a nivel oficial en países como Irlanda o Reino Unido. Los elementos concretos que deben formar parte del concepto de privación material varían según los estudios, pudiendo incluir necesidades más o menos básicas. En la actualidad, el INE define las situaciones de privación o carencia material a partir de una lista de nueve elementos que comprende los siguientes indicadores: 1) no poder comer carne o pescado al menos una vez cada dos días; 2) no poder caldear adecuadamente la vivienda; 3) no poder permitirse al menos una semana vacaciones fuera de casa al año; 4) haber tenido algún retraso en el pago del alquiler, hipoteca o recibos en los últimos doce meses; 5) no tener capacidad para afrontar un gasto imprevisto; 6) carecer de coche; 7) carecer de lavadora; 8) carecer de televisión, y 9) carecer de teléfono, en los últimos cuatro casos debido a la insuficiencia de recursos y no a otras razones. Siguiendo la metodología acordada en el marco comunitario, se considera que sufren "privación material" quienes viven en hogares con carencias en al menos tres de los nueve elementos, y "privación material severa" si se tienen cuatro o más indicadores de carencia. Este último concepto es uno de los componentes de la medida de riesgo de pobreza o exclusión social conocida como AROPE, adoptada como objetivo en el contexto de la Estrategia Europa 2020. Es importante señalar que los indicadores utilizados para medir la privación material en la Unión Europea están siendo revisados para añadir nuevas variables y sustituir algunas que han ido perdiendo validez (Guio, Gordon y Marlier, 2012), si bien los nuevos indicadores solo se incluyen en la fuente en los años más recientes (a partir de 2013).

El análisis de las tendencias a largo plazo de la privación material plantea dificultades aún mayores por la necesidad de combinar dos fuentes de datos distintas, el PHOGUE (1994-2001) y la ECV (a partir de 2004). Curiosamente, algunos de los

13 En el análisis de serie temporal no se han utilizado los años iniciales de las encuestas, 1994 y 2004, ya que en ambos casos existen variables clave que tienen un porcentaje elevado de valores perdidos. Para el año 2000 se ha utilizado la muestra ampliada del PHOGUE, sin componente longitudinal, que resuelve el problema de pérdida de muestra que sufrió esta encuesta en sus años finales.

nuevos indicadores recogidos en las olas más recientes de la ECV (como la posibilidad de renovar parte del mobiliario, de invitar a amigos o familiares una vez al mes o de comprar ropa nueva) se investigaban también en el PHOGUE, aunque fueron suprimidos al iniciar la ECV. Ello abre la posibilidad de construir un índice de privación material basado en diez indicadores que resultan razonablemente comparables, bien porque existen tanto en el periodo 1994-2001 como en 2013-2016 (además del año intermedio 2009, en el que se incluyó en la ECV un módulo específico sobre privación material), bien porque puede encontrarse un indicador similar utilizable como proxy. Con ello, es posible estudiar los cambios en la privación material en una serie larga (aunque discontinua) de años, que se inicia en 1994 y termina en 2016.

Para el periodo más reciente se puede construir un índice más completo basado en catorce indicadores y que coincide básicamente con la propuesta de revisión del índice oficial realizada en Guio *et al*. (2017). En comparación con la lista anterior, se deja fuera la carencia de teléfono por motivos económicos, poco relevante en la actualidad, y se incluyen cinco indicadores relacionados con la posibilidad de permitirse distintos bienes y actividades (calzado adecuado, caldear la vivienda, actividad de ocio, conexión a internet y dinero de bolsillo).

La Tabla 1 ofrece la lista de indicadores de privación material disponibles en los dos periodos comentados. Todos ellos

TABLA 1. Indicadores de privación material disponibles en el PHOGUE y la ECV

Indicador	Serie larga	Periodo actual
No puede permitirse unas vacaciones pagadas fuera de casa al menos una semana al año	X	X
Carece de automóvil por razones económicas	X	X
Carece de teléfono por razones económicas	X	-
Ha incurrido en retrasos en pago del alquiler o hipoteca, recibos o reembolsos de la tarjeta de crédito u otros préstamos durante los 12 meses anteriores	X	X
No puede permitirse una comida de carne/pollo/pescado al menos cada dos días	X	X
No puede permitirse afrontar un gasto imprevisto (ECV)/ahorrar algún dinero (PHOGUE)[a]	X	X
Carece de ordenador (ECV)/vídeo (PHOGUE)[a] por razones económicas	X	X
No puede permitirse invitar a amigos o familiares[b]	X	X
No puede permitirse renovar parte del mobiliario	X	X
No puede permitirse comprar ropa nueva[b]	X	X
No puede permitirse tener dos pares de zapatos (o uno adecuado para todas las épocas del año)	-	X
No puede permitirse mantener la vivienda suficientemente caldeada	-	X
No puede permitirse participar regularmente en actividades de ocio (cine, deportes, conciertos, etc.)[b]	-	X
No puede permitirse gastar una pequeña cantidad de dinero en sí mismo cada semana[b]	-	X
No puede permitirse una conexión a Internet[b]	-	X

[a] Disponible en la serie larga utilizando dos variables distintas, pero de contenido similar.
[b] Variables definidas para el conjunto del hogar en el PHOGUE y para los individuos mayores de 15 años en la ECV. En este segundo caso, se considera que el hogar sufre privación si al menos uno de sus miembros no puede permitirse la actividad indicada.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del PHOGUE y la ECV.

recogen información sobre la posibilidad de permitirse determinados bienes y actividades propios del modo de vida actual en los países desarrollados.

Ha de matizarse que la lista no incluye las variables relacionadas con las condiciones de la vivienda (existencia de inodoro, baño o ducha, problemas de humedades, etc.) y el entorno (ruidos, contaminación, inseguridad, delincuencia o vandalismo en la zona). Varias son las razones de esta exclusión. En primer lugar, existe un problema de insuficiencia de los indicadores relacionados con la calidad de la vivienda, que dificulta detectar las situaciones de carencia en este ámbito, que constituiría, en todo caso, una dimensión distinta e independiente de la pobreza material (Guio y Maquet, 2007). En segundo lugar, varios de los indicadores disponibles no muestran la relación esperable con el nivel de renta, bien debido a su carácter residual (por ejemplo, la carencia de inodoro), bien debido a la posible interferencia de otros elementos (por ejemplo, la distinta percepción de los problemas del entorno en familias de mayor y menor nivel socioeconómico). Por otro lado, un enfoque de la privación en vivienda basado en la imposibilidad de acceso (en lugar del centrado en las deficiencias de la vivienda) se ve también limitado por las fuentes, encuestas a los hogares que no incluyen a los "sin techo". Sí pueden estudiarse, en cambio, algunos aspectos importantes del problema, como la sobrecarga derivada del gasto en vivienda que realiza el hogar, generalmente correlacionada con otros indicadores de dificultad financiera.

Para medir la privación material es preciso fijar un umbral mínimo de carencias. En el caso de la serie larga, consideramos que sufren privación las personas que acumulan cuatro o más carencias (entre el 12% y el 27% de la población, según los años considerados). Para el periodo reciente, en es que es aplicable la lista ampliada de catorce indicadores, el umbral empleado se eleva a cinco o más carencias, lo que resulta en índices de privación que varían entre 17% y 24%. Los niveles de consistencia interna, validez y fiabilidad de la lista ampliada son superiores a los de la lista inicial, pero en ambos casos resultan suficientes para constituir medidas agregadas de privación material[14].

8.3.2.2. Dificultad financiera

Tanto el PHOGUE como la ECV incluyen preguntas relacionadas con las dificultades que experimentan los hogares para llegar a fin de mes, pagar los gastos asociados a la vivienda o devolver préstamos. Esta clase de indicadores se ha utilizado en ocasiones para delimitar una dimensión independiente de la pobreza material, relacionada con la inseguridad económica o las dificultades para ajustar los gastos ante *shocks* negativos de renta o empleo. Tanto los indicadores concretos como la etiqueta empleada para definir esta dimensión de la pobreza ("estrés económico", "estrés financiero", "presión financiera", "dificultad financiera subjetiva", etc.) varían según el estudio, pero en todos los casos se pretende capturar de algún modo la dificultad de las familias para cubrir sus gastos en determinadas circunstancias (Tomlinson, Walker y Williams, 2008). A diferencia del concepto de privación material, que se basa en carencias concretas de los hogares, estos indicadores muestran la percepción que tienen

14 Con los datos de la ECV-2016, el alfa de Cronbach es de 0,7870 para la lista de diez indicadores, elevándose hasta 0,8681 para la lista de catorce ítems. Este coeficiente mide el grado de consistencia interna de una serie de indicadores, y suele considerarse suficiente cuando supera 0,70.

los propios entrevistados de su situación financiera.

En este trabajo, se utiliza el porcentaje de personas cuyos hogares declaran llegar a fin de mes con mucha dificultad como el indicador básico de dificultad financiera. Esta variable se incluye, con la misma formulación, tanto en el PHOGUE como en ECV, y ha sido utilizada, sola o acompañada de otras variables similares, en numerosos estudios previos. Los índices de dificultad financiera percibida, medida de esta forma, han fluctuado durante el periodo de estudio entre el 8% y el 19%.

Una crítica que se hace a veces a estos indicadores es que pueden verse demasiado afectados por elementos puramente subjetivos difíciles de controlar e interpretar en la práctica. Aunque, obviamente, esto puede ser una limitación, a la vez constituye también una de sus fortalezas, en la medida en que puede revelar situaciones no fácilmente observables por otras vías. En la última encuesta disponible, la correspondiente a 2016, se han añadido dos preguntas complementarias, que investigan si los hogares que declaran algún grado de dificultad han tenido que recurrir, en los doce meses previos, a ayuda externa de familiares, amigos o instituciones para conseguir dinero, alimentos, ropa u otros bienes básicos. En el análisis de la pobreza multidimensional realizado para 2016 hemos utilizados estas cuestiones adicionales para construir un indicador alternativo de dificultad financiera, considerando que la sufren quienes declaran mucha dificultad o bien han tenido que recurrir a ayuda externa para sostener sus gastos básicos durante el año previo. Con datos de 2016, un 16,6% declara mucha dificultad para llegar a fin de mes, un 7,6% ha recurrido a ayuda de amigos o familiares en los 12 meses previos, y un 4% ha recurrido a ayuda de instituciones. En total, un 19,9% de la población se encuentra en alguna de las anteriores situaciones.

8.3.2.3. Privación sanitaria

Los servicios sanitarios son un bien preferente cuya accesibilidad universal debe garantizar el sector público. En la práctica, y pese a la vocación de universalidad de nuestro sistema sanitario, existen barreras y mecanismos de exclusión que pueden dificultar el acceso a determinadas personas y grupos. Hay colectivos no totalmente cubiertos, como muchos inmigrantes en situación administrativa irregular, a los que solo se presta de forma general asistencia sanitaria de último recurso (embarazo, urgencias, salud pública). Pero también entre las personas cubiertas pueden darse situaciones de exclusión, bien por la existencia de copagos, bien por la necesidad de recurrir a la sanidad privada ante la insuficiencia de los servicios públicos. En el caso concreto de España, datos procedentes del Banco Mundial muestran que el llamado "gasto de bolsillo" en salud realizado por los hogares es comparativamente elevado, superando el umbral del 20% del gasto total en sanidad de los hogares (Banco Mundial, 2016)[15].

15 La Organización Mundial de la Salud define los gastos de bolsillo como "todos los tipos de gastos sanitarios realizados en el momento en que el hogar se beneficia del gasto en salud". Aunque se trata de un concepto muy próximo al gasto privado existen algunas pequeñas diferencias entre los mismos (Ke Xu, 2005). En todo caso, comparativamente, España muestra un mayor gasto privado que otros países europeos en el gasto de los hogares en materia sanitaria, lo que se explica tanto por la creciente importancia de las sociedades médicas privadas como por el aumento de los copagos desde el Decreto de 2012 y las exclusiones de medicamentos del sistema en la última década. Las Encuestas de Presupuestos Familiares señalan que el gasto en salud pasó del 2,9% al 3,8% del total del gasto entre los años 2006 y 2015.

En este documento consideramos que sufren privación sanitaria las personas que viven en hogares que cumplen alguna de las dos siguientes condiciones: 1) al menos un adulto ha tenido que renunciar a algún tratamiento médico o dental durante los 12 meses previos, debido a razones económicas, listas de espera o lejanía de los servicios, y 2) han tenido dificultades para pagar los servicios sanitarios utilizados en los 12 meses previos. Conviene destacar que, en el primero de los indicadores, las situaciones de exclusión consisten principalmente en la dificultad de acceso a los tratamientos dentales, un área de salud muy insuficientemente cubierta en España por el sistema público, lo que la convierte en una de las principales fuentes de desigualdades sanitarias. Así, según los datos de 2016, un 6,3% de los adultos tuvo que renunciar a algún tratamiento dental necesario durante el año previo, en casi todos los casos (5,2% de los adultos) debido a razones económicas. En contraste, solo un 1,4% de los adultos renunció a algún tratamiento médico general, y las razones más citadas para hacerlo fueron las listas de espera o bien que el paciente prefirió esperar para ver si mejoraba en lugar de tratarse.

En 2016, un 17,9% población reúne alguna de las dos condiciones, y un 2,6% las dos a la vez. Para los años anteriores no es posible calcular un indicador comparable, dado que la cuestión que investiga las dificultades para sufragar el gasto sanitario forma parte del módulo especial sobre acceso a los servicios públicos, que se ha realizado por vez primera en la encuesta de 2016.

8.3.2.4. Privación educativa

Como en el caso de la atención sanitaria, la educación es un derecho social protegido constitucionalmente que se hace efectivo a través de un sistema educativo universalista financiado públicamente en, al menos, todas las etapas de formación obligatoria. Muchos análisis muestran, sin embargo, que existe un claro gradiente socioeconómico en los resultados del sistema educativo, con diferencias claras por niveles de renta en indicadores como la escolarización temprana, el fracaso escolar o el acceso a los niveles educativos superiores. Las desigualdades de acceso persisten a lo largo de toda la vida adulta, limitando en muchos casos las posibilidades de acceder a una formación continua cada vez más necesaria en una sociedad de la información que exige la actualización permanente de cualificaciones y competencias.

En este documento, consideramos que sufren privación educativa las personas que viven en hogares: 1) que han pagado con dificultad o mucha dificultad los servicios de educación formal de los miembros que están estudiando, o bien 2) en los que al menos un adulto ha renunciado a algún estudio o programa formativo relacionado con su profesión debido a no haber podido permitírselo. Una posible limitación de este enfoque es que, al no especificar el tipo de servicios educativos que consumen los hogares, puede considerarse en riesgo tanto a quienes pagan con dificultad las cuotas de comedor de un colegio público o concertado como a quienes deben hacer un esfuerzo para pagar las cuotas de un colegio privado. En todo caso, es poco probable que el segundo perfil de hogar acabe siendo identificado como multidimensionalmente pobre, dado que para ello se exige la acumulación de carencias en varias dimensiones a la vez, como se verá más abajo.

En 2016, un 21,8% de la población sufre alguna de las dos carencias. Este indicador de privación, al igual que el sanitario, no es calculable en los años anteriores a 2016.

8.3.2.5. Privación en cuidados

Los cuidados prestados a niños y personas dependientes son ya un conjunto de servicios cruciales en las sociedades del siglo XXI, debido a factores demográficos (envejecimiento de la población), pero también a cambios económicos y sociales, como la crisis del rol tradicional de las mujeres como cuidadoras gratuitas e informales en el seno del hogar. Esta realidad es asumida cada vez más claramente por los poderes públicos, dadas las dificultades para la cobertura estrictamente privada de un riesgo marcadamente social. No obstante, la cobertura pública de estos servicios de cuidados puede resultar insuficiente en países que, como España, han desarrollado de forma tardía e incompleta las redes de atención en estos ámbitos. En el caso de las personas con algún tipo de discapacidad que limita su autonomía, la atención a la dependencia no se configura como derecho subjetivo y universal hasta el año 2007, con la aplicación de la Ley 39/2006, que instituyó una vertiente nueva de la protección social, el Sistema de Atención a la Dependencia y Promoción de la Autonomía Personal, llamado a constituir el "cuarto pilar" del Estado del bienestar (junto a la sanidad, la educación y las pensiones). La insuficiente dotación económica y la lentitud en la implantación del sistema han retrasado y lastrado, sin embargo, la aplicación efectiva de este nuevo derecho social. Por su parte, la atención a la infancia en los niveles educativos preobligatorios no ha recibido el mismo empuje desde el ámbito estatal y es abordada de forma muy diferente en el nivel autonómico y local, sin ser en cualquier caso concebido el acceso ni siquiera como un derecho universal.

En este trabajo, consideramos que sufren privación en materia de cuidados las personas que viven en hogares: 1) que han tenido dificultad o mucha dificultad para pagar por los cuidados de niños o de personas dependientes, y 2) que han renunciado a cuidados de niños o dependientes por no poder permitírselo o por la falta de servicios disponibles.

En 2016, estas situaciones afectaron a un 9,3% de la población. Hay que tener en cuenta que, a diferencia de las cuatro dimensiones definidas hasta ahora, la de servicios de cuidados no es aplicable a todos los hogares, sino solo a aquellos en los que vive algún niño de hasta 12 años o alguna persona dependiente que precise cuidados. En 2016, había niños de esa edad en un 35% de los hogares, y personas necesitadas de ayuda en un 16%.

8.3.3. Identificación y agregación

La medida de pobreza multidimensional construida para el año 2016 se compone, por tanto, de las cinco áreas siguientes: 1) privación material, 2) dificultad financiera subjetiva, 3) privación sanitaria, 4) privación educativa, y 5) privación en servicios de cuidados (Tabla 2). Los indicadores y umbrales empleados en cada dimensión son los expuestos en el apartado anterior. La aplicación de estos umbrales da lugar a los porcentajes de privación en cada ámbito indicados más arriba, y que aparecen sintetizados en la Tabla 2. En la privación relacionada con el acceso a servicios básicos se proporciona la desagregación entre los dos componentes de cada indicador: dificultad en el pago de los servicios consumidos y renuncia al consumo de dichos servicios.

La identificación de los pobres en el sentido multidimensional exige establecer algún tipo de umbral, lo que entraña siempre una cierta arbitrariedad. La Tabla 2 muestra los porcentajes de personas po-

TABLA 2. Porcentaje de la población afectada por cada dimensión de la pobreza (año 2016)

Dimensión	Población (%)
Privación material	20,7
Dificultad financiera	19,9
Privación sanitaria	17,9
• Dificultad de pago	10,7
• Renuncia a consumo	9,8
Privación educativa	21,8
• Dificultad de pago	39,3
• Renuncia a consumo	52,1
Privación cuidados	9,3
• Dificultad de pago	2,0
• Renuncia a consumo	7,9
% personas privadas en:	
Al menos una dimensión (k = 1)	43,0
Al menos dos dimensiones (k = 2)	25,0
Al menos tres dimensiones (k = 3)	14,8
Al menos cuatro dimensiones (k = 4)	5,8
Las cinco dimensiones (k = 5)	1,1

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la ECV-2016.

bres resultantes al aplicar líneas cada vez más restrictivas en cuanto al número de dimensiones con déficit que se exige (k) para considerar que existe pobreza multidimensional. Los enfoques "unión" e "intersección", correspondientes a los valores extremos de k, generan resultados de poca utilidad, bien por la excesiva amplitud de la pobreza resultante (k = 1) o por su carácter demasiado residual (k = 5). En este trabajo, hemos optado por la opción intermedia de considerar multidimensionalmente pobres a las personas que acumulan privación en tres o más áreas (k = 3). Sin embargo, la robustez de las conclusiones básicas se examina para los dos umbrales contiguos (k = 2 y k = 4).

En cuanto a la agregación, existen distintas fórmulas para resumir la información de manera que pueda construirse un índice agregado de pobreza multidimensional. En este trabajo utilizamos, por un lado, la proporción de personas multidimensionalmente pobres, que constituye el índice más sencillo y es el equivalente, para la pobreza multidimensional, de la célebre tasa de pobreza o *headcount ratio* (H). Como muestra la Tabla 2, un 14,8% de la población sería pobre en tres o más dimensiones en 2016 (H = 0,148).

Además, calculamos la medida conocida como tasa de pobreza multidimensional ajustada (M0), propuesta por Alkire-Foster hace varios años (Alkire y Foster, 2011a, 2011b). Este índice muestra la tasa de pobreza multidimensional (H) multiplicada por un factor que mide la proporción de dimensiones con privación que tiene, en promedio, la persona pobre, y puede leerse por tanto como una tasa de pobreza ponderada por la intensidad de la pobreza multidimensional.

La medida de la pobreza multidimensional propuesta solo puede obtenerse para 2016, debido a la imposibilidad de analizar las tres dimensiones relacionadas con los servicios públicos en los años anteriores. Las dos primeras dimensiones, en cambio, se basan en indicadores incluidos tradicionalmente en las encuestas de renta y condiciones de vida, por lo que la pobreza en esos ámbitos puede analizarse desde mediados de los años noventa hasta la actualidad. Dedicamos el próximo apartado a la descripción global de los cambios en estos dos aspectos de la pobreza a lo largo del periodo indicado y su relación con los indicadores de baja renta, antes de abordar, en el apartado 5, el análisis del perfil actual de la pobreza multidimensional.

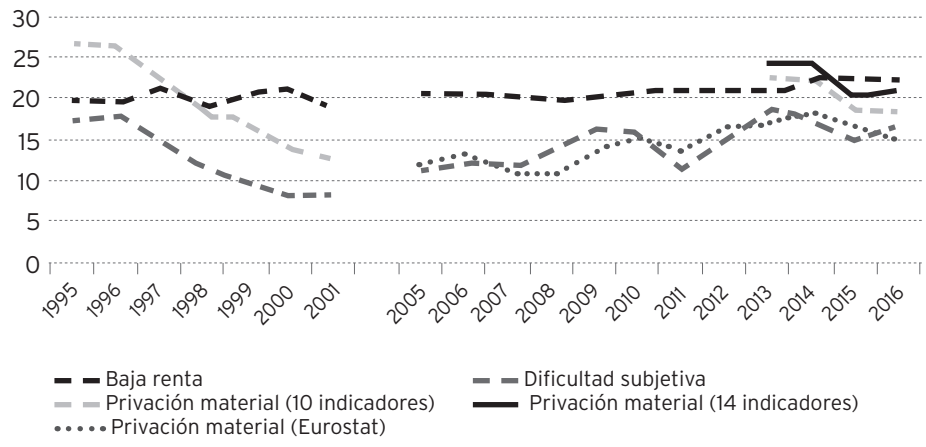
8.4. Baja renta y condiciones de vida en España, 1995-2016

8.4.1. Tendencias generales

El Gráfico 1 muestra la evolución, entre 1995 y 2016, de la tasa de baja renta (o riesgo de pobreza), definida siguiendo el enfoque convencional, y los cambios en los niveles de privación material y dificultad financiera subjetiva. En el caso de la privación material, dimensión para la que no es posible construir una medida perfectamente homogénea que cubra todo el periodo, se muestran los resultados de los índices definidos en el apartado anterior, incluyendo también el índice de privación material elaborado por Eurostat, disponible solo para el periodo cubierto por la ECV.

Los resultados muestran una evolución dispar de la tasa de riesgo de pobreza basada solo en la renta y las medidas más directas de las condiciones de vida de los hogares. En el primer caso, la estadística nos dice que aproximadamente un 20% de la población se situó, año tras año, por debajo de la línea de pobreza monetaria, con pequeñas oscilaciones que pueden ser enteramente explicables por la variabilidad muestral. Tan solo la irrupción de la grave crisis económica de 2008 hace mella, aunque de forma limitada y con cierto retraso temporal, en este indicador, incrementando en dos puntos (hasta el entorno del 22%) el porcentaje de personas cuyos ingresos no superan el umbral. El carácter monetario y puramente relativo de la línea de pobreza (definida como el 60% de la renta mediana ajustada) está, como es sabido, detrás de esta aparente estabilidad,

GRÁFICO 1. Baja renta, privación material y dificultad subjetiva en España, 1995-2016



El índice de privación material de Eurostat muestra el porcentaje de personas cuyos hogares sufre privación en al menos tres indicadores de los nueve siguientes: 1) no poder comer carne o pescado al menos una vez cada dos días; 2) no poder calentar adecuadamente la vivienda; 3) no poder permitirse al menos una semana vacaciones fuera de casa al año; 4) tener retrasos en alquiler, hipoteca o recibos en los últimos 12 meses; 5) no poder afrontar un gasto imprevisto; 6) carecer de coche; 7) carecer de lavadora; 8) carecer de televisión, y 9) carecer de teléfono, en los cuatro casos debido a la insuficiencia de recursos.
La serie de baja renta tiene una ruptura metodológica en el año 2008, ya que en el indicador para ese año y los siguientes se basa en la ECV Base 2013, que estima los ingresos de los hogares combinando datos de encuesta con registros fiscales.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del PHOGUE y la ECV.

dado que el umbral se ajusta al alza o a la baja en función del crecimiento medio de la economía. Esta es la razón por la que muchos estudios incorporan también un umbral "anclado", que se actualiza solo en función del IPC durante el periodo de tiempo analizado.

En contraste, las medidas de privación material son mucho más sensibles al crecimiento y al ciclo económico. Los datos indican que, con independencia del índice concreto empleado, la privación material disminuyó sensiblemente en la segunda mitad de los años noventa, durante la etapa cubierta por el PHOGUE (1995-2001), y aumentó, también claramente, entre los años 2009 y 2014 (con la salvedad del año 2011, que presenta cifras atípicamente bajas), llegando a alcanzar valores superiores al 20% que no se registraban desde mediados de los años noventa. Resulta claro, por tanto, el impacto en la situación material de las familias tanto del crecimiento económico de los años noventa como de la crisis económica iniciada en 2008. El efecto de la crisis es más apreciable cuando se utilizan los índices de privación material definidos en este trabajo, ya que ambos ponderan menos que el de Eurostat la carencia, por razones económicas, de determinados bienes duraderos ampliamente generalizados (como teléfonos, lavadoras o televisiones).

La dificultad financiera subjetiva, medida a través del porcentaje de personas que viven en hogares que declaran llegar a fin de mes con mucha dificultad, ha seguido una evolución similar. Así, el indicador disminuyó desde el 17% en 1995 hasta un 8% en 2000. Tras el inicio de la crisis, inició una tendencia ascendente que se prolongaría hasta el año 2013, con un 19%, comenzando a recuperarse levemente en los años más recientes.

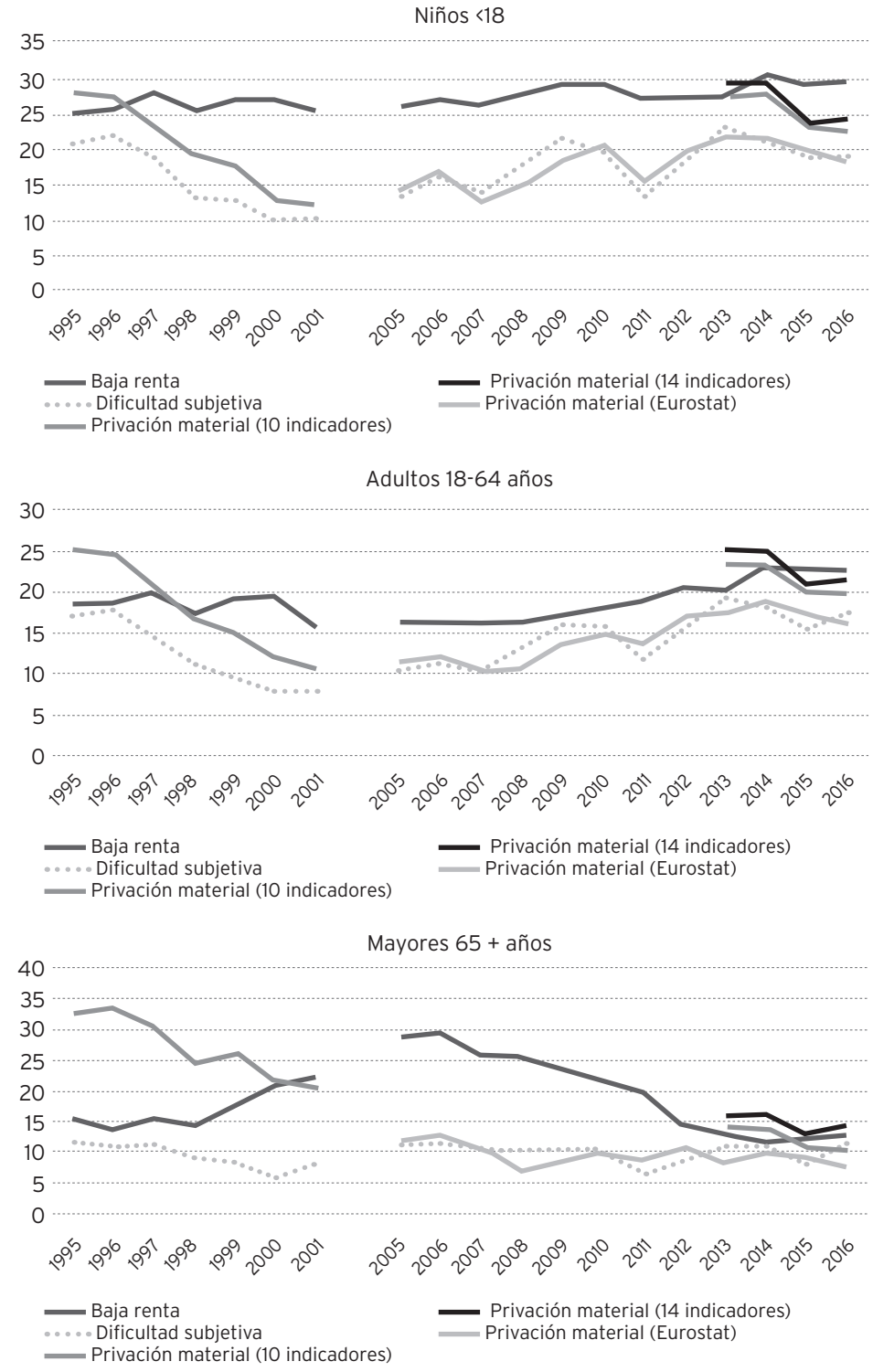
8.4.2. Diferencias por edades

Los cambios agregados pueden esconder comportamientos diferenciados por grupos de población. El Gráfico 2 muestra los mismos indicadores para tres grandes franjas de edad: los niños menores de 18 años, los adultos de entre 18 y 64 años y las personas mayores (65 y más años).

En el caso de niños y adultos, los resultados coinciden hasta cierto punto con los reseñados para el conjunto de la población, si bien existen algunos matices reseñables. La tasa de pobreza monetaria de los niños (definida en función de los ingresos familiares ajustados de los hogares con niños) se ha mantenido sistemáticamente por encima del 25%, superando siempre a la del conjunto de los adultos, lo que confirma la especial incidencia de las situaciones de baja renta en las familias con menores a su cargo. Ciertamente la brecha entre ambos grupos se reduce un poco con la crisis, periodo en el cual las tasas de riesgo de pobreza de los adultos empeoran de forma acusada, aproximándose (aunque siempre por debajo) a los niveles resultantes para los menores de dieciocho años. Las tendencias de la privación material y la dificultad financiera siguen el patrón expuesto para el conjunto de la población, si bien con valores también siempre superiores en los niños.

En el caso de las personas mayores, la pobreza monetaria tiene un claro comportamiento cíclico, con un marcado aumento de las tasas de baja renta en el periodo de crecimiento económico (se pasó del 15% en 1995 a un 29% en 2006) y un no menos notable descenso a partir del inicio de la crisis económica (hasta un mínimo del 11% en el año 2014). Estos movimientos de la tasa de pobreza monetaria obedecen en buena medida a la forma de actualización del umbral y no tienen una

GRÁFICO 2. Baja renta, privación material y dificultad subjetiva por grupos de edad, 1995-2016



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del PHOGUE y la ECV.

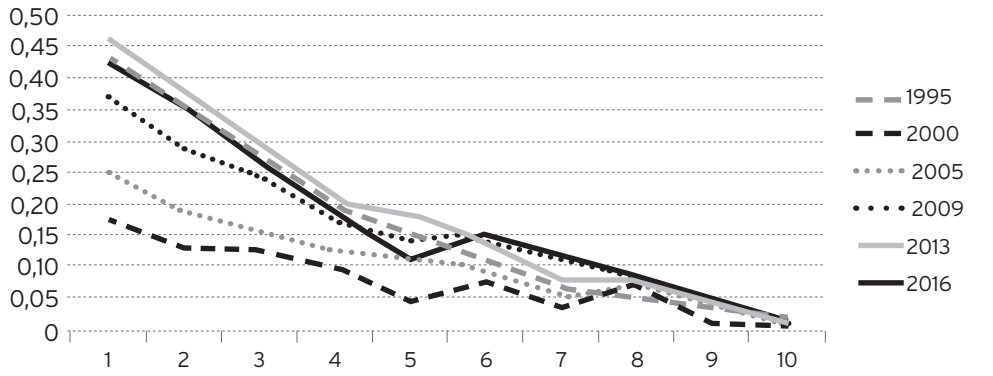
correspondencia clara en términos de cambios en las condiciones de vida, dada la mayor estabilidad de las rentas de los pensionistas en comparación con las de las personas en edad activa. Así, en la segunda mitad de los años noventa, los niveles de dificultad financiera subjetiva y, sobre todo, de privación material de las personas mayores disminuyeron, aunque ciertamente la mejora se produjo a un ritmo menor que en el caso de adultos y niños. Por otro lado, la privación material sufrió un cierto incremento, también en este grupo, durante los años de crisis: el índice basado en catorce indicadores pasó del 11% en 2009 al 14% en 2013. La dificultad financiera subjetiva, por su parte, permaneció en niveles más o menos constantes, en torno al 10%.

8.4.3. Desigualdades de renta y condiciones de vida

El apartado anterior ha dejado claro que tanto la privación material como las dificultades financieras de los hogares guardan una clara relación con el crecimiento y el ciclo económico, mostrando mejoras o empeoramientos de las condiciones de vida que no capta adecuadamente el indicador tradicional de pobreza, basado únicamente en el nivel relativo de ingresos. En las fases alcistas del ciclo, la pobreza relativa se ha mantenido constante a nivel agregado, dada la inexistencia de reformas estructurales que modifiquen la distribución de la renta en un sentido pro-pobres. Con la crisis económica, la tasa de pobreza relativa ha crecido menos de lo que realmente han empeorado las condiciones de vida, dado que la caída de los ingresos medios ha empujado a la baja el umbral de pobreza.

Una implicación de lo anterior es que estar situado en la parte baja de la distribución tiene distintas implicaciones según el momento económico que viva el país. El Gráfico 3 muestra, para las diferentes decilas de renta y en años distintos, el índice de dificultad financiera subjetiva, una de las pocas variables que, como se indicó anteriormente, se recoge con exactamente la misma pregunta desde mediados de los años noventa. Puede apreciarse cómo, en los escalones bajos y medios de renta, el grado de dificultad financiera varía significativamente según la coyuntura económica, con niveles comparativamente bajos en los años 2000 y 2005, y niveles máximos en el año 2013. Se observa también el cambio de tendencia del indicador con los datos más recien-

GRÁFICO 3. Dificultad financiera por decila de ingresos en varios años



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del PHOGUE y la ECV.

tes, aunque con mayor intensidad en la parte central que en la parte baja de la distribución.

El Gráfico 4 muestra la tasa de privación material en los años 2009, 2013 y 2016, con objeto de apreciar los cambios ocurridos durante el periodo de crisis. A nivel agregado, la privación material (medida a través del índice basado en catorce indicadores) habría pasado del 17% en 2009 al 24% en 2013, para rebajarse luego hasta el 21% en 2016. Estos índices globales esconden, como sabemos, grandes diferencias por niveles de renta, con tasas de privación material siempre inferiores al 2% en la decila superior y siempre superiores al 30% en las dos decilas inferiores.

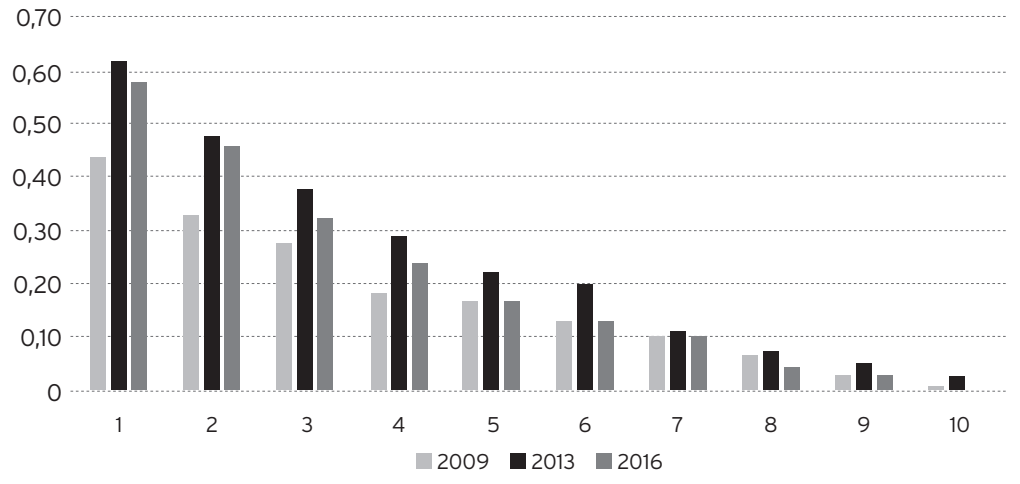
La decila inferior de ingresos, que contendría al 10% de la población que (aproximadamente) sería catalogado como en situación de "pobreza severa" por el umbral de pobreza del 40% del ingreso mediano, registró en 2013 una tasa de privación material del 62%, que solo se habría rebajado en cuatro puntos (hasta el 58%) con el inicio de la recuperación económica. Una situación bien distinta de la existente en 2009, cuando las personas de la primera decila de ingresos sufrían privación material en solo el 44% de los casos.

El examen del Gráfico 4 muestra también que la mejora macroeconómica está beneficiando más, en términos absolutos y relativos, a los grupos de renta media que a las dos decilas inferiores. Los niveles de privación material de las decilas intermedias (de la tercera a la sexta) han disminuido entre cinco y siete puntos entre 2013 y 2016, mientras que la primera decila solo ha mejorado en cuatro puntos y la segunda tiene prácticamente la misma privación material en las dos fechas.

8.5. La pobreza multidimensional: España 2016

En el apartado anterior se han repasado algunas tendencias de la pobreza en España a lo largo de los últimos veinte años, combinando la definición tradicional basada en la baja renta relativa con indicadores directos de privación material y dificultad

GRÁFICO 4. Privación material (índice de 14 indicadores) por decila de ingresos en la crisis: 2009, 2013 y 2016



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del PHOGUE y la ECV.

financiera subjetiva. En este apartado, abordamos el estudio de un concepto más amplio de pobreza que incluye no solo elementos materiales del nivel de vida, sino también situaciones de privación o exclusión en el acceso a bienes preferentes como son la educación, la atención sanitaria o los cuidados de larga duración, en los cuales existe una provisión pública a los ciudadanos.

8.5.1. Resultados generales y mapa territorial

La Tabla 3 contiene los resultados básicos de la medida de pobreza multidimensional para el año 2016, en términos tanto de la proporción de personas que sufren pobreza multidimensional (H) como de la tasa de pobreza multidimensional ajustada (M0). Recordemos que el segundo de los índices se obtiene multiplicando el valor de H por una medida de la intensidad media de la pobreza multidimensional, por lo que es una medida sensible tanto al número de personas identificadas como pobres como al número medio de dimensiones con déficit que tienen los pobres.

En 2016, y utilizando el umbral básico (k = 3), un 14,8% de la población puede considerarse que sufre pobreza multidimensional. La cifra se elevaría al 25% si rebajamos el umbral para definir como pobres a los que acumulan privación en dos o más dimensiones, y disminuiría hasta 5,8% si exigimos que exista déficit en cuatro o más de las cinco dimensiones. El índice M0, por su parte, toma el valor 10,2% para el umbral básico de k = 3. Para k = 2 y k = 4 se situaría en 4,8% y 14,3% respectivamente.

Los valores mencionados son promedios nacionales con una amplia variabilidad regional, apreciable en la propia Tabla 3 y, de manera más clara, en el Gráfico 5, basado en la medida básica de pobreza multidimensional (M0, k = 3). Llama la atención el elevado índice correspondiente a Canarias, muy superior incluso al atribuido a la región sur, que suele mostrar índices de baja renta similares a los obtenidos en las islas. Otro resultado llamativo

TABLA 3. Pobreza multidimensional en España (k = 2, 3, 4)[a], año 2016

	k=2		k=3		k=4	
Gran región[(b)]	**H**	**MO**	**H**	**MO**	**H**	**MO**
Noroeste	0,120	0,063	0,053	0,036	0,020	0,017
Nordeste	0,118	0,065	0,052	0,038	0,028	0,023
Madrid	0,194	0,116	0,126	0,089	0,057	0,048
Centro	0,178	0,099	0,095	0,066	0,036	0,031
Este	0,271	0,152	0,151	0,104	0,061	0,050
Sur	0,356	0,207	0,226	0,155	0,080	0,067
Canarias	0,503	0,307	0,352	0,246	0,131	0,114
Total	0,250	0,143	0,148	0,102	0,058	0,048

[a] H muestra la tasa de pobreza multidimensional, definida como el porcentaje de personas con carencia en k o más dimensiones de las cinco consideradas (se muestran los valores para k = 2, 3 y 4). MO muestra la tasa de pobreza multidimensional ajustada por la intensidad, y se define como el producto de H y la proporción de dimensiones con carencia que en promedio tienen las personas definidas como multidimensionalmente pobres.
[b] Noroeste: Galicia, Asturias, Cantabria. Nordeste: País Vasco, Navarra, Rioja, Aragón. Centro: Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura. Este: Cataluña, Comunidad Valenciana, Baleares. Sur: Andalucía, Murcia, Ceuta, Melilla.

Fuente: elaboración propia con datos de la ECV-2016.

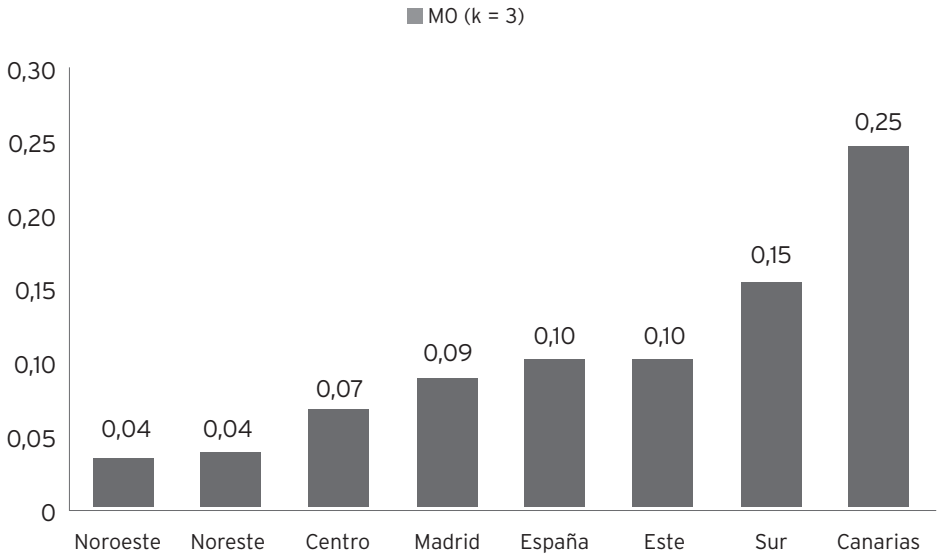
es el correspondiente a la región nordeste, que muestra indicadores más elevados que los de otras regiones con niveles de renta y desarrollo inferiores, lo que parece mostrar una vez más, ahora de manera indirecta, la disparidad entre los indicadores de pobreza monetaria y los de pobreza multidimensional. El índice de Canarias, por otra parte, multiplica por seis el de las regiones del norte de España, que son las que muestran mejores resultados en el conjunto nacional, mientras que el valor obtenido para las provincias del sur es cuatro veces mayor que el de las regiones con índices más bajos.

Ha de subrayarse que las diferencias regionales que se observan en el gráfico son mayores que las existentes en términos de pobreza monetaria, y el patrón espacial de la pobreza no siempre coincide. Por ejemplo, las dos Castillas y Extremadura tienen tasas de baja renta superiores a la media nacional, pero niveles de pobreza multidimensional inferiores.

Las diferencias reseñadas hacen que las distintas regiones contribuyan en distinta medida a la pobreza multidimensional global. La contribución relativa a M0 es comparativamente baja en el norte del país: con casi un 20% de la población, la contribución a la pobreza multidimensional no llega al 7%. Situación muy diferente a la que se observa en las regiones del sur y Canarias, que suman el 26% de la población y, sin embargo, contribuyen en un 44% a la pobreza global.

Cabe preguntarse qué dimensiones tienen mayor impacto en las diferencias territoriales reseñadas. La Tabla 4 muestra la pobreza en cada dimensión y agregada para cada uno de los grupos de regiones, en términos de incidencia relativa (tomando como base la media nacional, que se hace coincidir con el valor 100).

GRÁFICO 5. Tasa de pobreza multidimensional ajustada M0 (k = 3)[a] según región de residencia[b]



[a] M0 (k = 3) muestra la tasa de pobreza multidimensional ajustada por la intensidad para el umbral definido por k = 3, según el cual se considera pobre toda persona con carencia en al menos tres de las cinco dimensiones.
[b] Noroeste: Galicia, Asturias, Cantabria. Nordeste: País Vasco, Navarra, Rioja, Aragón. Centro: Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura. Este: Cataluña, Comunidad Valenciana, Baleares. Sur: Andalucía, Murcia, Ceuta, Melilla.

Fuente: elaboración propia con datos de la ECV-2016.

Queda claro que el norte del país tiene niveles de privación claramente inferiores a la media nacional en las cinco dimensiones, siempre inferiores al 70% de la media nacional, e inferiores al 50% en el caso de la dificultad financiera subjetiva. En particular la región nordeste, que engloba las comunidades autónomas del País Vasco, Navarra, La Rioja y Aragón, muestra en cuatro de las cinco dimensiones los menores niveles de pobreza del contexto español.

Las dos Castillas y Extremadura presentan una posición también favorable debido, sobre todo, a sus bajos niveles de privación material y la prevalencia también inferior a la media en las áreas educativa y de dificultades financieras. Su ventaja se reduce, en cambio, en las dimensiones sanitaria y de cuidados, con una incidencia relativa solo un 10% inferior a la media nacional. Este perfil está probablemente asociado al elevado envejecimiento demográfico de estos territorios (compartido también con la región nordeste).

Madrid, algo por debajo de la media en términos de pobreza multidimensional global, concentra mayores problemas en las áreas educativa y de cuidados, presentando en cambio niveles de exclusión sanitaria comparativamente bajos (solo mejorados por la región nordeste). Algo similar ocurre en la región nordeste (Cataluña, Comunidad Valenciana y Baleares), aunque con niveles algo más altos en los cinco ámbitos.

La región sur (compuesta por Andalucía, Murcia y las ciudades de Ceuta y Melilla) debe sus elevadas tasas de pobreza multidimensional (más del 50% por encima del promedio nacional) a las tres primeras dimensiones (privación material, dificultad financiera y exclusión sanitaria), ya que en los ámbitos educativo y de cuidados muestran situaciones similares a las de la región nordeste. En el área sanitaria, hay que tener en cuenta que la asistencia dental no se cubre más que de forma limitada por el sistema público, por lo que la renuncia a tratamientos en ese ámbito guarda una importante relación con las dificultades económicas de los hogares.

Para terminar, en el caso de Canarias existe una brecha importante en todas las dimensiones no ya solo con el promedio

TABLA 4. Pobreza por dimensiones y agregada, 2016. Media nacional = 100

	Privación material	Dificultad financiera	Exclusión sanitaria	Exclusión educativa	Exclusión cuidados	Índice agregado (k = 3)	
						H	MO
Noroeste	60	46	68	44	61	36	35
Nordeste	46	40	53	54	57	35	37
Centro	62	74	91	74	88	64	65
Madrid	81	79	71	100	90	85	87
Este	104	108	91	117	113	102	102
Sur	151	145	147	117	117	153	151
Canarias	181	202	210	189	164	238	241
Total	100 (0,21)	100 (0,20)	100 (0,18)	100 (0,22)	100 (0,09)	100 (0,148)	100 (0,102)

Noroeste: Galicia, Asturias, Cantabria. Nordeste: País Vasco, Navarra, Rioja, Aragón. Centro: Castilla-León, Castilla-La Mancha, Extremadura. Este: Cataluña, Comunidad Valenciana, Baleares. Sur: Andalucía, Murcia, Ceuta, Melilla.

Fuente: elaboración propia con datos de la ECV-2016.

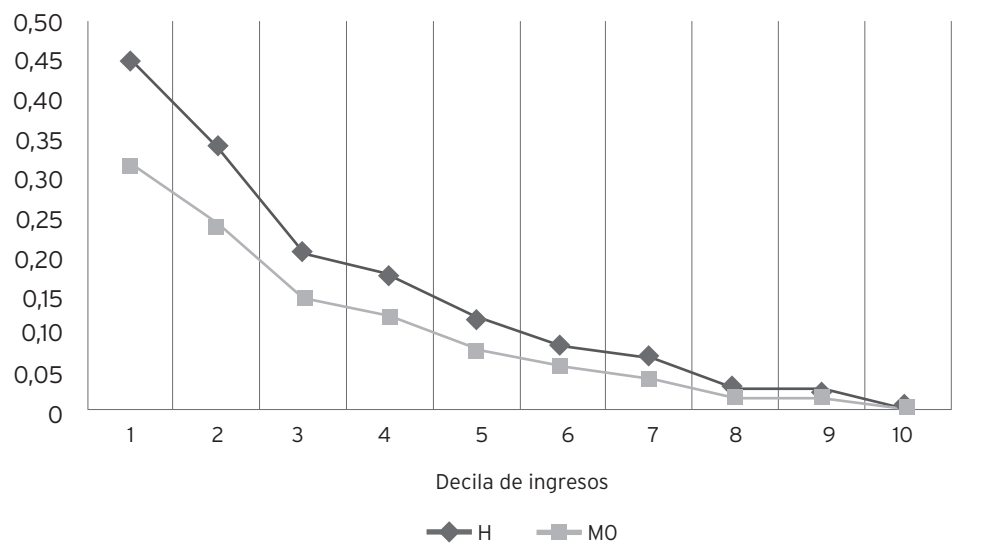
nacional, sino también con la región sur. La dificultad financiera y el ámbito sanitario juegan un papel importante, con una incidencia relativa que supera el valor de 200. En cuanto a la exclusión educativa y la privación material, los valores registrados en las islas multiplican por 1,9 y 1,8 respectivamente los del conjunto del país.

8.5.2. Relación con la renta

¿Cómo varía la pobreza multidimensional según el nivel de renta de las familias? ¿Acentúa o atenúa la relación entre ingresos y nivel de vida la inclusión de las tres dimensiones adicionales de exclusión en servicios básicos incorporadas en este apartado? El Gráfico 6, que muestra los índices de pobreza multidimensional H y M0 por decilas de renta, ofrece una primera herramienta para dar respuesta a esta cuestión.

Con datos de 2016, puede afirmarse que existe una relación clara entre nivel de renta y pobreza multidimensional. Aunque pueden encontrarse personas multidimensionalmente pobres a lo largo de toda la escala de ingresos, las cifras en las tres decilas superiores son irrelevantes. Por debajo de la octava decila, la incidencia de la pobreza aumenta de forma monótona, y el incremento se acentúa al pasar a la quintila de ingresos más bajos. Este comportamiento se observa tanto con la medida más simple H como cuando se calcula M0, que tiene en cuenta también la intensidad de la privación múltiple. Cabe recordar que las decilas centrales están formadas por ese amplio grupo de población que se considera "clase media" en términos de ingresos, por tener rentas comprendidas entre el 75% y el 200% de la renta mediana. El gráfico deja clara, en todo caso, la gran desigualdad entre la clase media baja, con tasas de pobreza multidimensional

GRÁFICO 6. Tasa de pobreza multidimensional (H) y tasa de pobreza multidimensional ajustada (M0) por decilas de ingresos (k=3)[a]



[a] H muestra la tasa de pobreza multidimensional, definida como el porcentaje de personas con carencia en tres o más dimensiones de las cinco consideradas. M0 muestra la tasa de pobreza multidimensional ajustada por la intensidad, y se define como el producto de H y la proporción de dimensiones con carencia que en promedio tienen las personas definidas como pobres.

Fuente: elaboración propia con datos de la ECV-2016.

que rozan el 20%, y la clase media alta, con niveles inferiores al 10%. Las personas de renta muy baja (primera decila) tienen un riesgo de pobreza multidimensional que triplica el riesgo global, y que es además ligeramente mayor al de cualquier dimensión de la pobreza tomada por separado. En el caso de la segunda decila, el riesgo se multiplica por más de dos.

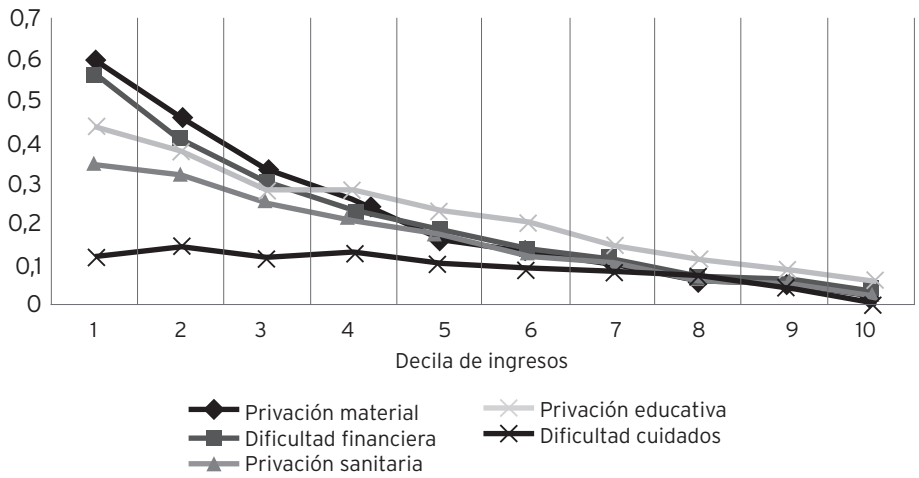
Es interesante subrayar, en cualquier caso, que no todas las dimensiones guardan la misma relación con el nivel de ingresos. Como puede apreciarse en el Gráfico 7, que muestra la incidencia de cada tipo de pobreza por decilas de renta, la privación material y las dificultades financieras son, como cabría esperar, las carencias que más se concentran en los hogares de renta baja o muy baja, disminuyendo de forma clara conforme aumentan los ingresos familiares. El extremo opuesto viene dado por la exclusión de los servicios de cuidados, más tenuemente relacionada con el nivel de renta. Cabe interpretar que la falta de disponibilidad de estos cuidados y su elevado coste constituyen un problema para muchas familias, incluso con niveles de ingresos intermedios.

La privación en los ámbitos relacionados con la educación y la salud se sitúa en una zona intermedia: guarda una relación negativa clara con el nivel de ingresos y presenta una prevalencia claramente más alta en el extremo inferior de la distribución (así, por ejemplo, el porcentaje de personas con exclusión educativa es del 44% en la primera decila, el doble del nivel global, mientras que un 34% sufre exclusión sanitaria). Sin embargo, el decrecimiento de estas formas de pobreza es mucho más gradual al incrementarse la renta, sobre todo el en caso de la exclusión educativa, que es la forma predominante de pobreza en las decilas de renta intermedia.

8.5.3. Perfil socioeconómico de la pobreza multidimensional

¿Qué variables socioeconómicas están más vinculadas a la pobreza multidimensional? ¿Qué diferencias surgen con respecto al

GRÁFICO 7. Incidencia de las diferentes dimensiones de la pobreza por decilas de ingresos



Fuente: elaboración propia con datos de la ECV-2016.

patrón tradicional de la pobreza unidimensional, entendida como baja renta? ¿Hasta qué punto difiere la contribución a la pobreza de las diferentes dimensiones consideradas en los distintos grupos vulnerables? Dedicamos este último apartado a responder estas cuestiones fundamentales. El Anexo 1 muestra los niveles de pobreza multidimensional según diversas variables relacionadas con el entorno territorial, los rasgos sociodemográficos, el capital humano, la vivienda y el mercado de trabajo.

Las dos variables territoriales presentes en la ECV tienen diferente impacto en la pobreza multidimensional: mientras que existen, como se vio más arriba, claras diferencias regionales en la incidencia de la pobreza, la densidad de población del área de residencia no resulta relevante. Tan solo en la dimensión sanitaria se observa una cierta relación negativa entre la densidad demográfica y la incidencia de la privación, que puede deberse a las mayores dificultades de acceso a los servicios sanitarios en las zonas rurales.

Sí existen diferencias importantes atendiendo al sexo, la edad, el origen y el tipo de hogar, variables sociodemográficas todas ellas tradicionalmente utilizadas al investigar el patrón de pobreza. Comenzando por la edad, la pobreza multidimensional presenta tres escalones claros, con niveles altos en niños y jóvenes, intermedios en la población adulta, y bajos entre la población de sesenta y cinco o más años. Los datos muestran una situación especialmente negativa entre la población joven (entre 16 y 29 años) en cuatro de las cinco dimensiones analizadas (todas salvo la de cuidados), resultando especialmente elevada la incidencia de la privación educativa, que afectaría a un 34% del total. Cabe destacar que esta dimensión es la que mayor gradiente por edades presenta, con niveles inferiores al 10% entre las personas mayores, reflejando posiblemente el progresivo aumento de los estándares educativos requeridos en la sociedad. Los niños menores de dieciséis años viven en hogares con niveles de privación también superiores a la media en las cinco dimensiones, destacando en este caso las dificultades en el ámbito de los servicios de cuidados, que afecta a un 16%. Aunque la privación en materia de cuidados afecta a todos los grupos de edad, son los hogares con niños pequeños o con personas muy mayores los más afectados, lo que se refleja en el hecho de que las tasas de privación superen ampliamente la media en tres grupos de edad: niños, mayores de 75 años y adultos jóvenes (30-44 años).

Los mayores niveles de pobreza multidimensional de las familias con niños y jóvenes se aprecian de nuevo claramente al observar las diferencias según el tipo de hogar, con los indicadores más altos concentrados siempre entre los hogares con niños dependientes (el INE define como tales a todos los menores de 18 años y también a los jóvenes entre 18 y 24 años laboralmente inactivos). Los resultados obtenidos confirman también la superior vulnerabilidad de familias monoparentales, las numerosas y los hogares complejos con niños, subrayada por numerosos estudios previos. Cabe destacar que las familias monoparentales presentan indicadores de pobreza o exclusión ligeramente por encima de las numerosas en todas las dimensiones salvo en la de cuidados, aspecto en el cual las familias con tres o más niños muestran con diferencia la peor posición. Los hogares complejos con niños tienen, por su parte, los niveles más elevados de privación material y educativa.

El sexo y, especialmente, el origen extranjero de la persona de referencia implican también diferencias en el riesgo de

pobreza multidimensional. Los hogares encabezados por mujeres tienen mayor prevalencia de la pobreza en las cinco dimensiones, e índices globales superiores en más de un 30% a los de aquellos con un varón al frente. En el caso de la población inmigrante, el índice de pobreza multidimensional duplica con creces el observado entre las familias nativas, con brechas muy marcadas en cuanto a privación material, educativa y en servicios de cuidados. Estas diferencias resultan aún superiores en los subgrupos que acumulan diversos factores de vulnerabilidad (por ejemplo, familias monoparentales encabezadas por mujeres de origen extracomunitario).

En el Anexo 1 también se investiga la relación entre pobreza y algunas variables relacionadas con el nivel educativo o el estado de salud de la persona de referencia del hogar. La inspección de las variables de salud nos hace poner el foco en dos grupos cuyos índices de pobreza multidimensional duplican o más la media nacional: los miembros de hogares cuya persona de referencia tiene salud mala o muy mala, por un lado, y los que viven en hogares cuya persona principal está gravemente limitada en el desempeño de su vida diaria. En ambos casos, se trata de grupos pequeños demográficamente (6,5% y 4,1% de la población, respectivamente), pero que acumulan desventajas en tres o más dimensiones en un tercio o casi de los casos. Los niveles de privación comparativamente altos se dan en todas las dimensiones salvo en la educativa, y resultan especialmente graves en las dimensiones sanitaria y de cuidados. En el caso concreto de las limitaciones físicas graves, un 35% muestra exclusión en el ámbito de los cuidados, el valor más alto de todas las categorías incluidas en la tabla. Aunque con diferencias menos marcadas, también los hogares (mucho más numerosos) en los que la persona de referencia tiene alguna enfermedad crónica presentan elevados niveles de exclusión sanitaria (un 25%) y en cuidados (un 13%). Todo ello estaría poniendo de manifiesto la imperfecta cobertura del sistema sanitario de las situaciones generadas por enfermedades limitativas y crónicas que requieren tratamientos o cuidados de larga duración.

La pobreza multidimensional tiene, por otra parte, un gradiente educativo claro, con niveles decrecientes conforme aumenta el nivel de formación de la persona de referencia. Una diferencia con respecto al patrón convencional de baja renta es, sin embargo, que el riesgo de pobreza multidimensional solo disminuye con claridad cuando se tiene un título de enseñanza secundaria superior o, sobre todo, universitario, quedando equiparados los dos primeros niveles (educación hasta primaria y secundaria inferior) en cuanto a los índices de pobreza resultantes. Ello se debe sobre todo a la mayor prevalencia de la privación educativa entre quienes han cursado secundaria, pero solo el ciclo inferior, y obedece en parte al distinto perfil por edades de los dos niveles más bajos (un 43% de las personas de nivel educativo más bajo superan los 65 años, lo que ocurre solo en el 12% de las que tienen educación secundaria inferior).

La forma de tenencia de la vivienda y los gastos asociados a la misma guarda también relación con el riesgo de pobreza multidimensional, con una situación especialmente desfavorable de las familias que viven de alquiler frente a quienes tienen su vivienda en propiedad sin cargas. Así, un 33% de los inquilinos sufre privación multidimensional, frente al 10% de los que tienen vivienda propia pagada (o cedida gratuitamente) y al 13% de quienes la tienen en propiedad con cargas

pendientes. Entre los dos grupos de propietarios (con y sin cargas), destacan nuevamente las diferencias en privación educativa, mucho más altas entre los que están pagando hipoteca, debido nuevamente a la distinta composición por edades de ambos grupos. El desglose según el indicador de sobrecarga por gastos de vivienda definido por Eurostat deja clara la difícil realidad del 10% de la población que en 2016 residía en hogares que dedicaban más del 40% de sus ingresos a sufragar el alquiler, hipoteca y otros gastos asociados al pago de la vivienda principal.

El último bloque de variables recoge diversas clasificaciones relacionadas con la situación laboral (actual y en el año previo) y la fuente principal de ingresos del hogar. Todas estas variables, descriptivas de la posición en el mercado de trabajo de la persona de referencia o del conjunto de los miembros del hogar resultan altamente significativas a la hora de predecir la incidencia de la pobreza multidimensional. El desempleo de la persona de referencia y la muy baja intensidad laboral del hogar llevan asociados los mayores índices de pobreza, tanto considerando solo la incidencia (con índices de H en torno a 0,40) como teniendo en cuenta la intensidad (M0 alcanza el valor de 0,30 para familias cuya intensidad laboral no alcanza el 20%). Estos elevados valores se deben sobre todo a que el desempleo dispara el riesgo de experimentar privación material y dificultades financieras (prevalencia superior al 50%), además de ir también asociado a tasas muy elevadas de exclusión educativa y sanitaria. Cabe destacar otro hecho, y es que las situaciones de intensidad laboral media-baja y trabajo a tiempo parcial también comportan un riesgo elevado de pobreza multidimensional, al igual que, menos intensamente, al trabajo con contrato temporal.

La fuente principal de ingresos del hogar, claramente vinculada a la situación laboral de sus miembros, también marca importantes diferencias. La privación múltiple es muy baja en los hogares cuya fuente principal de ingresos es el trabajo autónomo (pese a tener índices de "baja renta" tradicionalmente altos[16]), y tiene valores cercanos a los medios en las familias que viven fundamentalmente de salarios o de pensiones. Los índices de pobreza multidimensional se multiplican por 2,5, en cambio, cuando nos centramos en la minoría de hogares que dependen de otros ingresos o prestaciones sociales distintos de los mencionados, como pueden ser subsidios de desempleo, programas de renta mínima garantizada o ayudas de familiares y amigos. Ello pone nuevamente de manifiesto la insuficiencia de los mecanismos de protección social y de garantía de acceso a los servicios públicos básicos dirigidos a la población en edad activa expulsada temporal o definitivamente del mercado de trabajo.

16 Con datos de 2016, un 36,2% de las personas cuyos hogares viven del trabajo autónomo sufrirían pobreza monetaria, muy por encima de la media general del 22,2%. Sin embargo, menos del 10% del grupo muestra pobreza multidimensional.

Conclusiones y propuestas de política social

1 En el año 1984, el estudio "Pobreza y marginación", publicado por Cáritas, revelaba que unos ocho millones de españoles (uno de cada cinco ciudadanos) obtenían ingresos por debajo del umbral de pobreza, aplicando el por entonces nuevo baremo relativo propuesto en el marco del I Programa Europeo de Lucha contra la Pobreza. Más de treinta años después, un 22% de la población, algo más de diez millones de personas, sigue teniendo rentas que no superan la línea de pobreza, situada en 2016 en unos 685 euros al mes para un adulto que vive solo y en 1436 euros para un hogar formado por dos adultos y dos niños. La magnitud de este dato no es una mera consecuencia de la crisis: el examen de las tendencias previas muestra que la tasa relativa de pobreza se ha mantenido en torno al 20% incluso en los periodos de mayor crecimiento económico. Ello corrobora la certeza del diagnóstico efectuado entonces por el estudio mencionado, al indicar que, más allá de los cambios ligados al ciclo económico ("la pobreza persiste durante el crecimiento y crece en la crisis"), la pobreza tiene un claro componente estructural, puesto que nace de la desigualdad en el reparto de la riqueza, los recursos y el poder. Reducir la pobreza relativa requiere, por tanto, abordar reformas profundas que tengan un impacto real tanto en la distribución primaria de la renta como en el grado de redistribución conseguido *ex-post* por el sistema de impuestos y transferencias.

2 Aun manteniéndose altas las cifras de pobreza relativa durante todo el periodo analizado (1995-2016), el ciclo económico ha tenido una fuerte influencia en dos aspectos clave: por un lado, la composición de los grupos de baja renta y, por otro, los niveles de privación material y dificultad financiera subjetiva experimentados por las familias de ingresos reducidos. En lo que respecta a la primera cuestión, la participación de las personas mayores en la quintila inferior de ingresos se duplicó entre 1998 y 2006, para reducirse luego a la mitad durante el periodo de crisis (entre 2007 y 2014). La población en riesgo de pobreza monetaria se compone actualmente, mucho más que antes de la crisis, de jóvenes y familias afectadas por el desempleo que reciben ingresos inferiores a los de muchos pensionistas caracterizados en pleno boom económico como "de baja renta". En relación con el segundo aspecto, la privación material y las dificultades financieras han tendido a disminuir, para la población en general y para las decilas inferiores en particular, a lo largo de la fase de crecimiento económico, aumentando en cambio de forma acusada durante la crisis entre la población activa y sus dependientes. El fuerte aumento del desempleo ha tenido, en este sentido, un claro efecto regresivo sobre las condiciones de vida de las familias más vulnerables.

3 La información sobre acceso a los servicios públicos recogida por primera vez en la ECV de 2016 ha hecho posible un análisis del perfil actual de la pobreza incorporando no solo aspectos materiales, sino también otros ligados al acceso a la sanidad, la educación o los cuidados de larga duración. Para ello, se ha construido una medida que define como multidimensionalmente pobres a aquellos que sufren privación en al menos tres de las cinco dimensiones consideradas (privación material, dificultad financiera, privación sanitaria, privación educativa y

privación en el ámbito de los servicios de cuidados). Una primera conclusión importante es que existen claras diferencias territoriales en la incidencia de la pobreza multidimensional, superiores incluso a las observadas en términos de pobreza monetaria, con una clara ventaja para las comunidades de la franja norte del país e índices muy elevados en las provincias del sur peninsular y, especialmente, en las islas Canarias. La región nordeste, que engloba las comunidades autónomas del País Vasco, Navarra, La Rioja y Aragón, muestra en cuatro de las cinco dimensiones los menores niveles de pobreza del contexto español. Aunque las diferencias observadas requieren un análisis más detallado, cabe aventurar que la crisis económica ha ampliado la brecha entre las regiones más ricas, con menores tasas de desempleo y, en algunos casos, mejor financiadas, y la España del Sur, con tasas de paro que aún superaban en 2015 el 30%. En este sentido, la necesaria reforma del estado autonómico debería replantear los mecanismos para garantizar la cohesión social en un contexto de políticas de bienestar social altamente descentralizadas.

4 Otro resultado interesante es que, pese a la vocación de universalidad de la educación, la sanidad o los servicios de cuidados, existe un gradiente socioeconómico claro en los tres ámbitos. Las personas de ingresos bajos o elevadas necesidades a menudo declaran dificultades para hacer frente a los pagos o copagos por los servicios educativos, sanitarios o de cuidados, y es más probable que hayan renunciado a algún tratamiento, cuidado o formación debido a la falta de recursos o a la insuficiencia de los servicios públicos disponibles. En el caso de los servicios de cuidados a niños o personas dependientes, una política iniciada pero todavía no plenamente desarrollada en España, las situaciones de privación o dificultad de acceso se extienden a los grupos de renta intermedia. Es absolutamente esencial configurar un sistema de atención verdaderamente público, profesional y universal que garantice el acceso a los cuidados a todas las familias, con independencia de su situación económica y sin presuponer que los miembros del hogar (y en particular las mujeres) deban actuar como cuidadores gratuitos e informales. El salto adelante necesario es importante en el caso de la educación preescolar no obligatoria, que, a diferencia de la atención a las personas dependientes, no se concibe todavía como un derecho universal. En ambos casos, se necesita destinar recursos que permitan crear y perfeccionar los sistemas que garanticen el ejercicio efectivo de los nuevos derechos sociales. Del mismo modo, el derecho a la educación reconocido constitucionalmente debería reforzarse para reducir las desigualdades sociales de acceso a la formación a lo largo de toda la vida adulta, y no solo la vertiente de la educación formal.

5 Niños y jóvenes han de tener mayor prioridad en la política social. Las familias con niños no solo tienen mayores niveles de pobreza monetaria que las que no los tienen, sino también mayores índices de pobreza multidimensional. Lo mismo ocurre con los jóvenes, un grupo demográfico claramente perjudicado por la crisis según todos los estudios disponibles. El diseño de nuevas políticas debe tener en cuenta, en todo caso, la gran heterogeneidad de ambos grupos, en función de factores como el nivel educativo y la ocupación de sus padres, el origen inmigrante o el tipo de hogar. Además del objetivo central y transversal de crear empleo y mejorar su calidad, las políticas pú-

blicas deberían priorizar ejes como el acceso temprano y universal al sistema educativo, la mejora de la educación postobligatoria, con especial atención a la formación profesional, el apoyo financiero a las familias de ingresos bajos y las políticas de vivienda orientadas a facilitar la emancipación de los jóvenes, evitando el sobreendeudamiento que, en la pasada etapa de crisis, tanto ha contribuido a agravar la situación material y la inseguridad subjetiva de muchas familias. De hecho, las desigualdades en el acceso a la vivienda, un bien preferente escasamente protegido en la práctica, constituyen un ámbito adicional relevante en el análisis de la pobreza multidimensional, para el que sería deseable contar con indicadores adicionales a los actualmente disponibles en la Encuesta de Condiciones de Vida.

Bibliografía

Alkire, S., Apablaza, M., y Jung, E. (2014a): "Multidimensional poverty measurement for EU-SILC countries". *OPHI research in progress series* 36b.

Alkire, S., Apablaza, M., Chakravarty, S. R., y Yalonetzky G. (2014b): "Measuring Chronic Multidimensional Poverty: A Counting Approach". *OPHI Working Paper* N.º 75.

Alkire, S., y Foster, J. (2011a): "Counting and Multidimensional Poverty", *Journal of Public Economics* 95, 476-487.

Alkire, S., y Foster, J. (2011b): "Understandings and misunderstandings of multidimensional poverty measurement", *Journal of Economic Inequality* 9, 289-314.

Alkire, S., Foster, J. E., Seth, S., Santos, M. E., Roche, J. M., y Ballon, P. (2015): *Multidimensional Poverty Measurement and Analysis*. Oxford: Oxford University Press.

Alkire, S., Roche, J.M., y Vaz, A. (2017): "Changes Over Time in Multidimensional Poverty: Methodology and Results for 34 Countries". *World Development* 94, 232-249.

Banco Mundial (2016): *Indicadores de Desarrollo Mundial*. Recuperado de: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators

Bárcena-Martín, E., y Pérez-Moreno, S. (2016): "Immigrant–native gap in poverty: a cross-national European perspective", *Review of Economics of the Household* 1-32.

Beccaria, L. (2010): "Rights approach and Mutidimensional Poverty". International Seminar. ECLAC: Seminar on "Multidimensional poverty measurement". Santiago de Chile.

Bourguignon, F., Bénassy-Quéré, A., Dercon, S., Estache, A., Gunning, J. W., Kanbur, *et al*. (2010): "Millennium Development Goals: An Assessment". En: Kanbur R. y Spencer M. (eds.): *Equity and Growth in a Globalizing World* (capítulo 2). World Bank.

Curtis, L. (2017): "Poverty in Canada: Unidimensional and multidimensional measures." Prepared for the IARIW-BOK Conference Beyond GDP: Past Experiences and Future Challenges in the Measurement of Economic Well-Being, 26-28 de abril, Seúl, Corea.

Decanq, K., Fleurbaey, M., y Schokkaert, E. (2017): "Wellbeing Inequality and Preference Heterogeneity". *Economica* 84, 210-238.

De Neubourg, C., Milliano, M., y Plavgo, I. (2014): *Lost (in) Dimensions: Consolidating progress in multidimensional poverty research*. UNICEF Office of Research. Working Paper 2014-04.

Dhongde, S., y Haveman, R. (2017): "Multi-dimensional Deprivation in the U.S.", *Social Indicators Research* 133, 477-500.

Foster, J., Greer, J., y Thorbecke, E. (1984). "A class of decomposable poverty measures", *Econometrica* 52, 761-765.

Ke Xu (2005): *Distribución del gasto en salud y gastos catastróficos: Metodología*. Organización Mundial de la Salud, Discussion Paper Number 2.

Guio, A. C., Gordon, D., y Marlier, E. (2012): *Measuring material deprivation in the EU: Indicators for the whole population and child-specific indicators*. Eurostat Methodologies and Working Paper. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

Guio, A. C., Gordon, D., Nájera, H., y Pomati, M. (2017): *Revising the EU material deprivation variables*. Eurostat Methodologies and Working Papers. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

Guio, A. C., y Maquet, E. (2007): "Material deprivation and poor housing", Comparative EU Statistics on Income and Living Conditions: Issues and Challenges-Proceedings of the EU-SILC Conference (Helsinki 6-8 November 2006). Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

INE (2018): Indicadores de Calidad de Vida. Recuperado de: www.ine.es/ss/Satellite?L=0yc=INEPublicacion_Cycid=1259937499084yp=1254735110672ypagename=ProductosYServicios%2FPYSLayoutyparam1=PYSDetalleGratuitas.

Martínez, R., y Ruiz-Huerta, J. (2017): "Immigrant–Native Differences in Multidimensional Poverty After the Great Recession: A Comparison of Five European Countries". En White R. (ed.): Measuring Multidimensional Poverty and Deprivation. pp. 139-183.

Martínez, R., y Ruiz-Huerta, J. (2014): *Multidimensional poverty of immigrant households: a comparative analysis within the Europe 2020 framework*. Centre Interuniversitaire de Recherche en Analyse des Organisations, Série Scientifique 2014s-18. Recuperado de: http://www.cirano.qc.ca /files/publications/2014s-18.pdf

Merz, J., y Rathjen, T. (2014): "Time And Income Poverty: An Interdependent Multidimensional Poverty Approach With German Time Use Diary Data", *Review of Income and Wealth* 60, 450-479.

Mitra, S., y Brucker, D. L. (2014): *Income Poverty and Multiple Deprivations in a High Income Country: the case of the United States*. Fordham University Department of Economics Discussion Paper Series: Discussion Paper No: 2014-05.

Notten, G., y Guio, A. C. (2016): *The impact of social transfers on income poverty and material deprivation*. ImPRovE Working Papers 16/17, Herman Deleeck Centre for Social Policy, University of Antwerp.

OECD (2017): *How's Life? 2017: Measuring Well-being*. París: OECD Publishing.

Oshio, T., y Kan, M. (2014): "Multidimensional poverty and health: evidence from a nationwide survey in Japan", *International Journal for Equity in Health*.

Pinilla-Roncancio, M., y Alkire, S. (2017): *How poor are People with Disabilities around the Globe? A Multidimensional Perspective*. OPHI Research in progress series 48a.

Reeves, R. V., Rodrigue, E., y Kneebone, E. (2016a): *Five Evils: Multidimensional Poverty and Race in America*. Economic Studies at Brookings Report.

Reeves, R. V., y Kneebone, E. (2016b): "The Intersection of Race, Place, and Multidimensional Poverty", Economic Studies at Brookings Report.

Samuel, K., Alkire, S., Hammock, J., Mills, C., y Zavaleta, D. (2014): *Social Isolation and its Relationship to Multidimensional Poverty*. OPHI Working Paper No. 80.

Sen, A. (2009): *The Idea of Justice*. Cambridge: The Belknap Press, Cambridge. *La idea de la justicia,* Taurus, 2010.

Sen, A. (1976): "Poverty: An Ordinal Approach to Measurement", *Econometrica* 44(2), 219-231.

Singh, R., Sarkar, S. (2015): "Children's experience of multidimensional deprivation: Relationship with household monetary poverty", *The Quarterly Review of Economics and Finance* 56, 43-56.

Stiglitz, J. E., Sen, A. K., y Fitoussi, J. P. (2009): *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. París: Commission 35 on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Recuperado de : http://archives.cerium.ca/IMG/pdf/1-Measurement.pdf

Streeten, P. (1984): "Basic Needs: Some Unsettled Questions", *World Development* 12(9), 973-78.

Suppa, N. (2017): *Walls of Glass. Measuring Deprivation and Social Participation*. OPHIR Research in Progress Series, 49a.

Suppa, N. (2016a): *Transitions in poverty and deprivations: An analysis of multidimensional poverty dynamics*. SOEP papers on Multidisciplinary Panel Data Research, No. 894.

Suppa, N. (2016b): *Comparing monetary and multidimensional poverty in Germany*. OPHI Working Paper 103, University of Oxford.

Tomlinson, M., Walker, R., y Williams, G. (2008): "Measuring poverty in Britain as a multi-dimensional concept, 1991 to 2003", *Journal of Social Policy* 37(4), 597-620.

Townsend, P. (1979): *Poverty in the United Kingdom*. Londres: Allen Lane y Penguin Books.

Watson, D., Maître, B., Whelan, C., y Russell, H. (2017): "Poverty, Economic Stress and Quality of Life - Lessons from the Irish Case", *International Review of Economics* 64(2), 125.

Whelan, C, Nolan, B., y Maître, B. (2014): "Multidimensional poverty measurement in Europe: An application of the adjusted headcount approach", *Journal of European Social Policy* 24(2), 183-197.

White, R. (ed.) (2017): *Measuring multidimensional poverty and Deprivation. Incidence and determinants in Developed Countries*. Palgrave McMillan, Springer.

Anexo 1. Pobreza multidimensional según características socioeconómicas de los hogares, 2016

	Población (%)	Proporción de personas que sufre privación en cada dimensión					Índices de pobreza (k = 3)	
		PM	DF	PS	PE	PC	H	MO
Total	100,0	0,21	0,20	0,18	0,22	0,09	0,148	0,102
Gran región								
Noroeste	9,3	0,13	0,09	0,12	0,09	0,06	0,053	0,036
Nordeste	9,5	0,10	0,08	0,09	0,12	0,05	0,052	0,038
Madrid	13,9	0,17	0,16	0,13	0,22	0,08	0,126	0,089
Centro	12,0	0,13	0,15	0,16	0,16	0,08	0,095	0,066
Este	29,1	0,22	0,21	0,16	0,26	0,10	0,151	0,104
Sur	21,6	0,31	0,29	0,26	0,25	0,11	0,226	0,155
Canarias	4,6	0,37	0,40	0,38	0,41	0,15	0,352	0,246
Tipo de área								
Muy poblada	51,4	0,20	0,19	0,16	0,21	0,08	0,14	0,10
Intermedia	22,8	0,21	0,21	0,19	0,25	0,11	0,16	0,11
Poco poblada	25,7	0,22	0,20	0,21	0,20	0,10	0,14	0,10
Edad								
<16	16,2	0,24	0,23	0,19	0,28	0,16	0,20	0,14
16-29	13,8	0,26	0,25	0,21	0,34	0,06	0,20	0,14
30-44	23,9	0,20	0,19	0,17	0,22	0,10	0,15	0,10
45-59	22,2	0,22	0,21	0,18	0,25	0,05	0,15	0,10
60-74	14,9	0,16	0,14	0,15	0,09	0,05	0,08	0,05
75+	8,9	0,14	0,13	0,16	0,06	0,17	0,08	0,06
Sexo								
Varón	49,1	0,20	0,19	0,17	0,21	0,09	0,14	0,10
Mujer	50,9	0,21	0,21	0,18	0,22	0,10	0,16	0,11
Sexo p.r.								
Varón	64,3	0,18	0,18	0,16	0,20	0,08	0,13	0,09
Mujer	35,7	0,25	0,23	0,21	0,24	0,11	0,18	0,12
Vive en pareja								
No	49,7	0,24	0,23	0,20	0,24	0,10	0,17	0,12
Sí	50,3	0,17	0,17	0,16	0,19	0,08	0,12	0,08
Tipo hogar								
Dos adultos	11,6	0,16	0,16	0,12	0,14	0,02	0,09	0,06
Dos mayores	11,0	0,14	0,12	0,16	0,04	0,11	0,06	0,04
Adulto solo	5,7	0,21	0,22	0,15	0,14	0,01	0,11	0,07
Mayor solo	4,5	0,12	0,15	0,12	0,02	0,11	0,05	0,04
Otros hh, sin niños	16,4	0,21	0,18	0,21	0,20	0,07	0,14	0,09
Pareja con 1 niño	13,6	0,20	0,17	0,18	0,24	0,12	0,15	0,11
Pareja con 2 niños	18,1	0,16	0,17	0,16	0,26	0,12	0,14	0,10

	Población (%)	Proporción de personas que sufre privación en cada dimensión					Índices de pobreza (k = 3)	
		PM	DF	PS	PE	PC	H	MO
Pareja con 3+ niños	4,8	0,30	0,34	0,20	0,35	0,20	0,26	0,20
Un adulto con niños	3,2	0,33	0,36	0,26	0,36	0,11	0,27	0,19
Otros hh, con niños	11,0	0,36	0,32	0,26	0,42	0,10	0,29	0,20
Origen p.r.								
Nacido en España	87,6	0,18	0,18	0,17	0,20	0,08	0,13	0,09
Nacido en extranjero	12,4	0,40	0,32	0,26	0,36	0,15	0,30	0,21
Tenencia vivienda								
Propiedad pagada o cedida gratuitamente	52,6	0,16	0,15	0,16	0,16	0,08	0,10	0,07
Propiedad con cargas	30,9	0,18	0,19	0,16	0,24	0,08	0,13	0,09
Alquiler	16,5	0,41	0,36	0,27	0,36	0,16	0,33	0,23
Gastos vivienda								
<40% ingresos	89,9	0,18	0,17	0,17	0,20	0,09	0,13	0,09
+40% ingresos	10,1	0,46	0,45	0,27	0,39	0,12	0,34	0,24
Fuente principal de ingresos del hogar								
Trabajo asalariado	59,9	0,18	0,17	0,16	0,24	0,08	0,14	0,09
Trabajo autónomo	7,1	0,12	0,14	0,13	0,19	0,07	0,10	0,06
Pensiones	25,3	0,21	0,19	0,19	0,13	0,13	0,13	0,09
Otros ingresos	7,7	0,49	0,49	0,32	0,38	0,10	0,36	0,25
Estado de salud p.r.								
Bueno/muy Bueno	70,9	0,16	0,17	0,14	0,21	0,07	0,12	0,08
Normal	22,6	0,29	0,25	0,24	0,23	0,11	0,20	0,14
Malo/muy malo	6,5	0,39	0,36	0,38	0,23	0,25	0,33	0,23
Limitaciones p.r.								
Gravemente limitado	4,1	0,35	0,31	0,35	0,23	0,35	0,30	0,22
Limitado	19,3	0,29	0,27	0,27	0,24	0,11	0,22	0,15
No limitado	76,6	0,18	0,17	0,15	0,21	0,07	0,12	0,08
Enfermedad crónica p.r.								
Tiene	32,7	0,26	0,24	0,25	0,22	0,13	0,20	0,14
No tiene	67,3	0,18	0,18	0,15	0,21	0,08	0,12	0,09
Nivel educativo p.r.								
Primaria o menos	25,4	0,32	0,28	0,23	0,21	0,12	0,21	0,14
Secundaria inferior	25,0	0,29	0,27	0,23	0,27	0,11	0,21	0,14
Secundaria superior	20,2	0,17	0,18	0,17	0,24	0,08	0,13	0,09
Universitaria o más	29,5	0,06	0,08	0,10	0,16	0,06	0,06	0,04
Situación laboral actual p.r.								
Trabajando	54,5	0,14	0,14	0,14	0,21	0,08	0,10	0,07
Desempleado	13,2	0,52	0,51	0,33	0,46	0,12	0,40	0,28
Jubilado	20,2	0,14	0,13	0,15	0,08	0,09	0,08	0,05
Otros inactivos	12,1	0,29	0,25	0,24	0,20	0,12	0,19	0,13

	Población (%)	Proporción de personas que sufre privación en cada dimensión					Índices de pobreza (k = 3)	
		PM	DF	PS	PE	PC	H	MO
Situación laboral año previo p.r.								
Trabajando	54,3	0,14	0,14	0,14	0,21	0,08	0,10	0,07
Desempleado	14,3	0,49	0,49	0,32	0,43	0,11	0,38	0,27
Jubilado	19,0	0,15	0,13	0,15	0,09	0,09	0,08	0,05
Otros inactivos	12,4	0,29	0,25	0,24	0,20	0,13	0,19	0,13
Intensidad laboral hogar en año previo								
<0,20	11,4	0,55	0,54	0,37	0,42	0,13	0,43	0,30
0,20-0,49	8,6	0,43	0,38	0,32	0,44	0,10	0,32	0,22
0,50-0,79	28,9	0,18	0,17	0,17	0,27	0,10	0,13	0,09
0,80-1,00	27,2	0,07	0,08	0,08	0,13	0,06	0,05	0,03
N.a. (60+ años)	24,0	0,16	0,14	0,16	0,08	0,10	0,08	0,05
Temporalidad trabajo actual p.r.								
No	90,7	0,20	0,20	0,17	0,21	0,09	0,14	0,10
Sí	9,3	0,31	0,24	0,27	0,31	0,15	0,23	0,16
Tiempo parcial trabajo actual p.r.								
No	96,1	0,20	0,19	0,17	0,21	0,09	0,14	0,10
Sí	3,9	0,31	0,34	0,29	0,35	0,11	0,27	0,20

p.r.: persona de referencia del hogar; PM: pobreza monetaria; DF: dificultad financiera; PS: privación sanitaria; PE: privación educativa; PC: privación de cuidados; H: tasa de pobreza multidimensional, definida como el porcentaje de personas con carencia en tres o más dimensiones de las cinco consideradas; M0: tasa de pobreza multidimensional ajustada por la intensidad, definida como el producto de H y la proporción de dimensiones con carencia que en promedio tienen las personas definidas como pobres.

Fuente: elaboración propia con datos de la ECV-2016.

El futuro digital y la desigualdad que viene

Mariano Fernández Enguita

9.1. Introducción

"El futuro ya está aquí, solo que desigualmente distribuido todavía". Esta greguería de William Gibson, de origen verbal y traducción libre, resume mejor que nada el núcleo del problema de la desigualdad digital. El futuro, por su esencia, comienza siempre así, mal repartido, y si alguna vez lo hace de otro modo, salvo que se trate del improbable maná, es más probable que sea un retorno al pasado.

El advenimiento de la economía y la sociedad digitales provocó la alarma sobre el riesgo de nuevas formas de desigualdad. En la tradición del análisis de las desigualdades materiales, habitualmente centrado en la propiedad, estas se concibieron en términos de acceso a los recursos. Sin embargo, la realidad y lo que vamos sabiendo y entendiendo de ella parecen indicar que los riesgos de desigualdad están más en la información misma y en su consumo y procesamiento como tal que en sus soportes materiales. Esto ha hecho que pasemos de hablar de la desigualdad en el acceso a la desigualdad en el uso, a la vez que nos obliga a pasar de pensar en la redistribución de los recursos a hacerlo en una mejor distribución de las capacidades. Como corolario podrían ser también otras las políticas y las instituciones implicadas, no –o no solo– aquellas a las que solemos responsabilizar por la desigualdad.

9.2. ¿Brecha o desigualdad? ¿Y cuál?

Cuando, a finales de la década de los noventa, y tras algún aviso pionero sobre un futuro de *inforricos* e *infopobres* (Haywood, 1995), la Administración Nacional para las Telecomunicaciones y la Información (NTIA, 1999, 2000) hizo sonar la alarma sobre la brecha digital, el miedo era que una tecnología, entonces tan costosa como prometedora, crease una nueva fractura social o simplemente ahondase las ya existentes, con amplias consecuencias para todo lo que gira en torno a la información y la comunicación, en particular la educación, la cualificación del trabajo, la participación política y el acceso a la cultura. Por entonces el problema no parecía tener mucho secreto: dispositivos como los ordenadores de última generación o los móviles y servicios como el acceso a Internet desde los hogares eran caros, solo al alcance de unos pocos, de manera que la brecha se presentaba en el acceso mismo.

Pero pronto vino una primera sorpresa al hacerse patente que el problema no era tan sencillo, en todo caso no una nueva variante de la posesión o no de unos nuevos medios de producción, en este caso informacionales. Marvin Minsky ya había señalado que, en lugar de distinguir entre *haves* y *have-nots* (Wresch, 1996), quizá fuera mejor hacerlo entre *haves* y *have-laters* (Kelly, 2010, p. 305). La primera sorpresa, aunque quizá no debiera haberlo sido tanto, fue la rápida expansión de las tecnologías digitales, desde el ordenador de mesa al teléfono inteligente y desde el acceso analógico y por línea de cobre a Internet hasta la fibra óptica, el ADSL, las redes inalámbricas y los datos en movilidad. Estas tecnologías han llegado o están llegando a niveles de generalización y de saturación en plazos mucho más reducidos que cualesquiera tecnologías anteriores y, ante todo, que cualesquiera tecnologías comunicacionales: piénsese, simplemente, en los

decenios que necesitaron el teléfono, la radio o la televisión, por no hablar de los siglos de la escuela o los milenios de la lectoescritura. En seguida se vio que los precios descendían rápidamente y lo harían aún más: la ley de Moore no solo se aplica al tamaño de los microchips, sino también, y lo hará por más tiempo, a su precio. A día de hoy, y esto apenas empieza, el resultado es que en los países ricos persisten, sin ningún género de duda, notables y complejas desigualdades, incluso importantes restos de exclusión, pero términos como *brecha*, *fractura* o *divisoria*, con su sentido dicotómico (entre tener y no tener nada), sus connotaciones implícitas sobre las proporciones (una mitad o una minoría que tiene y otra mitad o una mayoría que no) y su fatalismo intrínseco (las brechas se abren, y se abren más, raramente se cierran y suelen ser insalvables), no responden a la realidad y ocultan más de lo que desvelan.

La segunda sorpresa, que tampoco debiera haberlo sido tanto, es que, junto a la brecha (primaria, o de primer orden) o desigualdad en el acceso, existe también la brecha (secundaria, o de segundo nivel) o desigualdad en el uso. De hecho, fue el cierre progresivo de la primera lo que, como poco, dejó al descubierto y probablemente contribuyó también a la segunda. Por ejemplo, cuando las encuestas sobre tiempo de acceso a Internet o de uso de las redes sociales virtuales mostraron en las minorías étnicas en desventaja el mismo o mayor tiempo que en la minoría privilegiada, o cuando algunos primeros análisis comparando tiempo de acceso a la red y resultados académicos de los alumnos mostraron una asociación negativa. La sorpresa, la mala noticia, fue que las posibilidades de uso de los medios digitales se distribuyen entre dos extremos muy alejados, desde la utopía del acceso a toda la información, el aprendizaje ubicuo, el trabajo en casa, la democracia digital, etc., hasta la distopía del consumo sin fin de entretenimiento precocinado, banal y alienante novelada por Aldous Huxley en *Brave New World* (*Un mundo feliz,* 1932) o anunciada por Neil Postman en *Amusing ourselves to death* (*Divertirse hasta morir*, 1985).

Este cambio de coordenadas ya resulta patente en la madre patria digital, Estados Unidos, donde en este terreno todo se mueve con algún adelanto y los datos son más exhaustivos. En su reciente intervención "Digital Divides 2016", en el *Internet Governance Forum*, Lee Rainie (2016), director de investigación sobre Internet, ciencia y tecnología en el Pew Research Center, mostraba cómo las desigualdades asociadas al nivel de renta, la educación, la raza o etnia, la edad y el hábitat, tanto en el acceso habitual a Internet como en la conexión por banda ancha en el hogar o la posesión de teléfonos inteligentes han venido reduciéndose en lo que va de siglo. La reducción de la desigualdad en el acceso regular ha sido espectacular; la conexión de banda ancha, de data más reciente, conoció primero un aumento en la desigualdad, pero vive ya un claro descenso; la telefonía móvil inteligente ha tenido la expansión más rápida y es la que presenta menores desigualdades. De las hipotéticas variables determinantes, la renta (salvo en el extremo inferior), la edad (salvo en el extremo superior), el género y la raza o etnia en todo caso son las que han perdido más fuerza predictiva, mientras que el nivel de estudios la mantiene en mayor medida.

Pero, por las mismas fechas, el mismo centro Pew hacía público otro informe, *Digital Readiness Gaps*, ya no concerniente a la llamada brecha en el acceso sino a la del uso. De alguna manera hay que traducir esto y se hará como "preparación digital", pero advirtiendo de inmediato que *readiness* significa también disposición, inclinación, estar en forma, *fitness*, etc. Los digitalmente preparados o en forma (*digitally ready*) serían solo una de las cinco categorías en las que el estudio de Pew clasifica a los norteamericanos, categoría a la que acompañan las de los usuarios precavidos (*cautious clickers*), los reluctantes, los aprendices tradicionales y los no preparados; pero serían la categoría mejor dispuesta, definida por una combinación de competencias y confianza digitales que se traduce en su uso más intensivo (Pew, 2016, p. 7): "Son aprendices ardientes para el perfeccionamiento personal. Disponen de tecnología y confían en sus competencias y habilidades digitales para encontrar información fiable en línea. También son los que más saben sobre herramientas en línea para el aprendizaje" (Pew, 2016, p. 3). Como era previsible, tienden a ser parte de los hogares de mayor nivel de renta y tener una educación superior y están entre los treinta y los cuarenta años, pero merece la pena detenerse algo más en el detalle y la magnitud de las diferencias entre las distintas categorías demográficas, que se muestran en la Tabla 1. No se comentarán en detalle sino algunos datos relativos al grupo de los digitalmente preparados, que compondrían el 17% de la población, una sexta parte. Desafortunadamente, Pew ha elegido dar solo los porcentajes horizontales y no ofrece en abierto los microdatos, lo que obliga a una lectura indirecta de los resultados, pero aun así dicen bastante.

Dicen, por ejemplo, que no hay diferencias sustanciales de género entre los preparados, incluso con cierta ventaja para las mujeres, aunque sí que las hay para las categorías más alejadas de ellos; que la distribución por hábitat dentro de cada categoría de preparación no es muy distinta; y que la distribución por grupos étnicos o raciales tampoco lo es para blancos y negros, pero sí para los hispanos, cuya presencia es claramente más alta en las categorías menos preparadas. Dicen que la edad y el nivel de renta también cuentan, más en las categorías extremas que en las intermedias. Y dicen, sobre todo, que la variable que más discrimina es, con diferencia, el nivel de estudios: así, por ejemplo, la presencia de los que tienen estudios superiores llega al triple entre los digitalmente preparados que entre los no preparados, mientras que la de los que solo tienen los estudios obligatorios o menos hace exactamente lo mismo, o casi, pero al revés, concentrándose entre los no preparados. En otras palabras, la combinación de estos dos estudios de Pew nos habla, al mismo tiempo, de la reducción de la brecha o las desigualdades de primer orden, en el acceso, y de su fuerte presencia en la brecha o las desigualdades de segundo orden, en el uso. Volvamos ahora a nuestro país.

9.3. Las desigualdades (decrecientes) en el acceso

Para España tenemos ante todo y en primer lugar la Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información y Comunicación en los Hogares (ETIC-H), que elabora anualmente el

TABLA 1. Cinco grupos de usuarios digitales en EE. UU., 2015

	Digitalmente preparados	Usuarios precavidos	Reluctantes	Aprendices tradicionales	No preparados
% de los adultos	17	31	33	5	14
Género					
Hombre	49	50	53	43	42
Mujer	51	50	47	57	58
Raza/etnia					
Blancos	65	68	62	53	65
Negros	12	11	12	17	10
Hispanos	13	9	20	21	18
Edad					
18-29	25	28	20	14	8
30-49	48	38	28	33	24
50-64	20	22	27	36	33
65+	6	11	24	15	33
Renta del hogar					
Menos de $30K	22	23	42	36	42
$30K a $50K	16	19	19	13	17
$50 a $75K	16	13	11	13	12
$75K y más	38	37	17	27	16
Educación					
Secundaria o menos	19	29	55	41	55
Postsecundaria	30	38	28	29	28
Superior	51	33	16	30	16
Hábitat					
Rural	16	15	20	17	17
Urbano	39	35	33	39	33
Suburbano	45	50	47	44	50

Fuente: Pew Internet Report 2016.

Instituto Nacional de Estadística desde 2006. Contamos, pues, con series de datos para once años, digamos un decenio que, a pesar de algunas discontinuidades menores en ellas, ya permiten señalar ciertas tendencias evolutivas. Vayamos primero al equipamiento de los hogares, del que se ofrecen datos en la Tabla 2 (INE, 2017a). Como para otros datos de la ETIC-H se recogerán simplemente los de principio y final del periodo, normalmente 2006 y 2016 salvo que se especifique lo contrario, sin cargar la tabla con los de en medio, del 2007 al 2015. Con el mismo afán de simplificar, y dado que las categorías estadísticas del INE son en la mayoría de los epígrafes de escaso alcance conceptual, puramente taxonómicas y con límites puramente cuantitativos, se eligen las que representan normalmente los valores extremos, salvo que sean numéricamente marginales. Así, por ejem-

plo, la ETIC-H distingue hogares de un, dos, tres, cuatro y cinco o más miembros (cinco categorías), pero los valores máximos siempre corresponden a los hogares de cuatro miembros (sin duda porque ahí se concentran las parejas con hijos en edad escolar y, probablemente, dos adultos con ingresos), mientras que los mínimos se concentran en los de un solo miembro (probablemente porque, aparte de una minoría de *solteros de oro*, ahí se concentran los ancianos). El lector podrá adivinar por sí mismo cuándo se omiten categorías en el medio o en los extremos o verificarlo en la fuente original. Por otra parte, sintetizamos las diferencias entre las categorías elegidas en una ratio que no es sino el cociente del porcentaje (de acceso, uso, etc.) que la encuesta otorga al grupo que comenzó el periodo en desventaja y continúa así o no, o al que se presume habitualmente en tal posición. Así, por ejemplo, al comparar las tasas de participación de hombres y mujeres la ratio será M/H, la igualdad perfecta sería 1 y el grado de desigualdad vendría dado por el mismo índice, pongamos por caso, con porcentajes respectivos del 4% y el 5%, el 40% y el 50% o el 80% y el 100%, siempre 0,8.

Pues bien, la Tabla 2, en la que las unidades de muestreo son los hogares familiares y las variables consisten en si tienen algún tipo de ordenador, si tienen acceso a Internet y si lo tienen de banda ancha, ya nos indica que el conjunto de las viviendas con tales equipamientos ha pasado en el decenio (en propiedad, once años), respectivamente, del 55,9% al 77,1%, del 38% al 81,9% y del 28,5% al 81,2%, es decir, de unas proporciones discretas o minoritarias a otras mayoritarias. Los hogares de cuatro miembros, en particular, alcanzan lo que para otros electrodomésticos y servicios se consideraría un nivel de *saturación* y para estos que, aun sin serlo como tales, asociamos vagamente a un derecho (a la educación, a la cultura), se aproximan al de universalización: 93,5%, 96,1% y 95,7% (esto implica, por ejemplo, que si en la institución escolar alguien se pregunta, como suele hacerse entre el profesorado de la escuela pública, si los alumnos tienen la posibilidad de acceder a la informática o a Internet en sus hogares, la respuesta es que sí para diecinueve de cada veinte, lo que sin mayores distingos dejaría un residuo aproximado de un alumno

TABLA 2. Equipamiento de los hogares españoles

	Con algún tipo de ordenador		**Con acceso a Internet**		**Con conexión banda ancha**	
	2006	2016	2006	2016	2006	2016
Total viviendas	55,9	77,1	38,0	81,9	28,5	81,2
Hogares de 1 miembro	31,4	58,0	20,1	64,7	14,4	64,0
Hogares de 4 miembros	78,0	93,5	55,2	96,1	42,7	95,7
Tamaño: Ratio H1/H4	0,4	0,6	0,4	0,7	0,3	0,7
Más de 100.000 habitantes y capitales	60,9	81,0	45,0	84,7	35,6	84,1
Menos de 10.000 habitantes	45,7	69,1	26,9	74,3	16,6	73,1
Hábitat: Ratio <10/>100k	0,8	0,9	0,6	0,9	0,5	0,9

por aula en la primaria y dos en la secundaria, sin duda algo perfectamente afrontable por los propios centros. A la hora de registrar tendencias, lo que vemos en cada pareja de valores, en forma sintética, a través de los índices, es que todos ellos aumentan, doblándose los relacionados con el tamaño del hogar y acercándose ya a la unidad los relacionados con el hábitat. En suma, la desigualdad así medida no desaparece, pero disminuye fuertemente.

Es verdad que el concepto de "acceso" no es todo lo preciso que sería deseable. El Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información (ONTSI), que publica trimestralmente datos sobre las TIC en los hogares españoles y que lo hace más preocupado por la evolución del mercado, es decir, por la expansión de los dispositivos y servicios, con cierta tendencia a celebrarla sin matices, clasifica a los hogares según hayan contratado entre cero y cuatro servicios (teléfono fijo, móvil, televisión de pago e Internet) e informa, con datos del tercer trimestre de 2016 y el segundo de 2017 (LVI oleada), que un 35,8% de los hogares tiene contratados los cuatro servicios, pero representa el 49,7% del gasto; en el extremo opuesto, el 24,9% de los hogares tiene solo uno o dos servicios y representa el 12,0% del gasto (los hogares sin ningún servicio son residuales: 0,1%) (ONTSI, 2017, p. 14). Es curioso que el ONTSI haya dejado de llamar a esta distribución "la pirámide de servicios" (pirámide de equipamiento o del gasto), pero la razón es obvia: la minoría son, cada vez más, los hogares de menor nivel de equipamiento, una pirámide... invertida.

La Tabla 3, de nuevo con datos del INE, es más interesante, pues no se refiere a los hogares sino a las personas mismas y, a las variables demográficas anteriores, añade otras propiamente individuales, en concreto género, edad, nacionalidad, estudios terminados y situación laboral. La pregunta ya no es sobre si tienen o no un ordenador o una conexión a Internet, por sí o en su hogar, sino sobre si han usado el primero o han accedido a la segunda en los últimos tres meses. Es, pues, una pregunta sobre el uso, pero tan poco exigente que podemos tratarla como si fuera sobre el mero acceso. La información más agregada nos indica que una de cada cuatro personas (73,8%) han usado un ordenador (en 2015) y cuatro de cada cinco (80,6%) han accedido a la red (en 2016). Aunque en general solo nos ocupamos en este trabajo de las desigualdades internas a la sociedad española, las desigualdades pueden ir y van más allá de las fronteras y la última da la ocasión para una comparación con Europa. Según Eurostat (2017), con datos de 2016, accedieron a la red el 84% de los ciudadanos de la UE-28, una cifra algo superior a la cifra española (que redondea al 81%), de manera que el país está un poco, pero solo un poco, por debajo de la media (volveremos más adelante a las comparaciones europeas).

Lo primero que destaca en los datos del INE es que, en este aspecto, nunca hubo mucha y ya no hay ninguna diferencia entre hombres y mujeres. Algo que confirman también los datos de la *Audiencia General de Internet* (AIMC, 2017a), según los cuales los usuarios de Internet ("ayer") se distribuyen por sexos en dos perfectas mitades. Las diferencias relacionadas con la edad se revelan todavía como las más destacables, pues mientras que el grupo joven de 16 a 24 años alcanza por entero el nivel de

saturación (94,6% de ellos "ha accedido a utilizado un ordenador" y 98,6% "ha accedido a Internet", diferencia que seguramente se explica por haberlo hecho con un móvil que, dicho sea de paso es un pequeño ordenador aunque no se use como tal), el grupo de mayor edad, de 65 a 74 años, sigue muy atrás, aunque, en términos absolutos y relativos, mucho menos rezagado al final que al principio del periodo. Los datos de la AIMC (2017b) confirman la pérdida de relevancia de la variable edad para las personas mayores; comparando las dos oleadas, 2012 y 2017, la tasa de penetración de Internet pasa del 19,2% al 39,6% para los mayores de 65 años, del 40,4% al 78,2% para los de 55 a 64 y del 58,4% al 90,9%, un nivel ya de saturación, para los de 45 a 54 años. En términos generales, solo el grupo de mayores de 65 años está todavía fuertemente subrepresentado entre los usuarios de internet (10,5% de estos "en el último mes" y 9,7% "ayer", siendo un 21,9% de la población general, según AIMC,

TABLA 3. Personas que han hecho uso en los últimos tres meses

	Uso del ordenador		Uso de Internet	
	2006	**2015**	**2006**	**2016**
Total personas	53,4	73,8	47,3	80,6
Sexo: hombre	57,0	76,2	50,7	82,5
Sexo: mujer	49,7	71,5	43,9	78,6
Ratio M/H	0,87	0,94	0,87	0,95
Edad: de 16 a 24 años	85,1	94,6	81,3	98,4
Edad: de 65 a 74 años	7,5	30,4	5,1	34,7
Ratio 65-74/16-24	0,09	0,32	0,06	0,35
Hábitat: más de 100.000 habitantes y capitales	59,2	79,8	54,3	83,8
Hábitat: menos de 10.000 habitantes	42,8	66,1	35,6	74,3
Ratio <10k/>100k	0,72	0,83	0,66	0,89
Tamaño del hogar: hogares de 1 miembro	42,3	60,1	37,6	68,2
Tamaño del hogar: hogares de 4 miembros	62,6	85,1	56,1	90,3
Ratio H1/H4	0,68	0,71	0,67	0,76
Nacionalidad: española	53,7	73,9	47,4	80,2
Nacionalidad: extranjera	50,7	72,8	46,2	83,8
Ratio Ex/Es	0,94	0,99	0,97	1,04
Estudios terminados: educación primaria	15,7	30,3	11,9	40,8
Estudios terminados: educación obligatoria	44,3	67,5	36,6	81,4
Estudios terminados: educación superior	90,4	97,7	87,1	97,8
Ratio EO/ES	0,49	0,69	0,42	0,83
Situación laboral: activos ocupados	65,9	86,1	58,6	92,7
Situación laboral: inactivos: labores del hogar	20,0	37,5	1,7	8,1
Ratio LH/AO	0,30	0,44	0,03	0,09

Fuente: ETIC-H (INE, 2017) y elaboración propia.

2016, p. 61). En definitiva, las cohortes que ahora envejecen ya no han sido tan ajenas a la llegada de la red, y esta les ofrece usos y funciones específicas que las atraen.

Las dos variables que ya conocíamos, tamaño del hogar y hábitat, se comportan aquí, para los individuos, como ya lo hacían cuando la unidad muestral eran los hogares. La nacionalidad, que aquí separa simplemente a nacionales y extranjeros (por lo tanto solo es una aproximación a la condición de inmigrante y reúne a estos en un cajón de sastre), solo marca pequeñas diferencias, con una ligera ventaja, decreciente, para los nacionales en el uso del ordenador, y una inversión de la misma, siempre igualmente ligera, que pasa de ser de los nacionales al principio del periodo a ser de los extranjeros y algo mayor al final del mismo, en el acceso a Internet, lo que sin duda se debe al papel que ha pasado a jugar esta en las comunicaciones por audio y vídeo a larga distancia.

El nivel de estudios se revela como la variable más importante de todas si dejamos fuera de la comparación la edad, que es un rasgo inevitable. Tomando como referencia a los que poseen estudios superiores, la desventaja de los que apenas estudiaron primaria es máxima, pero también resulta muy elevada la de los que solamente tienen la primera etapa de educación secundaria (que he denominado obligatoria, para simplificar, y corresponde a la ESO de hoy, la EGB de ayer y el bachillerato elemental de anteayer, que no era obligatorio, pero sí la permanencia en la escuela hasta los catorce años). Las personas con estudios superiores alcanzan el nivel de saturación, con un 97,7% que han usado un ordenador y un 97,8% que han accedido a Internet, y la diferencia con los otros niveles de estudios considerados sigue siendo sustancial, pero a la vez que se reduce notablemente al cabo del periodo.

La situación laboral, que no es muy importante cuando se distingue, pongamos por caso, entre ocupados, parados, estudiantes o jubilados, revela una verdadera bolsa de marginación, la que más firme se mantiene, cuando se compara a los activos ocupados (de ambos sexos) con los inactivos dedicados a "labores del hogar" (casi exclusivamente mujeres, pero por la condición de *amas de casa*).

El *Estudio General de Medios* (EGM) de la Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación (AIMC) sí revela ciertas diferencias, moderadas pero sistemáticas, entre las clases sociales (definidas de forma subjetiva, por autoadscripción) y entre los grupos de estatus socioeconómico. La Tabla 4, que recoge datos de la oleada de 2017, muestra la sobrerepresentación de las "clases" y categorías socioeconómicas aventajadas entre los usuarios, tanto los que declaran haberlo sido "ayer" como los del "último mes", en forma de orden de probabilidades (1 sería la distribución neutra, mientras que los decimales por encima o por debajo indican la sobre o subrepresentación del grupo).

Vale la pena detenerse en la información singularizada que el INE proporciona sobre los niños de 10 a 15 años, que se recoge en la Tabla 5. Es una cohorte arbitraria, sin otra base que el sistema decimal, pero se aproxima a un corte idóneo para conocer la situación de los escolares, pues cubre uno o los dos últimos cursos de la enseñanza primaria (6 a 12 años) y la mayor parte de la secundaria obligatoria (12 a 16 años).

TABLA 4. Audiencia de Internet por clase social e índice socioeconómico (%)

	Población	Usuarios		Orden de probabilidades	
Clase	**%**	**Último mes**	**Ayer**	**Último mes**	**Ayer**
Alta	11,6	13,3	13,6	1,15	1,17
Media alta	17,8	19,5	19,6	1,10	1,10
Media media	43,4	45,5	45,5	1,05	1,05
Media baja	22,3	19,2	18,8	0,86	0,84
Baja	4,9	2,6	2,5	0,53	0,51
CSE					
IA1	7,5	8,7	9	1,16	1,20
IA2	14,9	17,1	17,3	1,15	1,16
IB	12,4	14	14,2	1,13	1,15
IC	26,8	29	29	1,08	1,08
ID	13,7	13,4	13,2	0,98	0,96
IE1	16,8	13,4	13,1	0,80	0,78
IE2	8	4,5	4,3	0,56	0,54

Fuente: EGM (AIMC, 2017c) y elaboración propia.

De nuevo se constata un fuerte ascenso en el acceso en las distintas formas consideradas, así como que todas las desigualdades se cierran de principio a fin del periodo, o que la ventaja inicial en términos de género no era para el grupo previsto, pero también se antoja, aunque solo sea con este indicador algo superficial, superada.

El EGM, elaborado por la AIMC, ofrece información esporádica sobre la penetración de estos entre los niños de 4 a 13 años. Es notable que la tasa de penetración de Internet entre los de mayor edad, trece años, es ya similar a la de sus mayores y cercana a la saturación, 92%. En todo caso, la penetración en el grupo 4-13 sigue en ascenso, alcanzando al

TABLA 5. Niños de 10-15 años, uso en los últimos tres meses

	Usuarios de ordenador		Usuarios de Internet		Disponen de móvil	
	2006	**2016**	**2006**	**2016**	**2006**	**2016**
Total niños (10-15 años)	74,4	94,9	72,2	95,2	58,4	69,8
Hombre	73,1	95,6	69,2	95,7	53,1	68,8
Mujer	75,9	94,2	75,4	94,7	64,0	70,9
Ratio M/H	1,04	0,99	1,09	0,99	1,21	1,03
Más de 100.000 habitantes y capitales	78,6	95,5	73,8	95,3	58,1	68,3
Menos de 10.000 habitantes	68,0	93,2	67,2	93,4	54,2	70,4
Ratio <10k/>100k	0,87	0,98	0,91	0,98	0,93	1,03
Hogares de 2 miembros	58,5	92,6	79,7	96,7	73,8	74,8
Hogares de 4 miembros	78,0	96,6	74,3	96,1	61,0	68,8
Ratio H2/H4	0,75	0,96	1,07	1,01	1,21	1,09

Fuente: ETIC-H (INE, 2017) y elaboración propia.

64,2% en 2017 (en la anterior oleada, 2012, era del 58,4%) (AIMC, 2017b).

9.4. Las desigualdades (crecientes) en el uso

El único indicador cualitativo sobre el uso de Internet que ofrece la ETIC-H es el porcentaje de personas que han comprado a través de Internet. Como es sabido, por la red se pueden comprar desde *apps* o grabaciones musicales por menos de un euro hasta mansiones, aviones, yates u obras de arte valoradas en millones. Por otra parte, mucha gente no creerá que comprar o vender sean precisamente paradigmas de la alta cultura, pero no cabe duda de que tras esas acciones ponemos nuestro mejor conocimiento y que, en todo caso, incluso para las transacciones de menor valor, hay que realizar unas cuantas operaciones (o hay que haberlas realizado antes para ver reconocido un medio de pago) y hay que tener cierto nivel de confianza en la competencia digital propia, aunque solo sea por la profusión de alarmas, justificadas o no, que circulan por la red sobre timos, estafas, robo de datos, etc. En definitiva, comprar por la red puede considerarse una expresión de competencia y autoconfianza digitales, a falta de otra mejor.

La Tabla 6 muestra el porcentaje de adultos que han hecho alguna compra por Internet, aunque partiéndolo solo por educación y situación laboral (relación con la actividad económica), además de que, como hasta ahora, prescindimos de categorías intermedias y residuales. Lo primero que llama la atención es la baja proporción de ciudadanos que compran por la red, uno de cada diez en 2006 y uno de cada tres en 2016, cuando, según una página especializada de los Estados Unidos, *BigCommerce*, el 96% de los norteamericanos han comprado alguna vez por la red y el 80% lo han hecho en el último mes (Wallace, 2017). Si vamos a datos europeos, misma fuente que antes para el acceso a la red, encontramos que han comprado algo en línea en los últimos doce meses el 55% de los ciudadanos de la UE-28 pero solo el 44% de los españoles. Aquí encontramos, pues, una diferencia más sustancial que la antes mencionada para el mero acceso a la red (de 81% a 84%). Por lo tanto, una desigualdad más relevante en el orden de la *brecha* secundaria que en el de la primaria.

El Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) llevó a cabo en 2015 el estudio *Impacto de las tecnologías de la información y la comunicación en la vida familiar*, que contenía varias preguntas, algo más afinadas, sobre los usos de los ordenadores y la red (CIS, 2015). Una de las preguntas rezaba: "Voy a leerle una lista de aparatos y nuevas tecnologías que son de uso cada vez más frecuente en España. Dígame, por fa-

TABLA 6. Personas que han comprado por Internet, últimos tres meses

	2006	2016
Total personas	10,0	34,9
Educación primaria	0,7	4,2
Primera etapa de educación secundaria	4,3	20,5
Educación superior	26,5	62,9
Ratio SO/ES	0,16	0,33
Activos ocupados	13,6	46,8
Activos parados	7,3	24,0
Inactivos: labores del hogar	1,7	8,1
Ratio AO/LH	0,13	0,17

Fuente: ETIC-H (INE, 2017) y elaboración propia.

vor, independientemente de que Ud. disponga de ellos o no, en qué medida son o serían necesarios en su vida cotidiana" y enumeraba el teléfono móvil, el ordenador personal, la conexión a la red, el correo electrónico, las redes sociales virtuales y las tabletas. La Tabla 7 (CIS, 2015, p. M5) recoge los resultados en porcentajes.

Cualquiera de estos dispositivos, plataformas y aplicaciones es susceptible de usos múltiples, pero en general tienen usos típicos o predominantes muy distintos. El teléfono móvil podría utilizarse para acceder a cualquier programa de computación en la nube y dedicarse, por ejemplo, a analizar datos masivos o contribuir, con otros ocho millones de máquinas, a *Folding@Home*, el proyecto de computación distribuida dedicado al plegamiento de las proteínas, pero es más probable que se utilice sobre todo para mensajería, fotografía y búsquedas elementales, aparte de las llamadas de voz; el ordenador personal puede utilizarse también para esto mismo, o apenas para oír música y ver vídeo, pero es probable que se emplee en

TABLA 7. Necesidad cotidiana de distintas tecnologías

	Teléfono móvil	Ordenador personal (PC, portátil)	Conexión a Internet	Correo electrónico	Redes (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.)	Mensajería (WhatsApp, Line, Telegram, etc.)	Tabletas (iPad, *e-book*, etc.)
Total	80,0	61,9	68,4	54,8	26,5	56,4	26,8
Hombre	81,0	66,4	72,4	58,9	25,9	56,6	28,1
Mujer	79,2	57,6	64,6	50,9	27,1	56,2	25,6
Ratio M/H	0,98	0,87	0,89	0,86	1,05	0,99	0,91
Primaria o menos	60,8	25,5	28,0	17,4	9,5	22,6	8,5
Secundaria inicial	83,7	56,9	67,3	49,2	30,6	61,9	27,4
Universidad	88,8	88,2	92,4	84,8	34,2	68,8	38,4
Ratio SO/ES	0,94	0,87	0,89	0,86	1,05	0,99	0,91
Ratio PR/ES	0,68	0,29	0,30	0,21	0,28	0,33	0,22
Ocupados/as	89,4	77,3	85,1	71,1	30,5	70,1	35,5
Parados/as	82,5	64,6	75,4	58,9	34,5	66,4	30,5
Trabajo doméstico no remunerado	60,2	33,3	34,9	24,2	10,2	32,3	11,3
Ratio PA/OC	0,9	0,8	0,9	0,8	1,1	0,9	0,9
Ratio TD/OC	0,67	0,43	0,41	0,34	0,33	0,46	0,32
Clase alta/media-alta	87,0	84,8	88,3	80,1	31,4	66,5	35,7
Obreros cualificados	73,3	50,3	57,4	38,8	24,5	48,3	21,1
Ratio CA/OC	0,84	0,59	0,65	0,48	0,78	0,73	0,59
Pueblo o ciudad pequeña	78,4	51,1	57,4	42,9	18,3	43,9	21,0
Gran núcleo urbano	80,9	71,6	76,3	68,1	31,9	63,4	34,2
Ratio PCP/GNU	0,97	0,71	0,75	0,63	0,57	0,69	0,61
Media de las ratios	0,88	0,69	0,72	0,64	0,76	0,77	0,67

Fuente: CIS 2015 y elaboración propia.

búsquedas más sofisticadas, ofimática y alguna cosa más. Por lo tanto, podemos suponer que el uso típico del ordenador es más sofisticado que el del teléfono en cuanto a la relación con la información se refiere (con independencia de la complejidad o dificultad del propio dispositivo, es decir, de que sea más o menos *amistoso* con el usuario). El correo electrónico, las perezosamente denominadas redes, o redes sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn..., especifica la pregunta, que propiamente deberían llamarse *servicios de relaciones sociales* –la traducción de *social networking services*–, o al menos *redes sociales virtuales*) y los servicios de mensajería instantánea ofrecen hoy, de hecho, funciones en gran medida coextensivas para las relaciones entre grupos pequeños, pues pueden usarse de forma síncrona o asíncrona, incorporar audio, imagen y vídeo, y las redes pueden tener una proyección abierta al público en general que el correo no (pero el blog sí) y la mensajería tampoco. Cierto que hay una transición relacionada con la edad, pues mientras que varias generaciones anteriores no tuvieron otra opción de comunicación instantánea, a cualquier distancia y gratuita o casi que no fuera el correo electrónico, las actuales ya la tienen, y más accesible y multifuncional, en los servicios de mensajería y en estas *redes* (que también desplazan ya a la simple mensajería instantánea, los SMS), pero, aun así, las comunicaciones más largas, complejas, formales, reflexivas o fehacientes se reservan para el correo electrónico. Podemos, pues, suponer también que la afirmación de la necesidad del correo electrónico implica, en general, un uso más sofisticado de la informática o Internet que la afirmación de la necesidad de las redes virtuales o la mensajería instantánea (es verdad que las redes sociales virtuales son muy diversas, y por ejemplo LinkedIn, el objetivo de cuyo uso es sobre todo encontrar o mejorar un empleo, ha de usarse y se usa con más cuidado que Facebook, más dedicada a un exhibicionismo de corto alcance, pero la pregunta no distingue). Aunque las recoja en la tabla, no tomaré en cuenta las preguntas relativas a Internet ni a las tabletas, que son más neutrales en sus posibles usos, sea la primera por valer para todo o la segunda por ser un híbrido.

Los porcentajes de la Tabla 7 resultan de acumular las respuestas "Muy necesario" y "Bastante necesario" (frente a "Poco", "Nada", "No sabe lo que es" y "NS/NC"). Nótese, pues, que la necesidad de un dispositivo o servicio no es alternativa a la de otro, es decir, que no se ha pedido a los encuestados ordenar las necesidades sino valorarlas en términos absolutos. Por otra parte, como hicimos antes con los datos de la ETIC-H, en aras de la simplificación hemos prescindido, en cada variable sociodemográfica, de algunas categorías intermedias o extremas y residuales, por lo que, excepto para el sexo, las clasificaciones no son exhaustivas; no obstante, pueden consultarse en la fuente original.

El conjunto de los encuestados ya nos hace saber que considera el teléfono móvil (80%) más necesario que el ordenador (62%), pero no hay que olvidar que el primero sigue siendo, además de todas las nuevas maravillas, un teléfono y que, para mucha gente, la telefonía celular ha sustituido ya a la fija. También nos indica que las redes virtuales se consideran mucho menos necesarias que el correo o la mensajería, a su vez casi a la par, lo que sin duda sugiere una conciencia bastante generalizada de

su uso predominantemente banal. Las tabletas, en fin, probablemente se vean minusvaloradas por no ser, para la mayoría, ni carne ni pescado. Pero lo que nos interesa no es tanto esto como las diferencias asociadas a las categorías demográficas y sociológicas habituales.

A los porcentajes ofrecidos por el CIS hemos añadido en la Tabla 7 las ratios entre los mismos, es decir, el cociente entre los de dos categorías de una misma clasificación, en general el de la categoría siempre, inicial o presuntamente en desventaja por el de la categoría en situación de ventaja. Cuanto más alejada de la unidad y más próxima a cero esté una ratio, mayor es la diferencia en la necesidad atribuida a cada ítem, sea este un dispositivo o un servicio. Y hemos añadido una media entre las ratios, para cada dispositivo o servicio, que, aunque en términos conceptuales carece de sentido, sintetiza simplemente la dirección predominante y el grado consecuente de los distintos niveles de valoración.

La mera observación de estas ratios medias, o medias de ratios, ya muestra, como cabía temer, que las diferencias ante los ordenadores, 0,69, o ante las tabletas, 0,67, son notablemente mayores que ante los teléfonos, 0,88; así como las que se dan ante el correo electrónico, 0,64, son mayores que ante las redes, 0,76, o la mensajería, 0,77 (recuérdese que, al poner en el numerador de la ratio al grupo en desventaja, esta se expresa en aquella como diferencia –menor valor– frente a la unidad). Esto se repite para todas y cada una de las variables sociodemográficas de referencia con la excepción de la situación laboral, donde la valoración de las *redes* por las amas de casa (como la de casi todo menos el móvil) y la población más rural (como también la tableta) se manifiesta particularmente baja (téngase en cuenta que se trata, además, de dos grupos envejecidos).

Por sexos, las mujeres atribuyen una necesidad menor que los hombres a todos los dispositivos y aplicaciones menos a las redes. Por situación laboral, lo mismo sucede entre los parados en comparación con los ocupados. Estos resultados llaman la atención, ya que, por un lado, confirman a los grupos presuntamente en desventaja (mujeres y parados, conjuntos no disjuntos) con una más baja disposición hacia el entorno digital, pero, por otro, revelan en ambos una mejor disposición hacia las redes, lo que vendría a redundar en dos viejos tópicos de la sociología. El primero, que las mujeres cultivan o cuidan más las relaciones sociales, sean individuales o familiares, haciéndose cargo, como decía T. Parsons (1954), de la dimensión expresiva del hogar, lo que cuadra bien con el uso de las redes. El segundo, que, para salir del desempleo, y por tanto para los desempleados, son particularmente útiles, por encima de cualesquiera otros, los vínculos débiles que en su día señaló M. Granovetter (1981), dando el pistoletazo de salida al análisis de las redes sociales (antes de que pudieran ser virtuales, pero aplicable también a estas). En contraste, las redes sociales tienen menor aceptación en el hábitat más próximo a la ruralidad que en el urbano y metropolitano.

Por lo demás, las diferencias siguen la pauta previsible. La educación discrimina ya de forma sensible cuando comparamos a los que tienen un título superior con los que solo terminaron la enseñanza obligatoria, pero la diferencia se torna abismal si los comparamos con el nivel más bajo, los que apenas

terminaron primaria o menos (recuérdese que aquí no solo están los ancianos, sino las abultadas cohortes sucesivas del fracaso escolar, es decir, de quienes no obtuvieron un título posterior al de la escuela primaria, aunque cursasen años de secundaria inferior), con especial fuerza en los dispositivos y servicios que hemos identificado con los usos más complejos (ordenador, correo, tableta), pero en general en todos menos el teléfono móvil. Otro tanto, aunque mucho más moderadamente, sucede al comparar la clase alta y media alta con la clase obrera cualificada, algo de esperar toda vez que la definición de la clase es en parte dependiente del nivel educativo. Pero la diferencia más espectacular resulta ser, en todo caso, la asociada al nivel educativo, donde la ratio entre

TABLA 8. Actividades realizadas con la tecnología

	Ha buscado información sobre cualquier aspecto por Internet	Ha enviado un mensaje por móvil (SMS, *e-mail*, WhatsApp...)	Ha comprado o vendido objetos, entradas, etc., por Internet	Ha descargado música, películas, vídeos o libros	Ha instalado alguna aplicación (*app*) en el móvil
Todos	74,5	80,4	36,4	37,1	50,9
Hombre	78,1	81,9	40,5	42,2	55,5
Mujer	71,0	79,0	32,4	32,2	46,5
Ratio M/H	0,91	0,96	0,80	0,76	0,84
Hasta 24 años	96,2	97,6	51,0	78,6	84,8
De 25 a 34	96,9	96,6	57,6	62,9	79,8
De 55 a 64	59,5	74,1	21,4	16,4	29,2
Ratio 55-64/25-34	0,61	0,77	0,37	0,26	0,37
Primaria o menos	25,3	41,6	5,2	10,2	13,7
Secundaria inicial	72,3	82,5	24,3	35,7	47,8
Universidad	96,4	95,2	62,5	49,2	68,8
Ratio SO/ES	0,75	0,87	0,39	0,73	0,69
Ratio PR/ES	0,26	0,44	0,08	0,21	0,20
Ocupados	91,4	94,9	50,8	43,7	65,8
Parados	82,6	89,6	36,3	47,0	58,1
Trabajo doméstico no remunerado	38,0	53,4	11,7	12,3	19,6
Ratio TD/OC	0,42	0,56	0,23	0,28	0,30
Clase alta/media-alta	92,4	92,2	58,4	47,5	65,4
Obreros cualificados	63,1	71,6	26,3	32,6	45,3
Ratio OC/CA	0,68	0,78	0,45	0,69	0,69
Pueblo o ciudad pequeña	63,7	69,6	28,3	26,9	42,7
Gran núcleo urbano	82,7	87,1	49,0	45,0	58,2
Ratio CP/GN	0,77	0,80	0,58	0,60	0,73
Media de las 6 ratios	0,69	0,79	0,47	0,55	0,60

Fuente: CIS 2015 y elaboración propia.

los no titulados en nada y los titulados superiores puede descender hasta 0,21 ante el correo electrónico, 0,22 ante la tableta o 0,29 ante el ordenador (en realidad solo se eleva sustancialmente para el teléfono móvil, 0,68).

Otra pregunta del estudio del CIS se refería directamente a las actividades realizadas con las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en los últimos seis meses, entre las cuales se encuentran buscar información, enviar un mensaje por móvil, comprar o vender por Internet, descargar algo e instalar aplicaciones en el móvil. La Tabla 8 recoge la información, que de nuevo limitamos a categorías en contraste y complementamos con las ratios de desventaja y medias de las ratios.

Enseguida vemos que las actividades más generalizadas son el envío de mensajes (cuatro de cada cinco personas) y la búsqueda de información (tres de cada cuatro), seguidas muy de lejos por la instalación de *apps* (una de cada dos) y, a más distancia aún, por la descarga de audiovisuales y las transacciones comerciales (uno de cada tres). Una mirada superficial permite ver también que en todos los casos hay diferencias notables, siempre en la dirección previsible (ratios sensiblemente inferiores a la unidad), y en ningún caso se invierten (ratios superiores a la unidad). Las medias de las ratios muestran sin esfuerzo que, también con estos datos, la compra o venta aparece como la actividad más discriminante, seguida por la descarga de medios de autor que, si no es una compra, o sea, si es pirata, requiere bastante más habilidad (o, alternativamente, tiempo, pues, como le gustaba decir a Steve Jobs, esas descargas equivalen a trabajar por debajo del salario mínimo). Y las diferencias más amplias son, de nuevo, las asociadas en la compra o venta por Internet al nivel educativo de primaria frente al superior (ratio de 0,08) y a las amas de casa frente a los activos ocupados (0,23). Las diferencias de nivel educativo se traducen, en todo caso, en las mayores distancias en todas y cada una de las actividades sobre las que se pregunta; en el caso de quienes solo terminaron la enseñanza primaria o menos, de menor a mayor ratio (es decir, de mayor a menor diferencia): compra y venta 0,08, instalar *apps* 0,20, descargas 0,21, información 0,26 y mensajes 0,44.

Por último, el CIS dedicó otra batería de preguntas a los usos familiares de las TIC: "Grado en que el uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) le ha servido para realizar diferentes actividades en la vida familiar", a responder, como la primera antes mencionada, con la escala cualitativa: "Mucho", "Bastante", "Poco" y "Nada", más los residuales "No procede" (sin familia) y "NS/NC" (de manera más que discutible, el CIS deslindó aquí una segunda variante del "No procede", que el entrevistado declare *motu proprio* no usar las TIC con la familia en ese capítulo, en vez de asimilarla a la opción "Nada"; por lo tanto, los porcentajes se refieren solo a quienes sí las usan de un modo u otro). A los porcentajes recogidos de los resultados del CIS se añaden, como en los datos anteriores, ratios y medias de ratios, y se criban las categorías para quedarnos solo con algunas de ellas, todo ello en la Tabla 9.

De entre los epígrafes de la pregunta (coordinación de actividades domésticas, educación de los niños, contacto con los que no conviven, ocio, movilidad geográfica y trabajo en casa), los usos más sofisticados serían, sin lugar

a duda, los relativos al trabajo y la educación. La ratio media es, efectivamente, inferior en estos dos epígrafes y en el de la movilidad geográfica, aunque este último resulta de difícil interpretación. De forma llamativa pero fácilmente explicable, las TIC ayudan más a las mujeres que a los hombres en todo menos en coordinar las actividades domésticas (que sin duda siguen asumiendo mayoritariamente ellas), pero lo hacen principalmente en el trabajo en casa y en la organización del ocio. Sin embargo, las tecnologías ayudan en estos capítulos a las mujeres (frente a los hombres), pero no a las amas de casa (frente a los ocupados), lo cual permite presumir que sus principales beneficiarias en estos aspectos son precisamente las mujeres que desempeñan ese doble papel: económicamente activas y ocupadas

TABLA 9. Usos en actividades familiares

	Coordinar las actividades domésticas en la familia	Educar a sus hijos, nietos o sobrinos	Contacto con familiares con los que no convive	Ocupar el tiempo de ocio familiar	Tener una mayor movilidad geográfica	Trabajar desde casa
Total	37,4	16,0	62,4	32,2	39,6	24,7
Hombre	36,3	16,1	58,9	34,3	40,9	26,6
Mujer	38,5	15,9	65,7	30,1	38,4	22,9
Ratio M/H	0,94	1,01	0,90	1,14	1,07	1,16
De 35 a 44	45,1	26,4	68,9	37,0	47,2	34,4
De 45 a 54	38,9	21,7	62,2	30,6	36,7	23,0
Ratio 45-54/35-44	0,86	0,82	0,90	0,83	0,78	0,67
Primaria o menos	23,4	5,0	47,0	13,7	15,6	7,3
Secundaria inicial	33,0	14,2	61,3	32,5	34,7	12,7
Universidad	48,9	24,3	72,1	38,0	54,8	49,0
Ratio SO/ES	0,67	0,58	0,85	0,86	0,63	0,26
Ratio PR/ES	0,48	0,21	0,65	0,36	0,28	0,15
Ocupados	43,1	21,1	67,8	37,7	47,7	34,8
Parados	39,2	16,6	67,4	36,9	42,9	20,9
Trabajo doméstico no remunerado	31,9	13,5	53,4	13,5	19,6	9,2
Ratio TD/OC	0,74	0,64	0,79	0,36	0,41	0,26
Clase alta/media-alta	46,6	22,9	71,7	35,9	54,7	47,1
Obreros cualificados	30,4	11,5	57,8	28,7	30,7	15,1
Ratio OC/CA	0,65	0,50	0,81	0,80	0,56	0,32
Pueblo o ciudad pequeña	30,6	15,2	57,3	25,7	32,4	19,5
Gran núcleo urbano	46,6	18,1	69,1	34,9	50,6	37,8
Ratio CP/GN	0,66	0,84	0,83	0,74	0,64	0,52
Media de 6 ratios	0,75	0,73	0,85	0,79	0,68	0,53

Fuente: CIS 2015 y elaboración propia.

con trabajo remunerado y responsables principales de hogar y familia, un empleo fuera y otro dentro.

Y de nuevo es el nivel educativo, en general, el que parece ir más fuerte y regularmente asociado a las desigualdades en el aprovechamiento de las TIC. Así, por ejemplo, mientras que ayudan a trabajar en casa al 49% de los titulados superiores solo lo hacen al 13% de los titulados de secundaria obligatoria y al 7% de los que no lo son, lo que representa, respectivamente, unas ratios de 0,26 y 0,15; otro tanto a la hora de servir para la educación de los hijos (o sobrinos, o nietos), pues sirve al 24% de los titulados superiores, 14% de los titulados en secundaria obligatoria y 5% de los que no lo son, lo que arroja ratios de 0,58 y 0,21. Y el ángulo oscuro más recurrente es, una vez más, el que deja el uso de las TIC fuera del alcance o del horizonte de la mayoría de las amas de casa.

Aunque más allá de la medición del aumento en todos los usos, el ONTSI dice poco o nada sobre los distintos grupos de usuarios, en el caso de las medidas de seguridad adoptadas sí que proporciona una categorización más sofisticada, distinguiendo cuatro niveles de preparación o cualificación en relación con la privacidad. Los hábitos al respecto se relacionan en la dirección previsible con el sexo, el hábitat y el nivel de estudios, aunque con muy poca intensidad, pero lo hacen de manera más estrecha con la edad: en el nivel de destreza más bajo, por ejemplo, los jóvenes de 15 a 24 años representan solo el 2,4%, mientras que los mayores de 65 años alcanzan el 26,7%; en el nivel más alto, por el contrario, son, respectivamente, el 21,6% y el 2,8% (ONTSI, 2017, p. 62).

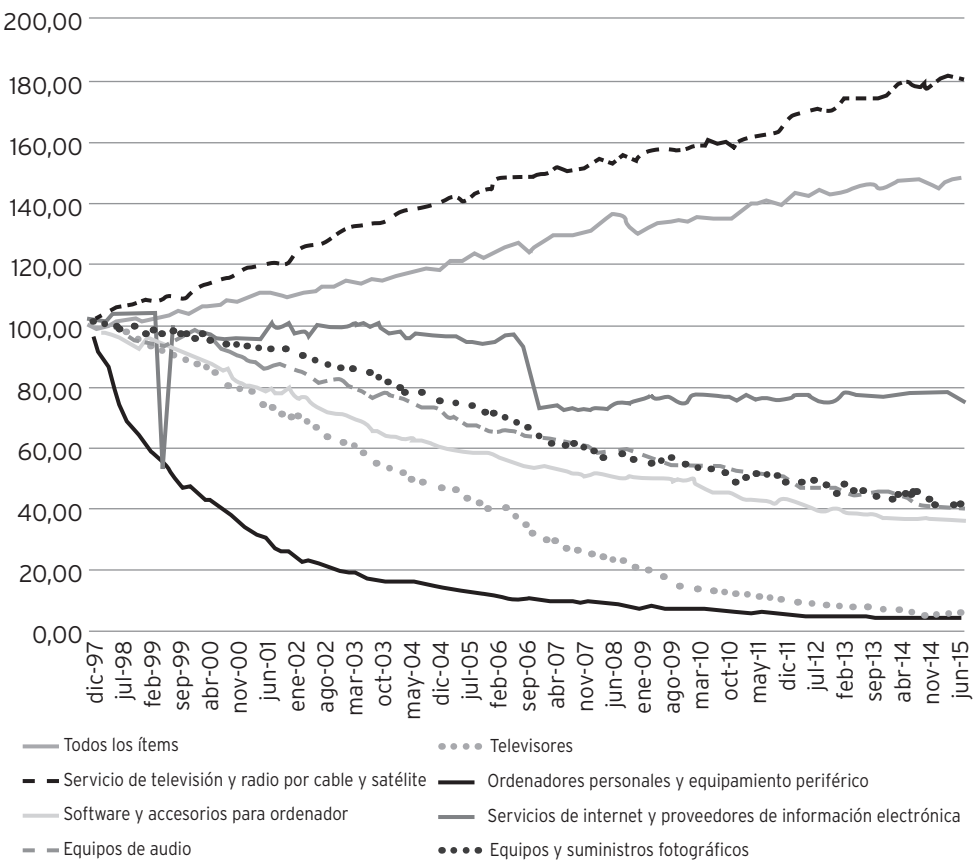
9.5. Quizá al revés de lo que pensábamos

Las tendencias que estamos señalando aquí pueden parecer novedades en una retrospectiva a corto plazo, pero no es tanto así a largo. La informática e Internet fueron recibidas por muchos con la idea de que iban a provocar nuevas formas de desigualdad. En un sentido banal esto no podía dejar de ser cierto, pues una revolución tecnológica siempre lo ha hecho y siempre lo hará. Sin duda lo hicieron, en su momento, el saneamiento y el agua corriente, el gas y la electricidad, el caballo y el automóvil, etc. Pero la cuestión no era ni es esa, sino la amplitud, el alcance y la duración de tal desigualdad, que correspondería a lo que se ha llamado la brecha digital a secas, primaria, de primer orden o en el acceso. Al mismo tiempo, sin embargo, no se pensó, o apenas se hizo, en las desigualdades en el uso, lo que se ha denominado brecha secundaria, o de segundo orden. Quizá contribuyera a ello la experiencia de que, en el pasado, casi toda nueva tecnología había hecho más fácil la experiencia del usuario: un automóvil de hoy es más fácil de mantener y conducir que uno de hace cincuenta años (no requiere conocimiento mecánico alguno al conductor), escribir con un bolígrafo es más sencillo que con una pluma de ganso, un procesador de textos detecta y corrige los errores que pasaban desapercibidos para una máquina de escribir, etc. Muchos evangelistas tecnológicos han tenido pocos reparos en asegurarnos que todo sería fácil, cada vez más fácil, algo que se refleja bien en la leyenda urbana del nativo digital, ese niño, adolescente y joven *sobradamente preparado* y anunciado una y otra vez como *netgen*,

Gen X, millenial, miembro de la *generación Einstein* o de cualquier otro modo panegírico.

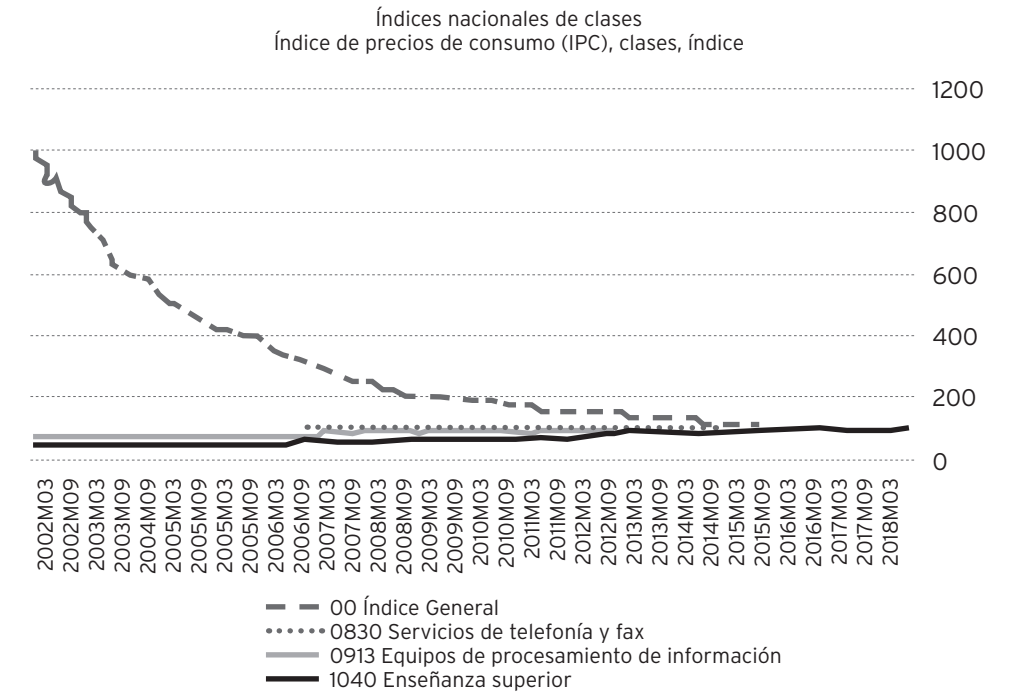
Pero cabía pensar los cambios de otro modo. En una retrospectiva de más largo alcance deberíamos haber aprendido que, a la larga, todos los precios caen y, entre todos ellos, los de los productos tecnológicos, lo que impulsa y es impulsado por la generalización de su consumo. Los Gráficos 1 y 2 muestran la evolución de los precios de los ordenadores. La primera, para EE. UU., basada en datos del Bureau of Labor Statistics (BLS), los muestra junto a los de otros productos tecnológicos, entre los cuales también se encuentra la conexión a Internet, entre 2002 y 2015, o sea el bien y el servicio, respectivamente, del acceso a los cuales nos hemos ocupado en este trabajo. La segunda, para España, basada en datos del Instituto Nacional de Estadística, recoge los precios de los ordenadores (equipos de procesamiento de datos, 0913), los servicios de telefonía (con acceso a Internet, 0830), la enseñanza superior y el Índice general de Precios al Consumo entre 2002 y 2017 (INE, 2017b).

GRÁFICO 1. Índices de precios al consumo para televisores, ordenadores, *software* y artículos relacionados, no ajustados estacionalmente, diciembre 1997-agosto 2015



Fuente: Oficina de Estadísticas Laborales de los EE. UU. (USBLS). Recuperado de: https://goo.gl/mNXzRP

GRÁFICO 2. Precio de ordenadores y conectividad, España



Las parcelas ECOICOP nuevas tienen tasas anuales desde enero de 2018.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Por otra parte, en cambio, el entorno digital, mucho más amplio y flexible que cualquier entorno comunicacional anterior, es susceptible, por tanto, de un grado de dispersión mucho mayor, es decir, de permitir o provocar más desigualdad. En el momento del nacimiento de la imprenta, los planes de Gutenberg no iban mucho más allá de publicar la Biblia y alguna otra obra religiosa, pero *los demasiados libros* (de ellos se quejaba ya Ibn Jaldún) se multiplicaron y diversificaron hasta incluir ensayos y libelos, obras maestras y literatura de consumo, ciencia y catecismo, y los hombres quedaron ante ellos sin otra guía que su propio capital cultural y el que otros pudieran prestarles. Lo mismo sucedió, por ejemplo, con la televisión: no había desigualdad entre los televidentes españoles cuando solo podían ver el único canal de TVE, pero cuando se creó La 2 y concentró mayor cantidad de programas de cierto nivel cultural allá migraron las familias más cultivadas, y cuando las nuevas licencias, el cable y la televisión digital permitieron multiplicar los canales, la gente pudo distribuirse y polarizarse desde algunos magníficos canales temáticos hasta la *telebasura* o los delirantes programas de astrólogos, adivinos del tarot y otros *freaks*. El nuevo ecosistema digital tiene una capacidad inconmensurablemente mayor de diversificar sus productos, por lo cual quienes acceden a él dependen más que ninguna otra generación anterior de su capacidad de discernir entre la información, distinguir el conocimiento y manejar su propio aprendizaje; es decir, dependen más que nunca, en muchos aspectos,

del capital cultural ya adquirido y del que pueda aportarles su entorno.

¿Y si no lo poseen, ni ellos ni su entorno social, si no poseen lo suficiente o no poseen el adecuado? Teóricamente hay otras posibilidades, desde la suerte hasta los milagros, pero parece la más razonable que alguna institución, quizá la escuela, asuma la tarea de asegurar a todos las condiciones materiales y, sobre todo, las competencias necesarias para manejarse de manera independiente y creativa en el nuevo ecosistema. Pero esa es ya otra historia.

Conclusiones

La desigualdad en el nuevo ecosistema digital está adoptando formas sustancialmente distintas de las que se pudieron prever en el inicio de su expansión, expresada entonces en la alarma sobre la brecha digital. Las desigualdades se concentran menos en los recursos materiales y más en la capacidad de utilizarlos y, sobre todo, en la capacidad de obtener, discriminar, procesar y explotar la información misma. Esta desigualdad de segundo orden resulta más difícil de compensar, reducir o eliminar, porque depende más del capital cultural personal y del entorno y del aprendizaje, y en todo caso exige el recurso a la principal institución con que la sociedad puede intervenir sobre este, la escuela. La consideración de las desigualdades digitales en sus distintos niveles demanda una actuación en distintos frentes.

1 Aunque la desigualdad en el acceso haya resultado de menor profundidad y alcance de lo temido inicialmente, persisten bolsas de exclusión que, más allá de las políticas generales de inclusión económica y social, pueden y deben abordarse de modo específico, en particular con políticas de equipamiento público y acceso abierto en escuelas, bibliotecas, centros sociales, redes inalámbricas, etc.

2 En el caso de los niños y adolescentes en edad escolar obligatoria, o próxima, las bolsas de exclusión pueden resultar de menor amplitud a la vez que tener mayores consecuencias, y las desigualdades ser de mayor alcance que la mera exclusión, pero el equipamiento ya disponible, con una gestión adecuada, puede y debe ser utilizado para superarlas.

3 La brecha digital está sobre todo en el uso y alcanza a todos los grupos de edad, por lo que requiere una actuación decidida más allá de la institución escolar y las políticas educativas, en particular actuaciones informativas y oportunidades formativas que lleguen a quienes ya no volverán a la educación formal.

4 Los grupos sociales descolgados de la escuela y del mercado de trabajo, en particular los mayores, las amas de casa y los parados, más aún sus diversas intersecciones, son particularmente vulnerables a la exclusión en un entorno tan rápidamente cambiante, lo que demanda políticas ambiciosas de formación permanente de adultos si se desea evitar su exclusión del trabajo y de la ciudadanía.

5 Prevenir la brecha digital de segundo orden, en el uso, requiere políticas decididas de inclusión, inmersión y alfanumerización digital en la

única institución que puede hacerlo de manera eficaz y universal, la institución escolar. Lo contrario no solo permitiría el despliegue de tal brecha de desigualdad, sino que condenaría a la institución a la obsolescencia.

6 Asumir un papel igualitario y compensatorio en la sociedad digital requiere de la escuela superar el actual retraso en la incorporación al nuevo ecosistema informacional y comunicacional, retraso particularmente chocante en una institución que por necesidad trabaja para el futuro.

7 Es preciso evitar, en particular, el desfase de la escuela de titularidad pública, que, además de escolarizar a dos tercios de la población, acoge en mayor medida a los sectores en desventaja, combinación que, de no ser revertida, puede convertirla en un mecanismo de refuerzo de la desigualdad digital.

Bibliografía

AIMC (2017a): *Audiencia de Internet en el EGM*, abril-mayo 2017. Recuperado de https://goo.gl/ZugkV

AIMC (2017b): *2.ª* Ola *EGM: aumenta el consumo de internet entre los menores de 14 años*. Recuperado de https://goo.gl/41MZVG

AIMC (2017c): *Marco general de los medios en España 2017*. Recuperado de: https://goo.gl/hGPmR

BLS (2015): *The Economics Daily: Long-term price trends for computers, TVs, and related items*, TED, 13/10/2015. Recuperado de: https://goo.gl/mNXzRP

CIS (2015): "Barómetro marzo 2015, estudio 3057", *Anuario 2015*. Madrid.

Eurostat (2017): *E-commerce statistics for individuals. About two thirds of internet users in the EU shopped online in 2016*. Recuperado de: https://goo.gl/9hPjpv

Granovetter, M. & Albany Conference on Contributions of Network Analysis to structural sociology (1981): *The strength of weak ties: a network theory revisited*. Albany: State University of New York, Department of Sociology.

Haywood, T. (1991): *Info rich, info poor*. Berlín: De Gruyter.

INE (2017a): *Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares*. Recuperado de: https://goo.gl/9PTtt5

INE (2017b): Índice *de Precios al Consumo*. Recuperado de: https://goo.gl/4Pk5MH

Kelly, K. (2010): *What technology wants*. Nueva York: Viking.

NTIA (1998): *Falling through the net II: New data on the digital divide*. Washington, D.C.: U.S. Dept. of Commerce, National Telecommunications and Information Administration.

NTIA (1999): *Falling through the net: defining the digital divide: a report on the telecommunications and information technology gap in America*. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce, National Telecommunications and Information Administration.

ONTSI (2017): *Las TIC en los Hogares Españoles. Estudio de la demanda y uso de Servicios de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información, LVI Oleada*. Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información.

Parsons, T. & Bales, R. F. (1954): *Family socialization and interaction process*. Glencoe, Ill: Free Press.

Pew, R. C. (2016): *Digital Readiness Gaps*. Fact Tank: Pew Research Center, 2016-9.

Rainie, L. (2016): *Digital divides 2016*. Recuperado de: https://goo.gl/p7wPuq

Wallace, T. (2017): *Omni-Channel Retail in 2017: What Brands Need to Know and Modern Consumer Shopping Habits*. Recuperado de: https://goo.gl/r1guG1

Wresch, W. (2007): *Disconnected: Haves and have-nots in the information age*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.

Desigualdad energética: un análisis del consumo de energía doméstica en España desde el punto de vista de la equidad social

Sergio Tirado
Luis Jiménez

10.1. Introducción

Los efectos de la crisis económica siguen siendo evidentes en amplias capas de la sociedad española. A pesar de las tasas positivas de crecimiento económico y el descenso de las cifras de paro registradas desde finales de 2013, existe la percepción de que continúa habiendo una pérdida persistente de poder adquisitivo, bienestar y derechos sociales que se concretan, en el ámbito del consumo doméstico de energía, en forma de pobreza energética. Se trata esta de una problemática con un amplio reconocimiento social e institucional que se sigue vinculando muy directamente con los efectos de la crisis en la sociedad española a pesar de tener causas estructurales más profundas que las directamente relacionadas con el cambio de ciclo macroeconómico (Tirado Herrero y Jiménez Meneses, 2016).

La pobreza energética ha ganado relevancia progresivamente como materia de investigación académica y de denuncia social desde principios de la presente década. Los tres informes publicados en 2012, 2014, 2016 por la Asociación de Ciencias Ambientales (Tirado Herrero *et al.*, 2016; Tirado Herrero *et al.*, 2014; Tirado Herrero *et al.*, 2012), en los que se basa este capítulo, constituyen una primera aproximación a la medición de esta realidad en nuestro país y son ampliamente utilizados por diversos actores para múltiples debates relacionados con la asequibilidad de la energía para usos domésticos. Otras aportaciones reseñables son las del grupo de investigación *Economics for Energy* (Romero *et al.* 2014), que llevaron a cabo la primera aplicación de la metodología oficial de medición de la pobreza energética en Reino Unido al caso español; el trabajo, único en este campo, sobre dinámica y duración de la pobreza energética en España de Phimister *et al.* (2015); los trabajos de Sánchez-Guevara *et al.* (2015) para la Comunidad de Madrid y Scarpellini *et al.* (2015) para Aragón; y, a escala municipal, los estudios técnicos y de mapeo llevados a cabo para los Ayuntamientos de Madrid (Sanz Fernández *et al.*, 2017), Valencia (Instituto Universitario de Investigación de Ingeniería Energética, 2016) y Barcelona (Tirado Herrero, 2018).

En paralelo a la publicación de estos trabajos aumentaba el interés desde instancias gubernamentales por estas cuestiones. En España su reconocimiento por parte del Estado vino precedida por su reconocimiento en el ámbito de la UE, prueba de la cual es la aprobación de las Directivas 2009/72/EC y 2009/73/EC sobre reglas comunes para el mercado interno de gas y electricidad, que llaman a los Estados miembros a establecer criterios para la definición de consumidores vulnerables desde una perspectiva de pobreza energética, de la que deriva la primera versión del bono social eléctrico vigente en España entre 2009 y 2017. Posteriormente, dictámenes del Comité Económico y Social Europeo (Coulon y Hernández Bataller, 2013; Santillán Cabeza, 2010) han instado a las instituciones europeas a desarrollar una acción más decidida en este campo. El *Winter Package* aprobado en 2016 bajo el lema "Energía limpia para todos los europeos" es el último de los desarrollos legislativos en la UE en el que hay un reconocimiento explícito de esta problemática y de la necesidad de priorizar acciones para combatirla. En España, el Consejo Económico y Social (2017) la identifica como cuestión de entidad propia relacionada con problemas de acceso a la vivienda y exclusión residencial. Y el recientemente aprobado Real Decreto-ley 7/2016, de 23 de diciembre,

por el que se regula el mecanismo de financiación del coste del bono social y otras medidas de protección al consumidor vulnerable de energía eléctrica, avanza en la incorporación de estas cuestiones en el acervo legislativo del Estado, si bien es significativo que el término "pobreza energética" no aparece mencionado como tal en el texto.

Los trabajos de carácter técnico y académico presentados hasta el momento para España se han centrado fundamentalmente en la cuantificación y caracterización de la pobreza energética como problemática de entidad propia, sin que por ello deje de reconocerse como fenómeno estrechamente relacionado con cuestiones más generales de pobreza, privación material y exclusión social. Queda sin embargo por avanzar en su análisis desde el punto de vista de la equidad social ya que se reconoce, como muestran los indicadores desagregados recogidos en este capítulo, que hogares en diferentes lugares y circunstancias se ven afectados en diferente medida por esta condición. Por ello, el objetivo de ese capítulo es hacer una primera aportación a debates más amplios sobre desigualdad y equidad social en España desde una perspectiva del acceso y la asequibilidad de los servicios domésticos de energía.

Este capítulo pretende por tanto aplicar la lógica de la desigualdad energética utilizando España como caso de estudio y haciendo descender la escala de análisis desde el país/región de análisis previos (Dubois y Meier, 2016; Pachauri y Rao, 2014) hasta utilizar como unidad de análisis el hogar estadístico de las encuestas de Presupuestos Familiares y de Condiciones de Vida de España. Para ello, se comparan los niveles de confort, así como de gasto excesivo en energía doméstica frente a ingresos, entre hogares con diferente poder adquisitivo, ocupando diferentes tipos de viviendas y residentes en diferentes partes del territorio del Estado. Con este análisis se pretende argumentar que la pobreza energética es un fenómeno que ocurre en paralelo y también como consecuencia de disparidades en los niveles de acceso y consumo de servicios domésticos de la energía.

10.2. Pobreza, vulnerabilidad y desigualdad energética

Definíamos la pobreza energética en el primer informe de la Asociación de Ciencias Ambientales (ACA) como una situación en la que un hogar "es incapaz de pagar una cantidad de energía suficiente para la satisfacción de sus necesidades domésticas o cuando se ve obligado a destinar una parte excesiva de sus ingresos a pagar la factura energética de su vivienda" (Tirado Herrero *et al*., 2012). Esta definición, como otras similares propuestas desde ámbitos académicos e institucionales de la UE, pone el énfasis en la capacidad de pago del hogar (*affordability*) como idea central del concepto de pobreza energética, en contraste con la problemática de falta de acceso a vectores energéticos[1] de calidad, como la electricidad, que se da en determinadas zonas de países del Sur global (Birol, 2007). Sin embargo, conceptualizaciones más recientes del fenómeno cuestionan la dicotomía acceso-capacidad de pago y proponen considerar a la pobreza energética como un "problema

1 Los vectores energéticos son "transmisores de energía [...] que en las cadenas de provisión de energía permiten el paso de fuentes primarias a usos y aplicaciones finales". Incluyen "la electricidad y calor, así como combustibles sólidos, líquidos y gaseosos" (Intergovernmental Panel on Climate Change, 2007).

planetario" que afecta por diferentes vías a las poblaciones vulnerables tanto de países del sur como del Norte global, y que se refiere exclusivamente al consumo de energías doméstico aunque tenga relación con grandes retos energéticos y ambientales globales como el cambio climático y el agotamiento de las reservas de combustibles fósiles. Desde este punto de vista, una definición global capaz de apelar a múltiples realidades y contextos se referiría a la "incapacidad [de un hogar] de alcanzar un nivel social y materialmente necesario de servicios domésticos de la energía" (Bouzarovski y Petrova, 2015). Esta conceptualización enfatiza también el carácter contingente e (inter-)subjetivo de las necesidades domésticas de energía, que pueden ser muy variables en función de los distintos tipos de hogar, estilos de vida y configuración socio-material de la vivienda.

Un concepto estrechamente relacionado y en auge es el de vulnerabilidad energética. Si bien algunos trabajos (Romero *et al*., 2014; Sánchez-Guevara, Fernández y Aja, 2015) han tratado de llevarlo a la práctica definiendo en términos más o menos concretos qué tipos de hogares son vulnerables energéticamente, el enfoque adoptado en este informe es más laxo y no implica la necesidad de medir empíricamente este estado. En concreto, entendemos que la vulnerabilidad energética es una condición más extensa y difusa que la de pobreza energética y que se define como la propensión de un hogar a experimentar una situación en la que dicho hogar no recibe una cantidad adecuada de servicios de la energía (Bouzarovski y Petrova, 2015). En el contexto concreto de España y los países de la UE, puede referirse a la probabilidad de que un hogar entre en pobreza energética si se produce un cambio en las condiciones internas de la unidad familiar (pérdida de empleo, nacimiento o fallecimiento de uno de sus miembros, presencia de un enfermo crónico, etc.) o externas a esta (crisis económica, cambio en los criterios de asignación del bono social, aumento de los precios de la energía a escala nacional o global, etc.). Este concepto permite una conceptualización más dinámica de la idea de pobreza energética en la que diferentes hogares entran en pobreza energética en momentos concretos de sus vidas y en la que este tipo de privación no es una condición permanente sino temporal. El foco se pone tanto sobre condiciones estructurales como coyunturales que van más allá de la triada de factores tradicionalmente considerados en las definiciones clásicas de pobreza energética (ingresos del hogar, precios de la energía y eficiencia energética de la vivienda).

De esta manera, la noción de vulnerabilidad energética resalta la importancia de cuestiones que previamente no han sido suficientemente consideradas, como las necesidades energéticas de hogares con diferente composición sociodemográfica, la falta de acceso a determinados vectores energéticos como la electricidad o el gas natural, o los cambios en las políticas de bienestar social, de fijación de precios de la energía o de promoción de la eficiencia energética en el sector residencial. Todos estos son elementos que determinan dinámicamente el esfuerzo que tienen que hacer los consumidores domésticos para cubrir las necesidades energéticas de sus hogares, y el grado de satisfacción que estos alcanzan como resultado.

Un tercer concepto relacionado, foco principal de interés de este capítulo, es el de la desigualdad energética. Inicialmente propuesto para analizar diferencias en los niveles de acceso a la energía a escala global, esta línea de trabajo ha puesto de manifiesto las diferencias sustanciales en el consumo de

energía por persona entre diferentes partes del mundo. Según estimaciones del International Institute for Applied System Analysis (IIASA), habitantes de países de la OCDE como Estados Unidos, Canadá, Australia y muchos Estados miembros de la UE consumen decenas de veces más energía al año que personas de países del Sur. Estas profundas disparidades se explican por diferencias en niveles de ingresos, producción y consumo, así como en estilos de vida y condiciones climatológicas (Pachauri y Rao, 2014). De hecho, se estima que el tercio de la población más rico aún consume dos tercios de toda la energía producida en el mundo, si bien se ha detectado una reducción en las cifras de desigualdad energética a escala global entre 1980 y 2010 (Lawrence *et al*., 2013). Estas diferencias necesariamente se trasladan a las cifras de emisiones de gases de efecto invernadero por persona. Según cálculos de Oxfam (2015), el 10% de mayor renta per cápita es responsable de casi la mitad de las emisiones del mundo derivadas del consumo individual de energía (es decir, sin considerar el gasto de energía llevado a cabo por el Gobierno o para inversiones), mientras que el 50% más pobre solo alcanza a emitir el 10% de ese total.

En Europa, una primera aproximación teórica y empírica es el análisis pionero llevado a cabo para Estados miembros de la UE por Dubois y Meier (2016) que se refiere a la desigualdad energética como el "hecho de que diferentes grupos de hogares no están afectados de igual manera" por condiciones de privación material relacionados con la energía doméstica. En este capítulo nos adherimos a esta perspectiva y la desarrollamos para el caso de España. Añadimos un elemento normativo explícito al considerar que el estudio de la desigualdad no consiste simplemente en una observación o confirmación de esas diferencias, sino en el reconocimiento –aunque no exploración en este caso– de las injusticias que explican la existencia de niveles desiguales de exposición a la pobreza energética.

10.3 Fuentes de datos y enfoque metodológico

España, como la práctica totalidad de los Estados miembros de la UE, a excepción del Reino Unido, no dispone de metodología oficial ni fuentes de información específicas para la medición de la pobreza y desigualdad energética. Sin embargo, sí que existen fuentes estadísticas de libre disposición en el Instituto Nacional de Estadística (INE) que pueden emplearse para producir indicadores aptos para estimar la intensidad de los fenómenos analizados y su evolución en el tiempo y obtener resultados desagregados.

Las dos fuentes de información estadística clave empleadas en el análisis empírico de este capítulo son: 1) los microdatos de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) para el periodo 2006-2014; y 2) los microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) para el periodo 2006-2014. Además, se han obtenido de Eurostat resultados agregados de la EU Survey on Income and Living Conditions (EU-SILC), de la que la ECV forma parte, para comparar la incidencia de indicadores basados en percepciones y declaraciones del hogar en España con el resto de los países de la UE. También se han utilizado los módulos específicos de condiciones de la vivienda de la ECV de 2007 y 2012 para el indicador de confort térmico en el verano. Estos módulos están solo disponibles para los dos años mencionados. Estas fuentes de datos han permitido producir estimaciones basadas tanto en el

enfoque de gastos e ingresos como en el de percepciones y declaraciones del hogar.

El caso de aplicación más conocido del enfoque de gastos e ingresos es el indicador oficial del Reino Unido entre 2001 y 2012, basado en la propuesta original de Boardman (1991), según la cual un hogar se encontraba en pobreza energética si tenía que destinar el 10% de sus ingresos netos (aproximadamente el doble de la mediana del gasto en energía por hogar en el Reino Unido en el momento que fue propuesto este indicador) para mantener un nivel de confort térmico adecuado. Tras la reevaluación llevada a cabo por el denominado "informe Hills" (Hills, 2012), esta metodología de medición fue sustituida por el denominado indicador *low income-high costs* (LIHC), que en la actualidad constituye la definición oficial de pobreza energética en Inglaterra y Gales. Posteriormente se han desarrollado enfoques alternativos basados en el principio de que alcanzar un cierto nivel de gastos energéticos en el hogar es problemático: 1) si estas cantidades resultan desproporcionadas respecto a sus ingresos, o 2) si detraen tantos recursos del presupuesto familiar como para que sus ingresos caigan por debajo de un cierto umbral, como puede ser la línea de pobreza monetaria o la renta mínima. Tal es el caso del indicador basado en el *minimum income standard* y del indicador *after cost fuel poverty* (Heindl, 2015; Moore, 2012; Romero *et al*., 2014). A pesar del carácter objetivo de los datos de partida, este enfoque conduce a estimaciones de tasas de pobreza energéticas muy diferentes (para una misma muestra) en función de los umbrales empleados, lo que implica una cierta arbitrariedad en las decisiones tomadas por el analista. Tiene la ventaja, por otra parte, de tratarse de un enfoque que considera todos los usos de la energía doméstica.

Los microdatos de la EPF se han utilizado para el cálculo de tres tipos diferentes de indicadores basados en gastos e ingresos, descritos en el Anexo 1. Para su cálculo, los ingresos y gastos en energía se expresan en unidades equivalentes: los ingresos se corrigen con la escala de equivalencia modificada OCDE (OECD, 2013), mientras que los gastos en energía se expresan en unidades equivalentes según los factores de la metodología LIHC (DECC, 2015), obtenidos específicamente para España. Este procedimiento permite comparar los gastos y los ingresos de hogares con diferente tamaño y composición sociodemográfica al presentar resultados por persona equivalente. Detalles y cautelas adicionales sobre el tratamiento de datos de gastos e ingresos pueden consultarse en el informe *Pobreza, vulnerabilidad y desigualdad energética: nuevos enfoques de análisis* (Tirado Herrero *et al*., 2016). Además, se ofrecen también resultados como el gasto energético equivalente por persona y metro cuadrado de vivienda.

Por su parte, el enfoque basado en percepciones y declaraciones de hogares, propuesto inicialmente por los investigadores irlandeses Jonathan Healy y John Clinch (Healy y Clinch, 2002; Healy, 2004), trata de descubrir de forma directa condiciones asociadas a la pobreza energética tal y como son percibidas y declaradas por una muestra representativa de hogares encuestados. En muchas ocasiones se aplican a partir de los microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida de Eurostat, y más en concreto de preguntas que buscan saber si un hogar es capaz de mantener su vivienda a una temperatura adecuada, si tiene retrasos en el pago de recibos o si su vivienda tiene alguna deficiencia relacionada con la pobreza energética (goteras, pudrición o humedades). Su carácter subjetivo es la principal limi-

tación, ya que se desconoce cómo entienden o responden a la misma pregunta hogares con diferentes características y en diferentes contextos temporales y socioculturales. Con todo, sigue siendo el único enfoque que permite comparar entre países de la Unión Europea.

Por último, el análisis de precios de la energía del apartado 10.4.2. se ha basado en datos de los precios de gas natural y electricidad para un consumidor doméstico promedio[2] obtenidos de la página web de Eurostat. Para las comparaciones entre Estados miembros se han utilizado unidades de paridad de poder adquisitivo (*Purchasing Power Standards*, o PPS). Se trata de una unidad teórica basada en el euro calculada por Eurostat para comparar el precio de bienes y servicios en Estados miembros de la UE con diferentes niveles de precios y salarios. Una unidad PPS permitiría comprar la misma cantidad de bienes y servicios en cualquier país de la UE. Se trata, en cualquier caso, de precios corrientes, no corregidos por la tasa de inflación.

10.4. Pobreza energética en España: tendencias recientes

10.4.1. Indicadores en el periodo 2006-2014

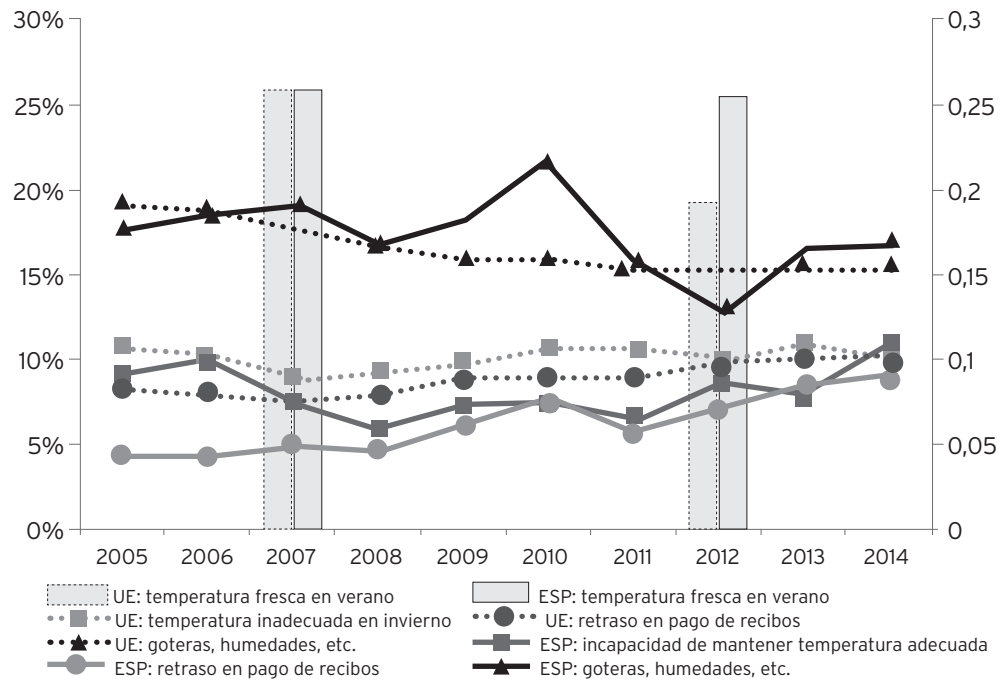
Los resultados agregados de la encuesta EU-SILC permiten comparar España con el resto de la Unión Europea. La unidad en que se expresan estos valores es el porcentaje de personas afectadas (y no de hogares, como es habitual), ya que así es como se presentan los resultados agregados hechos públicos por Eurostat.

Como se puede observar en el Gráfico 1, los indicadores basados en percepciones y declaraciones de hogares para España están en líneas generales por debajo o en línea con del promedio de la UE. Al desagregar por Estados miembros el indicador de incapacidad de mantener la vivienda a una temperatura adecuada (Gráfico 2) queda claro que España se encuentra en condiciones sustancialmente mejores que otros países del sur y el este de la UE como Bulgaria, Grecia, Portugal o Lituania. Pero también que existen países europeos, incluso de regiones frías como Suecia, Finlandia o Países Bajos, en los que un porcentaje mínimo de personas se encuentran expuestas a esta condición. Estos resultados sugieren la importancia de factores institucionales y de calidad del parque de viviendas, y no tanto de los climáticos, en la aparición de la pobreza energética.

Descendiendo a escala estatal, la pobreza energética es una realidad que afecta a una proporción significativa, aunque no mayoritaria, de hogares residentes en España. A pesar de la disparidad de resultados entre indicadores que arrojan tasas de afección sustancialmente diferentes en función del enfoque y los supuestos utilizados, como puede verse en la Tabla 1, se puede afirmar que la cifra total de personas sufriendo condiciones asociadas a la pobreza energética es del orden de millones. Los valores recogidos son también indicativos de la elevada dependencia de los resultados respecto de los diferentes enfoques metodológicos y supuestos de cálculo empleados, lo que subraya la conveniencia de considerar diferentes métodos antes que un indicador único.

2 Definidos como consumo de entre 2500 y 5000 kWh al año para electricidad y de entre 20 GJ y 200 GJ para gas natural.

GRÁFICO 1. Porcentaje de personas que no pueden permitirse mantener su vivienda con una temperatura adecuada, con retrasos en el pago de recibos (calefacción, electricidad, gas, agua, etc.), con presencia de goteras, humedades o podredumbre en su vivienda y que no pueden mantener una temperatura fresca en verano, para la UE-27 y España en el periodo 2005-2014.

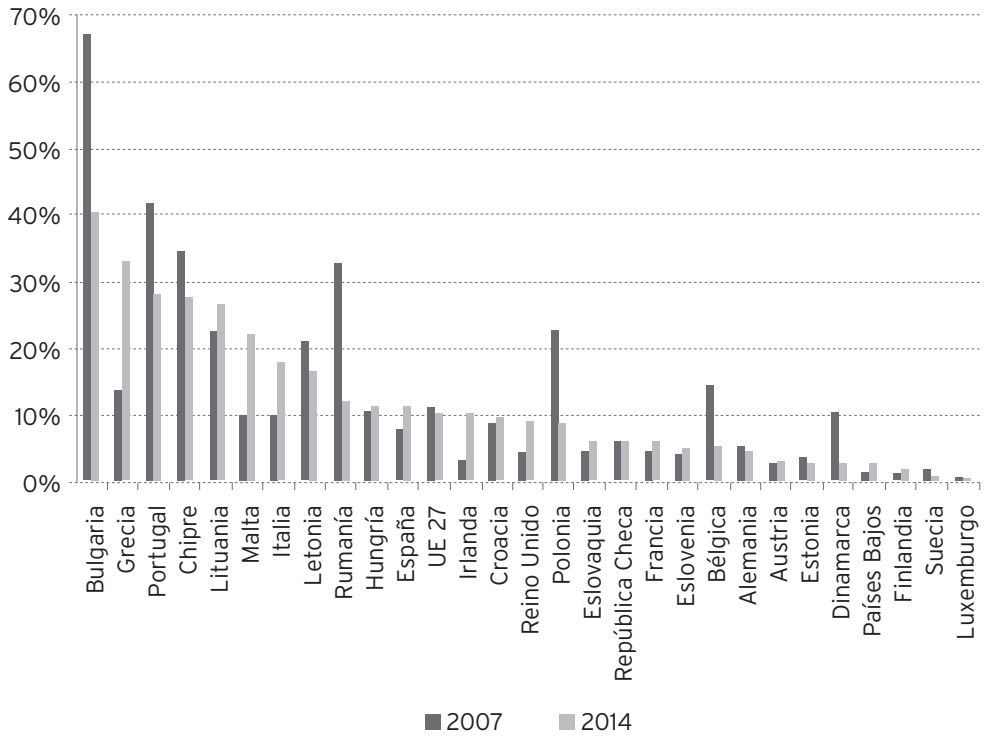


Fuente: elaborado por ACA con datos de EU-SILC, Eurostat.

La evolución de los diferentes indicadores en el periodo 2006 a 2014 muestra divergencias entre los basados en percepciones y declaraciones del hogar (Gráfico 3) y los basados en gastos e ingresos (Gráfico 4 y Gráfico 5).

Tanto el porcentaje de hogares incapaces de mantener su vivienda a una temperatura adecuada como con retrasos en el pago de las facturas de suministros básicos (energía, agua, comunidad, etc.) mantienen su tendencia al alza de forma sostenida hasta 2014 (Gráfico 3). De hecho, 2014 fue el primer y único año en toda la serie de datos disponibles en el que el porcentaje de personas en España que se declaraban incapaces de mantener su vivienda a una temperatura adecuada durante los meses fríos (11,1%) superó el promedio de la UE (10,2%). Estas cifras indican un empeoramiento de la situación a pesar de las mejoras en factores macroeconómicos clave como la tasa de crecimiento y la tasa de paro y ocupación registradas en 2013 y 2014. Es también significativo el incremento ocurrido en el porcentaje de personas que viven en un hogar con retraso en el pago de facturas de suministros básicos, que alcanzó la cifra de 9,2% (8% de hogares) en 2014 (frente al promedio de 9,9% de personas afectadas en la UE en ese mismo año). Como en el caso del indicador de falta de confort térmico, se trata de un dato récord en toda la serie que se inicia en el año 2004. La evolución algo errática del

GRÁFICO 2. Porcentaje de personas que no pueden permitirse mantener su vivienda con una temperatura adecuada en los meses fríos para los países de la UE27 para los años 2007 y 2014



Fuente: elaborado por ACA con datos de EU-SILC, Eurostat.

porcentaje de hogares en viviendas con goteras, humedades y podredumbre no tiene una explicación clara más allá del hecho de que se trata de un indicador que, tal y como está planteada como pregunta en la ECV, es problemático de interpretar porque puede referirse a realidades domésticas muy dispares, una parte de las cuales no se corresponde con situaciones de pobreza energética. No se incluye por tanto en el análisis de desigualdad planteado en los apartados siguientes.

En contraste, prácticamente todos los indicadores basados en gastos e ingresos alcanzaron un máximo en 2012 para registrar un descenso moderado en 2013 y 2014 (Gráfico 4 y Gráfico 5). Esta tendencia a la baja se explica no por una mejora en la renta de los hogares, ya que la mediana de los ingresos sigue claramente estancada por debajo del máximo alcanzado en 2008, sino por una reducción en el gasto en energía de los hogares (Gráfico 6 y Gráfico 7). Razones posibles para esta caída en el gasto pueden ser que los inviernos de 2013 y 2014 no fueran especialmente fríos, así como una cierta estabilización detectada en los precios de la energía sumadas a pautas consolidadas de moderación en el consumo de energía doméstica iniciadas en 2008 (Ministerio de Industria, Energía y Turismo, 2015). Se plantea así la duda sobre en qué medida esta reducción en el gasto mediano se debe a una reducción en el consumo de hogares vulnerables, con dificultades crecientes para pagar la energía que necesitan. El aumento de la proporción de hogares incapaces de mantener

TABLA 1. Resumen de resultados de los indicadores de pobreza energética calculados a partir de las metodologías recogidas en el Anexo 1 (España 2014)

Indicador	Porcentaje de hogares	Número de personas (millones)
Indicadores basados en percepciones y declaraciones del hogar		
Incapacidad de mantener la vivienda a una temperatura adecuada en la estación fría	11%	5,1
Retraso en el pago de facturas	8%	4,2
Goteras, humedades o podredumbre en el hogar	17%	7,8
Indicadores basados en gastos e ingresos del hogar		
Porcentaje de gastos en energía sobre ingresos anuales		
Más del 5%	45%	20,7
Más del 10%	15%	6,7
Más del 15%	6%	2,6
Más del 20%	3%	1,2
Metodología oficial del Reino Unido: *low income-high costs* (LIHC)	10%	4,9
Enfoque basado en el ingreso mínimo aceptable (*minimum income standard* [MIS])		
Promedio de renta mínima de inserción de todas las comunidades autónomas (MIS1): 417 euros en 2014	7%	4,7
Renta mínima de inserción más elevada de las comunidades autónomas (MIS2): 666 euros en 2014	21%	12,1
Umbral máximo definido para comparación (MIS3): 802 euros en 2014	31%	17,1

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF y ECV.

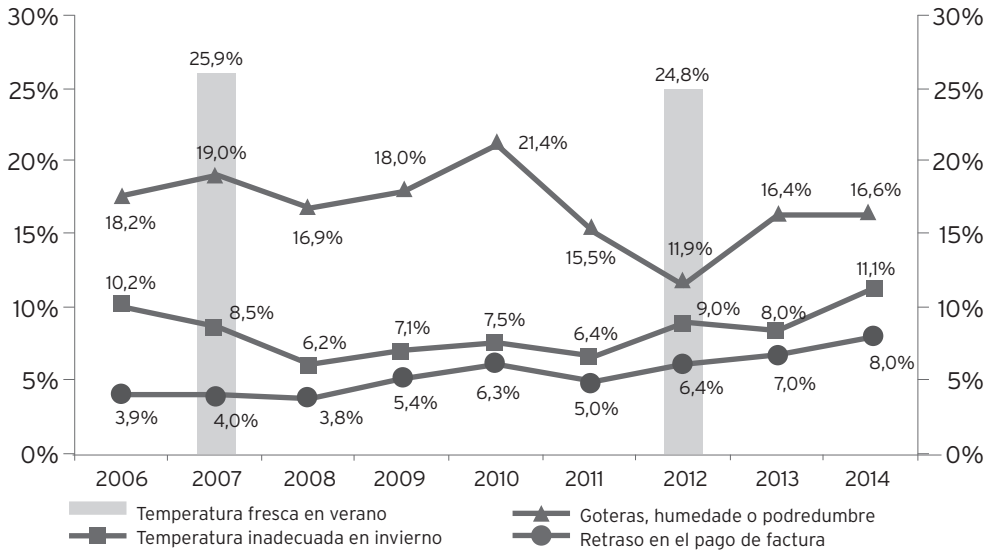
una temperatura adecuada y con retraso en el pago de las facturas de suministros básicos observados en el Gráfico 3 apuntarían en esa dirección.

Esta interpretación de la evolución de las tasas de pobreza energética se hace fundamentalmente desde la perspectiva de la crisis económica como factor de carácter coyuntural. Sin embargo, puede argumentarse que la pobreza energética no es solo efecto de la caída en los niveles de ingresos familiares, producción y consumo, sino que junto a las causas coyunturales a las que se dedica el siguiente apartado tiene causas estructurales, previas al año 2008. Entre ellas pueden contarse los bajos niveles de eficiencia energética del parque de viviendas de España y las persistentes condiciones de desigualdad y pobreza y privación material experimentadas por muchos hogares españoles incluso en los años de bonanza inmediatamente anteriores a la recesión (Tirado Herrero y Jiménez Meneses, 2016).

10.4.2. Factores coyunturales clave: precios de la energía doméstica

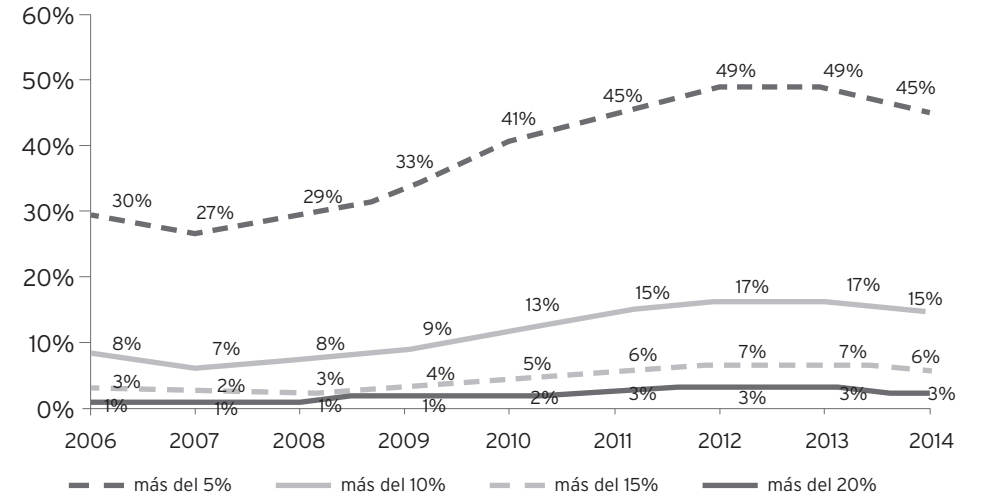
Se considera que, junto con la caída de los ingresos de los hogares, los precios de la energía son un factor clave para entender la evolución reciente de las cifras de pobreza energética en España. Este cambio en los precios en nuestro país se ha analizado para el periodo 2008-2014 tomando como referencia lo ocurrido en el conjunto de la UE. Para ello, se han representado,

GRÁFICO 3. Porcentaje de hogares que no pueden permitirse mantener su vivienda con una temperatura adecuada en invierno, una temperatura fresca en verano, con retrasos en el pago de recibos (calefacción, electricidad, gas, agua, etc.), con presencia de goteras, humedades o podredumbre en su vivienda y que no pueden mantener una temperatura fresca en verano, para España en el periodo 2006-2014



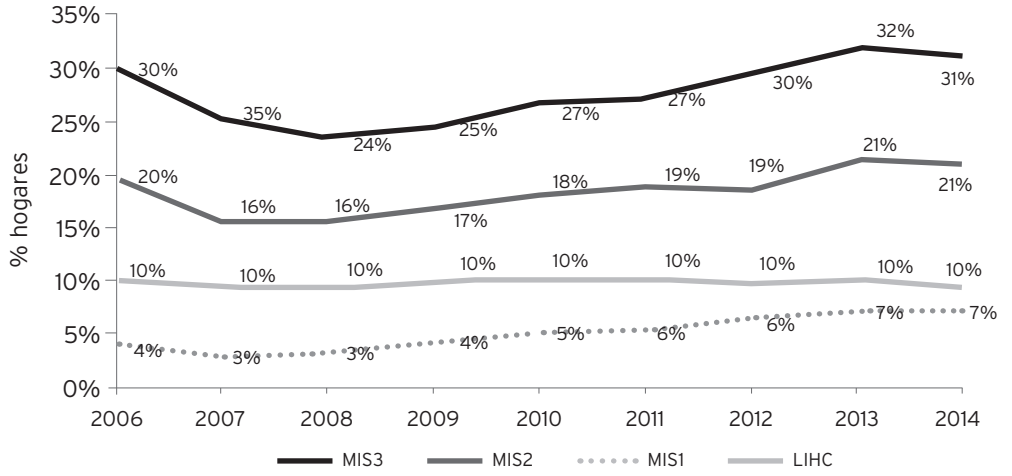
Fuente: elaboración propia a partir de microdatos ECV.

GRÁFICO 4. Porcentaje de hogares que destinan más de un determinado porcentaje de sus ingresos a gastos en energía doméstica, España 2006-2014



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

GRÁFICO 5. Porcentaje de hogares en pobreza energética según indicadores LIHC y MIS (para tres umbrales de ingreso mínimo aceptable, MIS1, MIS2 y MIS3), España 2006-2014



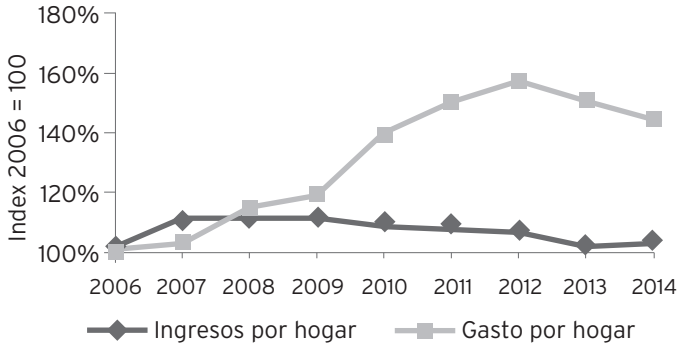
Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

en primer lugar, la evolución de los precios en España con el promedio de la UE-28 y los dos Estados miembros con el coste por kWh más elevado y reducido de toda la UE (Hungría y Finlandia para la electricidad, Bulgaria y Reino Unido para el gas natural). Además, por otro lado, se ha estimado el porcentaje de incremento ocurrido entre 2008 y 2014 en el precio de estas dos formas de energía doméstica. Aunque son las más comúnmente utilizadas por los hogares europeos, la comparación es tan solo parcial, porque no considera otros combustibles y vectores energéticos como el gas butano o el gasóleo, importantes en determinados segmentos de usuarios en España, o los combustibles sólidos y la calefacción de distrito, que son frecuentes en Europa del Este.

Como se puede ver en el Gráfico 8 y en el Gráfico 9, el precio del gas natural y la electricidad en España han experimentado un incremento bastante más acusado que el ocurrido para el conjunto de la Unión Europea entre 2008 y 2014. Como consecuencia de ello, en 2014 los consumidores españoles pagaban el gas natural al tercer precio –expresado en unidades de paridad de poder de compra o PPS– más alto (0,095 PPS/kWh) y la cuarta electricidad más cara de la UE (0,25 PPS/kWh).

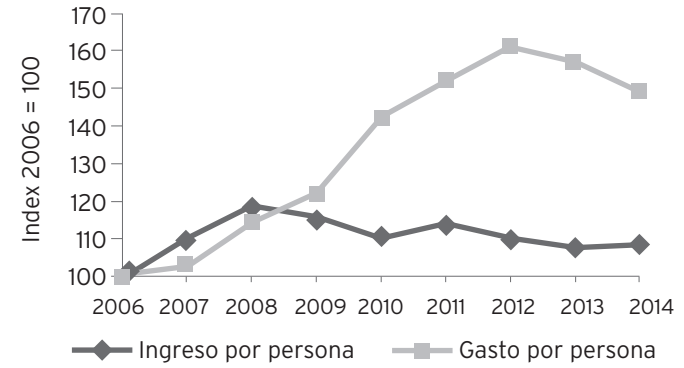
El incremento acumulado de precios PPS registrado entre 2008 y 2014 se presenta en el Gráfico 10 y el Gráfico 11. España está de nuevo entre los países donde los consumidores tuvieron que asumir un mayor aumento en el coste unitario de gas (72%) y electricidad (79%), medido en unidades de paridad de poder de compra (PPS). Estos incrementos también se reflejaron en precios expresados en euros, obtenidos de la misma fuente (Eurostat). El precio del gas pasó de 5,75 a 9,59 céntimos de euro por kWh, entre principios de 2008 y finales de 2014 (un aumento del 67%). En el mismo periodo, el precio del kWh eléctrico pasó de 13,66 a 23,67 céntimos de euro (un aumento del 73%). Nótese que se trata de precios corrientes (no corregidos por la inflación), tanto en euros como en PPS, por lo que el impacto en términos reales sobre la capacidad de

GRÁFICO 6. Evolución de la mediana de ingresos y gastos en energía doméstica por hogar, España 2006-2014



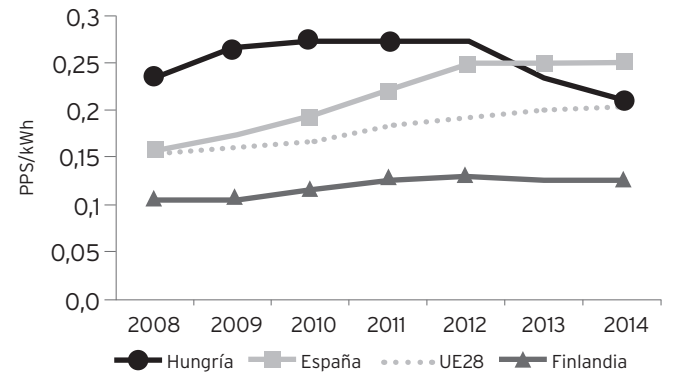
Fuente: elaboración propia a partir EPF, INE.

GRÁFICO 7. Evolución de la mediana de ingresos y gastos en energía doméstica por persona equivalente, España 2006-2014



Fuente: elaboración propia a partir EPF, INE.

GRÁFICO 8. Precios de la electricidad para el consumidor doméstico promedio en unidades de paridad de poder de compra (PPS/kWh), España frente a la UE-28, Finlandia y Hungría, 2008-2014



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

compra de los hogares fue diferente (probablemente menor) de lo indicado por estas cifras no deflactadas.

10.5. Desigualdad energética: una mirada a las cifras de consumo y pobreza energética desde el punto de vista de la equidad social

10.5.1. Desigualdades por niveles de poder adquisitivo

La primera aportación al análisis empírico en este capítulo consiste en proponer una exploración de los principales indicadores de pobreza energética desagregados por decilas de renta. De esta manera se pretende observar de forma empírica el concepto de desigualdad energética utilizado hasta la fecha para referirse a las diferencias en el consumo per cápita de energía entre países y regiones del mundo. El objetivo es explorar cómo se comportan hogares con diferente poder adquisitivo en relación con las variables e indicadores clave utilizados para cuantificar la pobreza energética en este informe.

Este análisis comparativo por renta presenta resultados de los años 2007 y 2014 con el fin de visualizar posibles incrementos en la desigualdad energética en dicho periodo. En los gráficos se representan promedios para cada decila de renta.

Las primeras diferencias importantes se advierten en los indicadores subjetivos basados en los microdatos de la ECV. Como puede verse, las tres medidas reflejan un gradiente más o menos pronunciado por decilas de renta. El análisis temporal muestra que el indicador de retraso en el pago de las facturas de suministros básicos es el que mayor incremento en la desigualdad

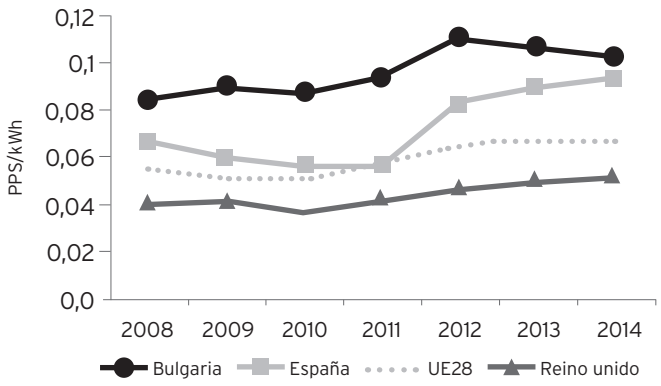
registra entre 2007 y 2014. Así, el porcentaje de hogares afectados por esta circunstancia en la decila de renta más baja pasó del 10% al 25% entre 2007 y 2014, mientras que la incidencia de este indicador en las decilas de renta más elevadas prácticamente no experimentó cambios en el mismo periodo. La desigualdad también aumentó para el indicador de falta de confort térmico entre 2007 y 2014 (Gráfico 12).

Los microdatos de la ECV analizados también permiten una desagregación del indicador de retraso en el pago de recibos en los suministros del hogar, diferenciando aquellos hogares con un solo retraso de aquellos con dos o más retrasos. Esta información está disponible solo a partir del año 2008. Como se puede observar en el Gráfico 13, el incremento ocurrido entre 2008 y 2014 puede atribuirse casi exclusivamente a la fracción de hogares con dos o más retrasos, que casi se triplicó en ese periodo (del 2,4% al 6,1%). Por su parte, el porcentaje de hogares con un solo retraso se incrementó ligeramente desde el 1,4% hasta el 1,9%.

Esta diferencia tan contrastada puede estar mostrando en primer lugar diferentes intensidades en este aspecto de la pobreza energética. Pero quizás es también indicativo de un incremento en la desigualdad en la capacidad de pago de suministros básicos de la vivienda desde el inicio de la crisis, con excepción del año 2011. De acuerdo con esta hipótesis, existiría un grupo de hogares más vulnerables –previsiblemente con menores niveles de ingresos– y cada vez más numeroso incapaz de hacer frente a los recibos de la vivienda y por tanto en riesgo de desconexión de suministros básicos.

Por el lado de gastos e ingresos, el Gráfico 14 muestra cómo el gasto en energía por persona equivalente y metro cuadrado de vivienda es relativamente similar entre hogares de diferente poder adquisitivo (especialmente en 2007). Sin embargo, el esfuerzo que tienen que hacer los hogares con niveles de ingresos más bajos para pagar esa cantidad de energía (medido como porcentaje de los ingresos) es bastante diferente. El resultado es que los hogares de rentas bajas consumen menos energía, pero tienen que destinar una mayor parte de sus ingresos para poder pagarla. Así, en 2014, el gasto en energía doméstica de un hogar de la decila de renta más elevada era de 9 euros por metro cuadrado y persona equivalente, para lo que tenía que dedicar tan solo el 3% de sus ingresos anuales. En el mismo año, el hogar de la decila de renta más baja gastaba 6 euros por metro cuadrado y persona equivalente, lo que le suponía un esfuerzo del 12% de sus ingresos. En la práctica esto significa que los hogares con menos ingresos tienen que hacer un esfuerzo cuatro veces superior al de los hogares más pudientes para conseguir un gasto de energía por persona equivalente y metro cuadrado que es un tercio menor.

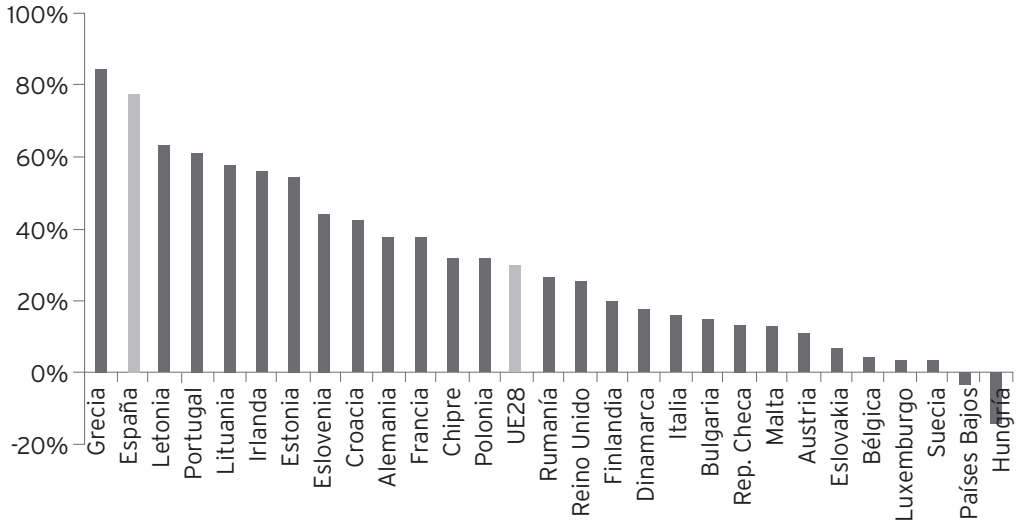
GRÁFICO 9. Precios del gas natural para el consumidor doméstico promedio en unidades de paridad de poder de compra (PPS/kWh), España frente a la UE-28, Bulgaria y Reino Unido, 2008-2014



Sin datos para Grecia, Chipre, Malta y Suecia.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

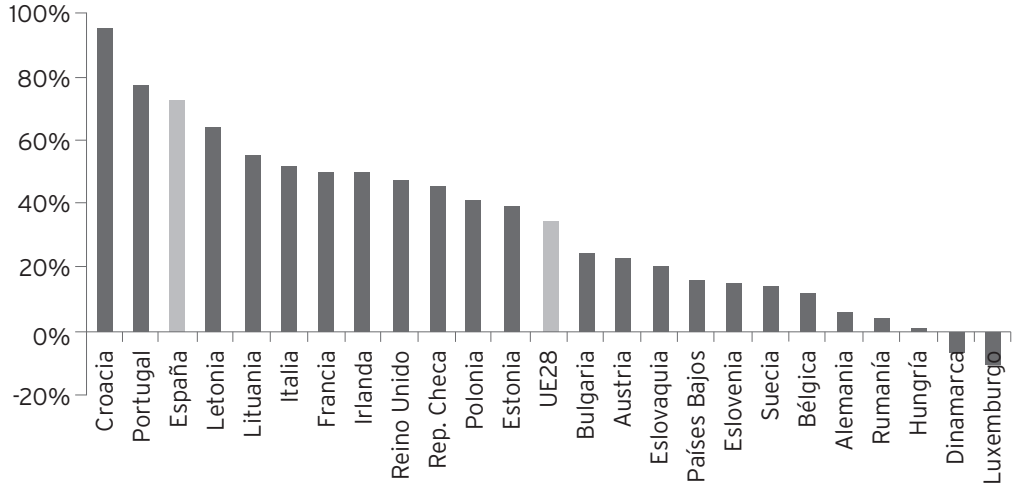
GRÁFICO 10. Porcentaje de incremento del precio de la electricidad para el consumidor doméstico promedio medido en unidades de paridad de poder de compra (PPS/kWh), para todos los Estados miembros de la UE-28, 2008-2014



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

El Gráfico 14 también sugiere un incremento en la desigualdad energética entre 2007 y 2014: puede verse que el gasto por persona equivalente y metro cuadrado ha aumentado más rápido en las decilas superiores de renta, mientras que las decilas inferiores han visto crecer la carga que suponen los gastos en energía sobre sus ingresos. Es decir, los hogares con rentas más altas han sido capaces de aumentar su gasto energético más fácilmente que el resto en ese periodo.

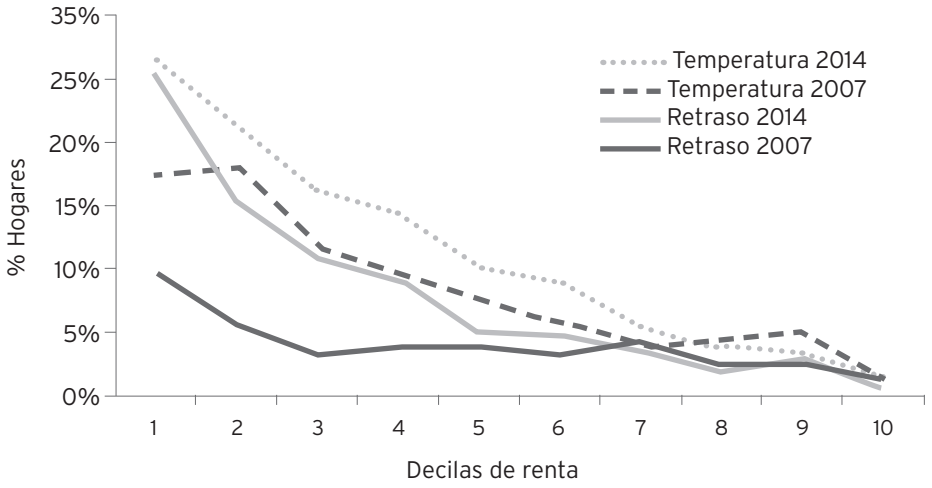
GRÁFICO 11. Porcentaje de incremento del precio del gas natural para el consumidor doméstico promedio medido en unidades de paridad de poder de compra (PPS/kWh), para todos los Estados miembros de la UE-28, 2008-2014



Sin datos para Grecia, Chipre, Malta y Suecia.

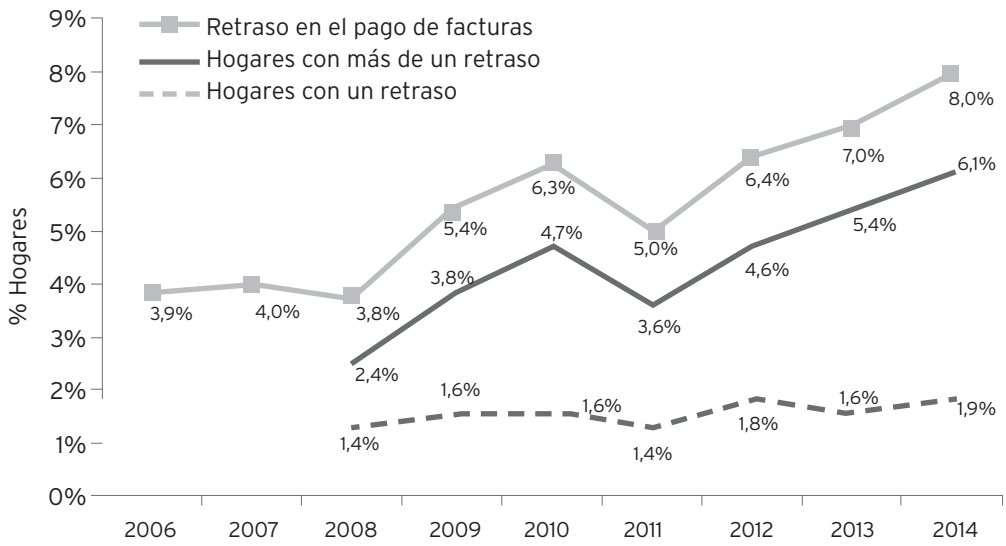
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

GRÁFICO 12. Porcentaje de hogares afectados según indicadores ECV: incapaces de mantener una temperatura adecuada en la estación fría, con retraso en el pago de facturas de suministros básicos, y con goteras humedades y podredumbre, por decilas de renta, España 2007 y 2014



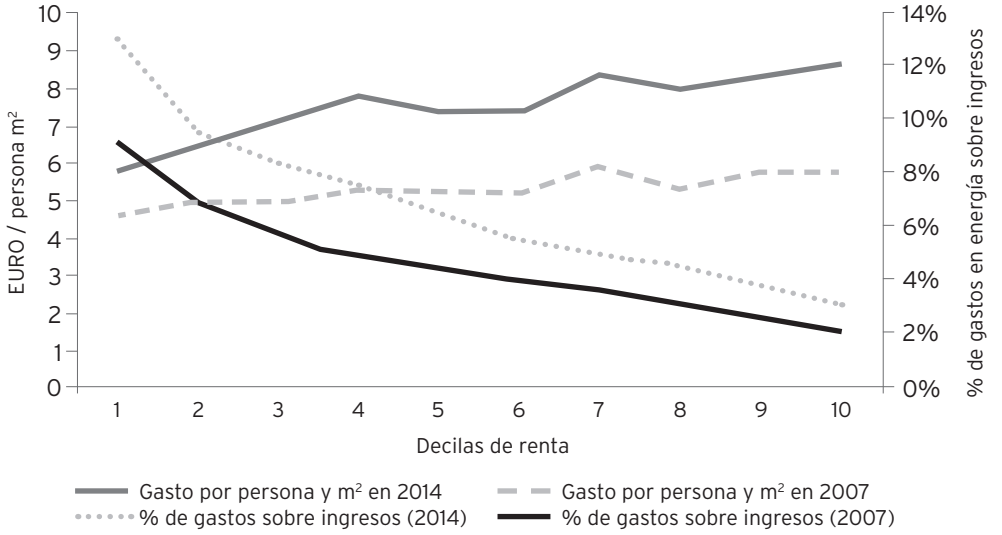
Fuente: elaboración propia a partir de microdatos ECV.

GRÁFICO 13. Porcentaje de hogares con retrasos en el pago de recibos (calefacción, electricidad, gas, agua, etc.), valor total y desagregado por número de retrasos en el año, para España en el periodo 2006-2014



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos ECV.

GRÁFICO 14. Gasto en energía doméstica por persona equivalente y metro cuadrado de vivienda, y porcentaje de gastos en energía doméstica sobre ingresos anuales, por decilas de renta, España 2007 y 2014

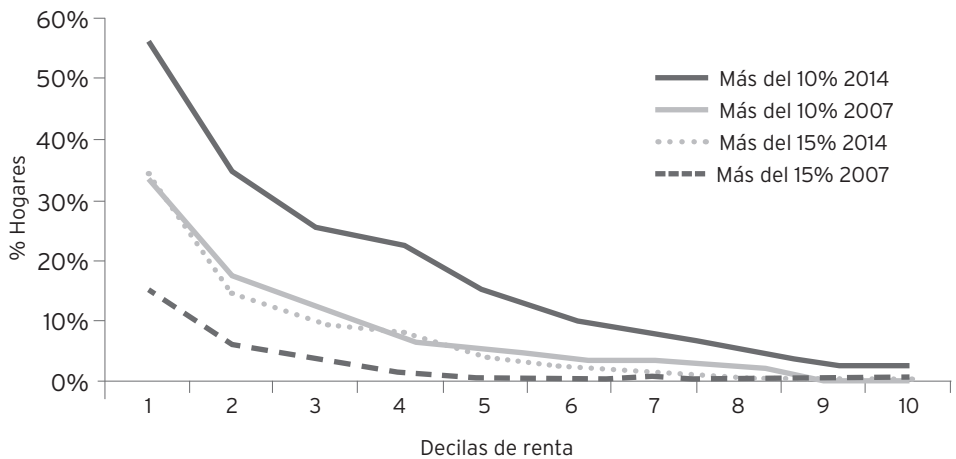


Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

Los indicadores basados en gastos e ingresos del hogar presentan en líneas generales un gradiente de renta más acusado que los indicadores subjetivos de la ECV. De esta manera, no existen prácticamente casos de pobreza energética más allá de la decila 6. Especialmente restrictivo es el indicador MIS1, que es el seleccionado como indicador clave de pobreza energética por Romero *et al.* (2014) y que se concentra exclusivamente en las cuatro decilas más bajas, al contrario que el resto de indicadores.

Por último, cabe destacar que tanto en el indicador LIHC como en el MIS (ver

GRÁFICO 15. Porcentaje de hogares que gastan más del 10 y el 15% de sus ingresos anuales en energía doméstica, por decilas de renta, España 2007 y 2014



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

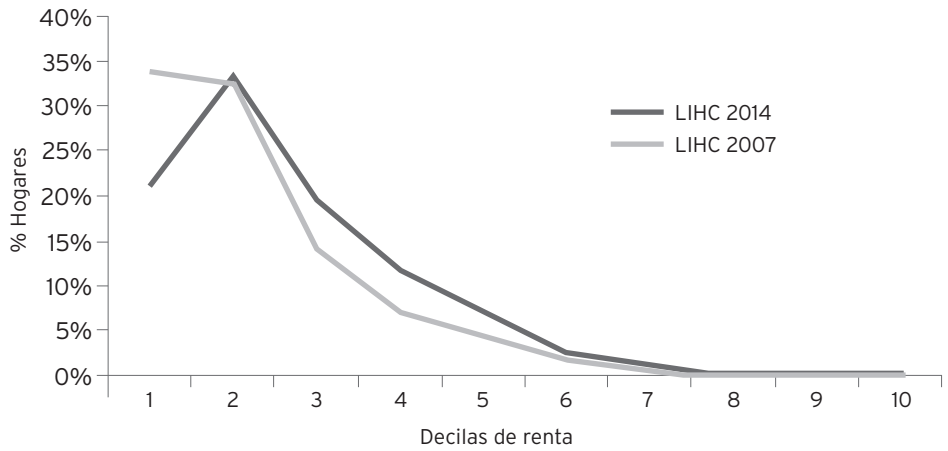
Anexo 1) se detecta una anomalía en la primera decila de renta en 2014, que arroja porcentajes de hogares afectados por debajo de las de la decila dos. Puede deberse a hogares que dejan de usar energía o utilizan muy poca en el 10% de ingresos más bajo y que podrían por tanto calificarse como falsos negativos. Se trataría de hogares en pobreza energética severa que desaparecen de las estadísticas por causa, precisamente, de su nivel tan reducido de consumo energético (Gráficos 15-17).

Una tendencia general indicada por este análisis es que no todos los indicadores están igualmente distribuidos por decilas de renta, aunque hay algunos como el LIHC que prácticamente se concentra en las cuatro primeras decilas de renta. Estos resultados evidencian que la relación entre pobreza monetaria y privación energética está lejos de ser biunívoca, y que puede haber hogares por encima del umbral de la pobreza monetaria que se encuentren en situación de pobreza energética, y viceversa. Los hogares con menos recursos monetarios tienen una mayor probabilidad de estar en pobreza energética, y sin duda tener bajos ingresos es un factor importante de vulnerabilidad, pero esto no implica que unidades familiares con ingresos medios o por encima de la media no experimenten condiciones asociadas a la pobreza energética como las descritas por los indicadores ECV, o puedan ser clasificadas como tales por los indicadores EPF.

10.6. Análisis por características sociodemográficas del hogar

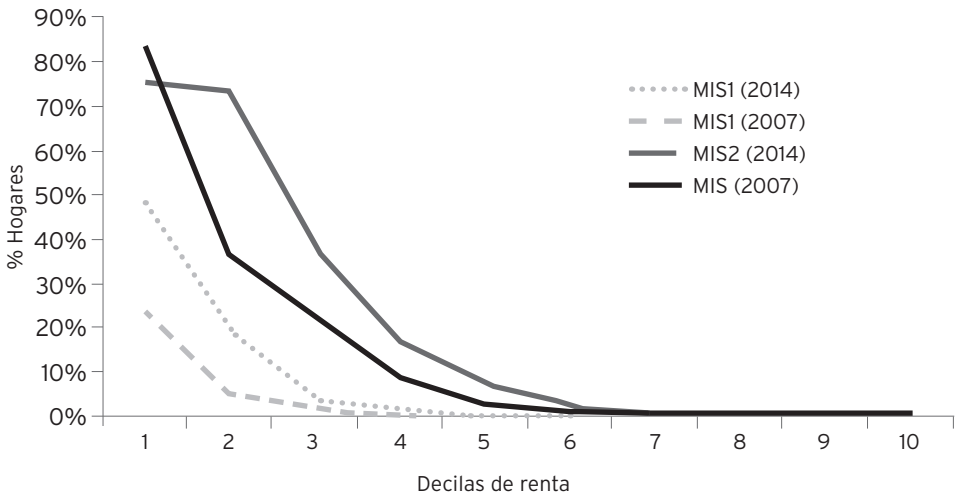
Un análisis comparativo de los indicadores de pobreza energética desagregados por las características sociodemográficas del hogar descubre también gradientes de desigualdad energética significativos. En estrecha relación con la variable ingresos, se detecta un gradiente muy marcado para los indicadores basados en gastos e ingresos según el cual cuanto menor es el nivel educativo alcanzado por la persona principal del hogar, mayor es el valor del indicador de pobreza energética (Tabla 2).

GRÁFICO 16. Porcentaje de hogares en pobreza energética según el indicador LIHC, por decilas de renta, España 2007 y 2014



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

GRÁFICO 17. Porcentaje de hogares en pobreza energética según el indicador MIS1 y MIS2, por decilas de renta, España 2007 y 2014



Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

Esta correspondencia es esperable ya que, por una parte, un bajo nivel educativo va asociado en muchos casos a las personas de mayor edad (generaciones de adultos con reducidos niveles de escolarización en su infancia y juventud), que además suelen habitar en el parque de viviendas más antiguo y en peores condiciones. Además, este segmento poblacional tiene una menor capacidad de generación de ingresos y está sujeta a otras fuentes de vulnerabilidad como una supuesta mayor dificultad para tomar decisiones relacionadas con el consumo de energía, como el cambio de contrato o de compañía suministradora. Con todo, debe tenerse mucho cuidado con la caricaturización de los hogares en pobreza energética como incapaces de un uso adecuado de la energía en el hogar. Su propia situación genera precisamente las condiciones para que estos hogares hagan un uso muy cuidadoso de la energía doméstica, en función de sus capacidades.

Otro factor estrechamente relacionado con el nivel adquisitivo de los hogares es la fuente principal de ingresos y la situación laboral de la persona principal, que se confirman como factores de vulnerabilidad. Los hogares en paro y que dependen del subsidio de desempleo u otras prestaciones tienen mayor probabilidad de estar en pobreza energética según indicadores EPF y ECV. En hogares con empleo, hay también una mayor incidencia de pobreza energética en presencia de contratos eventuales o temporales en comparación con contratos fijos de duración indefinida (Tabla 3 y Tabla 4).

Desagregados por categorías de estado civil, el subgrupo de hogares cuya persona principal está viuda, separada o divorciada presenta una mayor incidencia de pobreza energética según indicadores EPF (Tabla 5). Al analizar según el tipo de hogar se observa una incidencia mayor en hogares con familias numerosas (dos adultos con tres o más niños dependientes), en aquellas familias monoparentales en las que un adulto tiene a su cargo, al menos, un niño dependiente, o en hogares con personas mayores. Ocurre lo mismo con

TABLA 2. Porcentaje de hogares en pobreza energética según indicadores EPF seleccionados, por nivel de estudios terminados de la persona principal, España 2014

Categorías de desagregación	>10%	>15%	LIHC	MIS2
Nivel de estudios terminados				
No sabe leer o escribir	**31%**	**12%**	**15%**	**36%**
Sabe leer y escribir, pero no estuvo escolarizado el periodo completo de educación obligatoria	**23%**	**10%**	**11%**	**25%**
Estudios secundarios de primera etapa con o sin título (graduado en ESO, graduado escolar o equivalente, bachiller elemental, certificado de escolaridad)	**19%**	**8%**	**12%**	**28%**
Bachiller, BUP, bachiller superior, COU, PREU	**14%**	**5%**	**11%**	**24%**
FP de grado medio, FPI, oficialía industrial o equivalente, otros estudios de grado medio	12%	4%	10%	23%
FP de grado superior, FPII, maestría industrial o equivalente	9%	3%	7%	17%
Diplomatura, ingeniería técnica o equivalente	7%	2%	4%	9%
Grado universitario	8%	0%	5%	9%
Licenciatura, ingeniería o equivalente	7%	2%	5%	9%
Máster oficial universitario, especialidades profesionales asimilables (MIR, FIR, etc.)	5%	2%	4%	3%
Doctorado	4%	3%	3%	4%

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos de las EPF.

TABLA 3. Porcentaje de hogares en pobreza energética según indicadores EPF seleccionados, por fuente principal de ingresos y tipo de contrato laboral, España 2014

Categorías de desagregación	>10%	>15%	LIHC	MIS2
Fuente principal de ingresos				
Cuenta propia	16%	6%	11%	24%
Cuenta ajena	8%	2%	8%	20%
Pensiones contributivas	19%	8%	8%	14%
Desempleo	**39%**	**20%**	**24%**	**59%**
Otras prestaciones	**50%**	**27%**	**22%**	**74%**
Rentas del capital y la propiedad	26%	11%	11%	24%
Otros ingresos regulares	**44%**	**25%**	**17%**	**49%**
Tipo de contrato				
Indefinido	10%	3%	7%	15%
Eventual/temporal	22%	10%	**15%**	**42%**
Sin contrato	**30%**	**13%**	14%	**42%**

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

TABLA 4. Incidencia de condiciones asociadas a la pobreza energética según indicadores ECV, actividad de la persona principal y tipo de contrato, España 2014

Categorías de desagregación	Temperatura inadecuada	Retraso en facturas
Actividad de la persona principal		
Trabajando	8%	7%
Parado	**24%**	**21%**
Jubilado	8%	3%
Otra clase de inactividad económica	**14%**	7%
Tipo de contrato		
Contrato fijo de duración indefinida	8%	5%
Contrato temporal de duración determinada	**19%**	**16%**

La desagregación por tipo de contrato se refiere a la submuestra de hogares con empleo.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

los hogares en los que la persona principal ha nacido fuera de España, especialmente en un país que no es Estado miembro de la UE o del resto del mundo (Tabla 6).

Se detectan también diferencias por condiciones de salud declaradas, que indican que el subgrupo de hogares con alguna persona con mala salud o enfermo crónico tiene una mayor incidencia de falta de confort térmico, o goteras, humedades o podredumbre en la vivienda (Tabla 7). Este factor de desigualdad es particularmente relevante dado que la pobreza energética es un determinante socio-ambiental de la salud pública ampliamente reconocido que se asocia a tasas más elevadas de mortalidad y morbilidad especialmente en poblaciones vulnerables desde el punto de vista de la salud física y mental (Liddell y Morris, 2010; Marmot Review Team, 2011).

TABLA 5. Porcentaje de hogares en pobreza energética según indicadores EPF seleccionados, por estado civil de la persona principal, España 2014

Categorías de desagregación	>10%	>15%	LIHC	MIS2
Estado civil de la persona principal				
Soltero	13%	5%	9%	20%
Casado	13%	5%	10%	23%
Viudo	**23%**	**9%**	8%	12%
Separado	**19%**	8%	**12%**	**29%**
Divorciado	**19%**	**10%**	**12%**	**27%**
Tipo de hogar (se muestran solamente categorías seleccionadas)				
Una persona: hombre de menos de 65 años	15%	6%	9%	14%
Una persona: mujer de menos de 65 años	15%	7%	11%	15%
2 adultos con 3 o más niños dependientes	**19%**	**8%**	**17%**	**51%**
Un adulto con al menos un niño dependiente	**28%**	**11%**	**17%**	**43%**
Una persona: mujer de 65 o más años	**26%**	**12%**	7%	7%

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

TABLA 6. Porcentaje de hogares en pobreza energética según indicadores EPF seleccionados, por lugar de nacimiento de la persona principal, España 2014

Categorías de desagregación	>10%	>15%	LIHC	MIS2
País de nacimiento de la persona principal				
España	15%	6%	9%	18%
Resto de la Unión Europea (27 países)	18%	7%	**14%**	**35%**
Resto de Europa	**21%**	**10%**	**20%**	**41%**
Resto del mundo	**19%**	**8%**	**16%**	**53%**

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

TABLA 7. Incidencia de condiciones asociadas a la pobreza energética según indicadores ECV, desagregado por condiciones de salud declaradas de los hogares, España 2014

Categorías de desagregación	Temperatura inadecuada	Retraso en facturas
Alguna persona con mala salud en el hogar	**18%**	**10%**
Ninguna persona con mala salud en el hogar	10%	8%
Algún enfermo crónico en el hogar	**14%**	**9%**
Ningún enfermo crónico en el hogar	9%	7%

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos EPF.

10.7. Por criterios territoriales: comunidades autónomas y densidad de población

La geografía de la pobreza energética en España indica que se trata de un fenómeno con elevada variabilidad espacial y que se superpone a otras cartografías de la desigualdad, con diferencias importantes y simultáneas detectadas entre centro y periferia, norte y sur y zonas urbanas y rurales.

Los valores obtenidos en los indicadores principales de pobreza energética en cada comunidad autónoma en 2014 se ofrecen de forma sintética en la Tabla 8. Para mostrar la posición relativa de cada territorio respecto al promedio de España, se utiliza el siguiente código: las celdas con fondos tramados indican que el valor del indicador para la comunidad autónoma está por encima de la media estatal; las celdas de fondo liso indican lo contrario. Además, las comunidades autónomas aparecen ordenadas de tal manera que aquellas que están en la parte superior muestran valores más elevados que la media (más celdas tramadas) que aquellas que muestran menor grado de afección que la media (más celdas lisas). Utilizando este criterio, una primera observación indica que las cuatro regiones con mayor grado de afección según los indicadores recopilados Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura y Murcia. Por su parte, las tres comunidades autónomas con menor grado de afectación son País Vasco, Principado de Asturias y Comunidad de Madrid, también para ambos años.

Una segunda mirada, yendo más al detalle de cada uno de los indicadores, permite detectar aspectos reseñables a pesar de la gran diversidad de valores y la dificultad de establecer tendencias sólidas.

TABLA 8. Principales indicadores de pobreza energética por comunidades autónomas (porcentaje de hogares con gastos desproporcionados del 10%, 15%, LIHC y MIS2, incapacidad para mantener su vivienda con una temperatura adecuada y con retrasos en el pago de recibos (calefacción, electricidad, gas, agua, etc.), España 2014

Comunidad autónoma	10%	15%	LIHC	MIS2	Temperatura inadecuada	Retraso en facturas
Castilla-La Mancha	36,4%	19,1%	19,9%	27,3%	14,2%	8,1%
Andalucía	15,3%	5,8%	9,2%	28,9%	15,8%	11,2%
Extremadura	19,5%	6,5%	11,4%	26,2%	8,3%	3,8%
Región de Murcia	15,5%	5,4%	11,9%	26,1%	18,5%	11,1%
Aragón	19,2%	8,3%	9,6%	13,6%	4,7%	4,7%
Illes Balears	14,6%	5,9%	9,9%	21,9%	6,6%	13,0%
Canarias	7,1%	2,6%	4,6%	29,8%	0,2%	11,5%
Cantabria	15,8%	6,1%	11,8%	21,4%	8,3%	4,5%
Castilla y León	23,1%	10,4%	11,9%	17,0%	5,8%	2,4%
Galicia	16,8%	6,9%	8,4%	18,7%	16,0%	6,9%
La Rioja	21,7%	8,6%	10,8%	15,5%	9,1%	5,5%
Comunitat Valenciana	10,7%	3,9%	7,4%	21,4%	18,4%	11,7%
Comunidad Foral de Navarra	17,9%	6,9%	9,3%	14,0%	1,0%	3,9%
Cataluña	14,6%	6,1%	9,6%	19,0%	8,7%	7,5%
Comunidad de Madrid	12,5%	4,7%	9,9%	17,2%	8,5%	5,7%
Principado de Asturias	11,8%	4,0%	7,6%	16,3%	13,7%	5,8%
País Vasco	8,2%	2,1%	7,3%	11,7%	7,3%	3,5%
España	**15,2%**	**6,1%**	**9,6%**	**21,3%**	**11,1%**	**8,0%**

Fuente: elaboración propia a partir de la EPF y la ECV, INE.

Por una parte, se observa que los indicadores vinculados a una línea de pobreza monetaria (LIHC y MIS) ofrecen valores elevados en comunidades autónomas donde predominan rentas bajas como Extremadura, Andalucía o Canarias. Y se dan casos en los que el indicador subjetivo de incapacidad de mantener una temperatura adecuada arroja valores elevados en comunidades autónomas donde los inviernos son cálidos y los indicadores de gastos e ingresos son contenidos, como ocurre con la Comunidad Valenciana y Murcia. Ocurre lo contrario en regiones como Navarra y La Rioja, donde los indicadores de gastos e ingresos puntúan por encima de la media nacional, mientras que el indicador de temperatura inadecuada lo hace por debajo. Estos casos proporcionan una cierta evidencia para la hipótesis de que la pobreza energética se experimenta en ciertas regiones de España en forma de facturas elevadas que presionan sobre los ingresos de los hogares,

TABLA 9. Porcentaje de hogares en pobreza energética según indicadores EPF seleccionados, por densidad de población, España 2014

Categorías de desagregación	>10%	>15%	LIHC	MIS2
Zona densamente poblada	11%	4%	8%	19%
Zona intermedia	15%	6%	10%	**23%**
Zona diseminada	**25%**	**11%**	**13%**	**24%**

Categorías de desagregación	Temperatura inadecuada	Retraso en facturas
Densamente poblada	11%	7%
Semiurbana o intermedia	**13%**	**10%**
Escasamente poblada	11%	7%

Fuente: datos elaborados por ACA a partir de microdatos EPF.

haciéndoles caer incluso por debajo de una cierta línea de pobreza (sea como sea definida dicha línea) y que en otras partes del país, sobre todo en aquellos lugares con inviernos más templados, se experimenta como incapacidad de mantener la vivienda a una temperatura adecuada por causa de la ausencia de sistemas de calefacción preinstalados y de la calidad suficiente del aislamiento en la vivienda (Tirado Herrero *et al*., 2014, 2012). En cualquier caso, estos resultados sugieren que las condiciones climáticas no están relacionadas como cabría esperar con diferencias regionales en la incidencia de la pobreza energética. De forma preliminar, se puede lanzar la hipótesis del clima como factor que influye sobre la calidad de la edificación, de manera que las prácticas constructivas y estándares de equipamiento de las partes menos frías del país han sido tradicionalmente menos exigentes (viviendas con poco aislamiento, sin calefacción centralizada o con calefacción eléctrica, etc.)

Por densidad de población (utilizado como variable proxy del grado de urbanización), los indicadores de gasto señalan tan solo una mayor incidencia en zonas rurales o escasamente pobladas que especulativamente podría relacionarse con diferencias demográficos (en zonas rurales predomina población de más edad con ingresos seguros pero limitados en forma de pensiones) y en tipologías de vivienda (mayor presencia de unifamiliares, más espaciosas y costosas de calentar). Sin embargo, los indicadores basados en percepciones y declaraciones del hogar no muestran un gradiente especialmente visible entre zonas urbanas y rurales.

Conclusiones

Este capítulo ofrece una reevaluación de cifras de pobreza energética y gasto en energía doméstica que la Asociación de Ciencias Ambientales ha venido recopilando en sucesivos informes desde 2012 desde el punto de vista de la equidad social. En concreto, presenta un análisis de los datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares y de Condiciones de Vida con una mirada de (in)equidad social que permite observar gradientes significativos en los niveles de gasto, esfuerzo y acceso a servicios de la energía doméstica que son ilustrativos de divergencias estructurales en la sociedad española. Para ello parte de

la definición de desigualdad energética propuesta por Dubois y Meier (2016) y ofrece evidencia empírica de las diferencias en los niveles de afección por pobreza energética entre hogares españoles en función de su nivel adquisitivo, características socio-demográficas y lugar de residencia por comunidades autónomas.

Este capítulo es novedoso en el contexto de los informes sobre la desigualdad en España (Fundación Alternativas, 2013, 2015) ya que es la primera vez que se trata el consumo energético de los hogares. A diferencia del foco principal de los estudios sobre desigualdad, que son la renta de los hogares y los sistemas de redistribución, nuestro análisis se fija en los desiguales niveles de satisfacción alcanzados en el consumo de servicios de la energía doméstica por diferentes hogares. Estos niveles de bienestar energético no dependen exclusivamente del poder adquisitivo de los hogares puesto que cuestiones como las necesidades del hogar, la eficiencia energética de la vivienda, el acceso a vectores energéticos adecuados para los servicios consumidos, la presencia o ausencia de medidas de protección y defensa de consumidores vulnerables o la regulación del sector son también elementos importantes.

Una primera conclusión de este trabajo es que la correspondencia entre pobreza monetaria y energética, que sin duda existe, dista mucho de ser perfecta. Según los resultados del análisis por deciles de renta, se demuestra que existen en España hogares en pobreza energética cuyos ingresos están más allá de la línea de pobreza monetaria (y viceversa). Es decir, aunque tener ingresos por debajo del 60% de la renta mediana sea un factor de vulnerabilidad importante, eso no implica que el hogar esté necesariamente en dificultades. De igual manera, pueden existir hogares con ingresos en torno o por encima de la media que, sin embargo, se encuentran en circunstancias difíciles. Aun así, el gradiente de desigualdad energética según el cual la probabilidad de sufrir algún tipo de privación asociada al consumo doméstico de energía aumenta a medida que disminuyen los ingresos es claro. Especialmente ilustrativo de esta realidad es el hecho de hogares de rentas bajas que gastan menos en energía, pero tienen que destinar una parte de sus ingresos sustancialmente superior para poder pagarla.

Estos gradientes de desigualdad se detectan también por composición sociodemográfica, de manera que hogares en los que la persona principal tiene un menor nivel educativo, más inestabilidad laboral, ha nacido fuera de España (y especialmente fuera de la UE), tiene algún miembro con mala salud o tiene niños dependientes (sobre todo si es monoparental) tienen más probabilidad de experimentar este tipo de privación material. Existen también diferencias geográficas profundas entre comunidades autónomas, siendo las regiones tradicionalmente más desaventajadas –pero no necesariamente las zonas más frías del país– también las más afectadas por la pobreza energética.

El análisis demuestra que no se trata solo de una mayor exposición a la pobreza energética por parte de tipologías concretas de hogares, sino que además algunos pueden estar experimentando estas condiciones de manera sustancialmente diferente a otros. Estas disparidades indican por tanto la existencia de diferentes grados y tipos de vulnerabilidad energética, que deben ser abordados de forma específica a la hora de diseñar mecanismos de intervención. Por ejemplo, medidas orientadas a sufragar una parte de la inversión en eficiencia energética pueden ser aplicables a hogares con cierto poder adquisi-

tivo, capaces de recuperar la inversión en tiempos razonables, mientras que hogares con menos recursos, incapaces de asumir la inversión inicial, necesitarán de apoyo financiero más decidido.

Mención especial merece el nuevo bono social eléctrico definido según el Real Decreto-Ley 7/2016 como la política paliativa de mayor importancia a nivel estatal. Aprobado con el fin de sustituir el bono social eléctrico vigente desde 2009, este real decreto ley se ha desarrollado posteriormente en el Real Decreto 897/2017, por el que se regula la figura del consumidor vulnerable, el bono social y otras medidas de protección para los consumidores domésticos de energía eléctrica, y la Orden ETU/943/2017. Estos textos recogen los nuevos requisitos para la aplicación del nuevo bono social eléctrico que ha entrado en vigor en octubre de 2017. Frente al anterior mecanismo, que no tenía en cuenta los ingresos del hogar como criterio de asignación, el actualmente vigente distingue entre consumidores vulnerables y vulnerables severos utilizando multiplicadores del Indicador de Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM) para la asignación de descuentos del 25% y 40% en la factura eléctrica respectivamente. Estos multiplicadores aumentan en caso de víctimas de terrorismo, violencia de género o discapacidad. Además, las familias numerosas (sin límite de renta) y los hogares en los que todos los integrantes son pensionistas y perciben la cuantía mínima vigente. Y recoge además la categoría de consumidores en riesgo de exclusión social (consumidores vulnerables severos que estén siendo atendidos por los servicios sociales) a los que no se podrá cortar el suministro eléctrico.

Si bien supone un avance respecto del anteriormente existente por la incorporación de criterios de renta y la prohibición de desconectar consumidores vulnerables en algunos casos, el nuevo bono social ha sido criticado por insuficiente e inequitativo en algunos aspectos. Por una parte, solo proporciona apoyo al consumo eléctrico, ya que no existen mecanismos equivalentes para otros tipos de energía doméstica como el gas natural o el gasóleo de los que también dependen muchos hogares. Existen dudas también sobre el grado de cobertura ya que como se muestra en el apartado 10.5.1, no solo se detecta pobreza energética en los deciles de renta más bajos. Es cuestionable también desde el punto de la equidad la no aplicación de un límite de renta en el caso de las familias numerosas, o la no consideración de vulnerabilidad específicos como el desempleo o la presencia de enfermos o *dependientes energéticos* en el hogar. También se ha criticado el mecanismo de financiación, que penaliza a comercializadoras de electricidad de pequeño tamaño.

Bibliografía

Birol, F. (2007): "Energy Economics: A Place for Energy Poverty in the Agenda?", *The Energy Journal*, 28(3).

Boardman, B. (1991): *Fuel poverty: from cold homes to affordable warmth*. Londres, Nueva York: Belhaven Press.

Bouzarovski, S. y Petrova, S. (2015): "A global perspective on domestic energy deprivation: Overcoming the energy poverty–fuel poverty binary", *Energy Research & Social Science*, 10, 31-40.

Bradshaw, J., Middleton, S. y Davis, A. (2008): *A minimum income standard for Britain: what people think*. Recuperado de: https://www.jrf.org.uk/report/minimum-income-standard-britain-what-people-think

Consejo Económico y Social (2017): *Políticas públicas para combatir la pobreza en España* (N.º 01/2017): Madrid.

Coulon, P. J. y Hernández Bataller, B. (2013): For coordinated European measures to prevent and combat energy poverty. Opinion of the European Economic and Social Committee on "For coordinated European measures to prevent and combat energy poverty" (own-initiative opinion) (N.º 2013/C 341/05). Bruselas.

DECC (2015): *Annual Fuel Poverty Statistics Report, 2015*. Department of Energy and Climate Change.

Dubois, U. y Meier, H. (2016): "Energy affordability and energy inequality in Europe: Implications for policymaking", *Energy Research & Social Science*, 18, 21-35. https://doi.org/10.1016/j.erss.2016.04.015

Fundación Alternativas (2013): *1.er informe sobre la desigualdad en España*. Madrid: Fundación Alternativas.

Fundación Alternativas (2015): *2.º informe sobre la desigualdad en España*. Madrid: Fundación Alternativas.

Healy, J. D. (2004): *Housing, fuel poverty, and health: a pan-European analysis*. Aldershot, Inglaterra; Burlington, VT: Ashgate Pub.

Healy, J. D. y Clinch, J. P. (2002): "Fuel poverty, thermal comfort and occupancy: results of a national household-survey in Ireland", *Applied Energy* 73(3-4), 329-343.

Heindl, P. (2015): "Measuring Fuel Poverty: General Considerations and Application to German Household Data", *Finanz Archiv* 71(2), 178-215.

Hills, J. (2012): *Getting the measure of fuel poverty. Final Report of the Fuel Poverty Review. (CASE report 72)*. Londres: Centre for Analysis of Social Exclusion, The London School of Economics and Political Science.

Hirsch, D. (2013): *A minimum income standard for Britain: what people think*. Recuperado de: https://www.jrf.org.uk/report/minimum-income-standard-uk-2013#jl_files_0

Instituto Universitario de Investigación de Ingeniería Energética (2016): *Proyecto de mapa de la pobreza energética para el Ayuntamiento de Valencia*. Valencia: Universitat Politècnica de València.

Intergovernmental Panel on Climate Change (2007): *Climate change 2007: mitigation of climate change: contribution of Working Group III to the Fourth assessment report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Nueva York: Cambridge University Press.

Lawrence, S., Liu, Q., y Yakovenko, V. (2013): "Global Inequality in Energy Consumption from 1980 to 2010", *Entropy* 15(12), 5565-5579.

Liddell, C. y Morris, C. (2010): "Fuel poverty and human health: A review of recent evidence", *Energy Policy* 38(6), 2987-2997.

Linares Llamas, P. y Romero Mora, J. C. (2015): "Resumen y principales conclusiones sobre el Estudio de Pobreza Energética", *Cuadernos de Energía* 46, 68-76.

Marmot Review Team. (2011): *The health impacts of cold homes and fuel poverty*. Londres: Friends of the Earth & The Marmot Review Team.

Ministerio de Industria, Energía y Turismo. (2015): *La energía en España 2015*. Secretaría de Estado de Energía.

Moore, R. (2012): "Definitions of fuel poverty: Implications for policy. Special Section: Fuel Poverty Comes of Age: Commemorating 21 Years of Research and Policy", *Energy Policy* 49, 19-26.

OECD (2013): *OECD framework for statistics on the distribution of household income, consumption and wealth*. París: OECD.

Oxfam (2015): *Extreme carbon inequality. Why the Paris climate deal must put the poorest, lowest emitting and most vulnerable people first*. Oxfam Media Briefing.

Pachauri, S. y Rao, N. (2014): *Energy inequality*. Recuperado de: http://www.iiasa.ac.at/web/home/research/alg/energy-inequality.html

Phimister, E., Vera-Toscano, E. y Roberts, D. (2015): "The Dynamics of Energy Poverty: Evidence from Spain", *Economics of Energy & Environmental Policy* 4(1). Recuperado de: https://doi.org/10.5547/2160-5890.4.1.ephi

Romero, J. C., Linares, P., López Otero, X., Labandeira, X. y Pérez Alonso, A. (2014): *Pobreza Energética en España. Análisis económico y propuestas de actuación*. Madrid: Economics for Energy.

Sánchez-Guevara, C., Fernández, A. S. y Aja, A. H. (2015): "Income, energy expenditure and housing in Madrid: retrofitting policy implications", *Building Research & Information* 43(6), 737-749.

Santillán Cabeza, S. E. (2010): *Energy poverty – the impact of liberalisation and the economic crisis* . Opinion of the European Economic and Social Committee (Exploratory opinion) No. TEN/420. Bruselas.

Sanz Fernández, A., Gómez Muñoz, G., Sánchez-Guevara Sánchez, C. y Núñez Peiró, M. (2017): *Estudio técnico sobre pobreza energética en la ciudad de Madrid*. Ayuntamiento de Madrid.

Scarpellini, S., Rivera-Torres, P., Suárez-Perales, I. y Aranda-Usón, A. (2015): "Analysis of energy poverty intensity from the perspective of the regional administration: Empirical evidence from households in southern Europe", *Energy Policy* 86, 729-738.

Tirado Herrero, S. (2018): *Indicadores municipales de pobreza energética en la ciudad de Barcelona*, Barcelona: RMIT Europe, RMIT University.

Tirado Herrero, S. y Jiménez Meneses, L. (2016): "Energy poverty, crisis and austerity in Spain. People", *Place and Policy* 10(1), 42-56.

Tirado Herrero, S., Jiménez Meneses, L., López Fernández, J. L., Martín García, J. y Perero Van-Hove, E. (2014): *Pobreza energética en España. Análisis de tendencias*. Asociación de Ciencias Ambientales.

Tirado Herrero, S., Jiménez Meneses, L., López Fernández, J. L., Perero Van Hove, E., Irigoyen Hidalgo, V. y Savary, P. (2016): *Pobreza, vulnerabilidad y desigualdad energética. Nuevos enfoques de análisis*. Madrid: Asociación de Ciencias Ambientales.

Tirado Herrero, S., López Fernández, J. L. y Martín García, P. (2012): *Pobreza energética en España. Potencial de generación de empleo directo de la pobreza derivado de la rehabilitación energética de viviendas*. Madrid: Asociación de Ciencias Ambientales.

Anexo 1

Indicadores principales de gastos e ingresos aplicados

Indicadores basados en gastos e ingresos
Gastos desproporcionados en energía doméstica
Es la primera metodología de cálculo oficial utilizada en el Reino Unido (Boardman, 1991) y clasifica en pobreza energética aquellos hogares cuyos gastos anuales en energía doméstica reales representan más de un determinado porcentaje de sus ingresos netos anuales. Dado el carácter arbitrario de los umbrales de gastos sobre ingresos, para nuestro estudio se representa el porcentaje de hogares cuyo gasto en energía doméstica supone más del 5, 10, 15 y 20% de los ingresos anuales. Estos umbrales corresponden, aproximadamente, a entre uno y cuatro veces la mediana de gastos en energía sobre ingresos por hogar en España durante el periodo analizado. Se trata de una continuación del indicador clave de ingresos y gastos (10%) presentado en el informe de 2014.
***Low income-high cost* (LIHC)**
Se trata de una aplicación de la metodología oficial del Reino Unido, vigente en la actualidad a partir de la adopción de la conclusiones del "informe Hills" (DECC, 2015). Según esta nueva definición, un hogar se encuentra en pobreza energética si el gasto equivalente necesario en energía domestica para mantener un nivel de confort adecuado está por encima de la mediana, y si al descontar ese gasto de sus ingresos equivalentes el resultante es una cantidad que está por debajo de la línea de pobreza monetaria (60% de la mediana de los ingresos por persona equivalente después deducir los gastos asociados a la vivienda diferentes a los de energía). Es decir, un hogar se encuentra en pobreza energética cuando: • Gasto equivalente en energía > mediana del gasto en energía de los hogares encuestados. • (Ingresos equivalentes del hogar sin costes de vivienda - gasto equivalente en energía) < 60% de la mediana de los ingresos equivalentes sin coste de vivienda. Para los cálculos realizados en este estudio se ha seguido esta metodología utilizando sin embargo gastos reales en energía doméstica. En el caso británico, se aplican gastos teóricos necesarios para mantener un determinado nivel de confort térmico calculados con un modelo propio. Esta es una desviación relevante de la metodología original que no se puede evitar dadas las limitaciones de la fuente de datos sobre gastos en energía en España (encuesta EPF) que solo ofrece información sobre gastos reales. Nuestra aplicación de la metodología LIHC al caso español difiere ligeramente de la Romero *et al.* (2014). Estos autores introducen la siguiente modificación al método británico: para el cálculo del 60% de la mediana los ingresos equivalentes, además de los costes de vivienda del hogar restan los gastos de energía promedio, es decir, según esta modificación, consideran que un hogar se encuentra en pobreza energética cuando: • Gasto equivalente real en energía > mediana del gasto equivalente real en energía de los hogares encuestados. • (Ingresos equivalentes del hogar sin costes de vivienda - gasto equivalente real en energía) < 60% de la mediana de los ingresos equivalentes sin coste de vivienda ni gastos de energía promedio.

Basados en el enfoque de ingreso mínimo aceptable (*Minimum Income Standard* o MIS)

Este indicador inicialmente propuesto por (Moore, 2012)and examines the consequent policy implications. It explores the definition of vulnerable households and the importance of severity and questions whether the UK fuel poverty strategy is targeted at households least able to afford their fuel costs (as the name implies, posteriormente desarrollado por Heindl (2015), ha sido aplicado también por primera vez en España por Romero *et al.* (2014). Este nuevo indicador se basa en una investigación detallada de los ingresos necesarios para alcanzar un estándar mínimo de consumo de bienes y servicios del hogar en función del tamaño y composición (Bradshaw, Middleton y Davis, 2008).

Siguiendo las indicaciones metodológicas de estos autores, se considera que un hogar está en pobreza energética cuando los ingresos del hogar, al descontar los gastos de vivienda y energía doméstica, caen por debajo del nivel de ingresos mínimos aceptables (ajustados al tamaño y composición del hogar por medio de la escala de equivalencia de la OCDE modificada) del que se descuentan los gastos de vivienda y energía promedios de la muestra. Es decir, un hogar estaría en pobreza energética si:

Ingresos del hogar - gastos de vivienda - gastos energéticos < ingreso mínimo aceptable
- gastos medios en energía - gastos medios en vivienda

Este enfoque se basa en la existencia de un nivel de ingresos mínimos necesarios para garantizar el bienestar (en sentido amplio) de una persona, es decir, un nivel de ingresos que permite al hogar participar y tener opciones en la sociedad de la que es parte (Romero *et al.*, 2014). Un parámetro clave en este enfoque es la definición del nivel de ingreso mínimo aceptable, de tal manera que un aumento de este umbral se traduce en una mayor incidencia de la pobreza energética (Linares Llamas y Romero Mora, 2015).

Dado que no existe en España ninguna estimación del nivel de ingresos mínimos aceptables, para nuestro estudio se han definido tres niveles con el fin de observar las diferencias generadas por el valor de este término de la inecuación:

- MIS1: promedio de las rentas mínimas de inserción de las diferentes comunidades autónomas, ponderado por la población de dichas demarcaciones territoriales siguiendo la metodología de Romero *et al.* (2014). Para el año 2013 se trata de 415 euros al mes (para la primera persona del hogar). Este es el mismo umbral empleado por Romero *et al.* (2014) en sus cálculos basados en este enfoque.
- MIS2: renta mínima de inserción de la comunidad autónoma **más generosa en la concesión de estas ayudas (País Vasco). Para el año 2013 se trata de 662 euros al mes (para la primera persona del hogar). Este nivel de renta mínima de inserción es asimilable al salario mínimo interprofesional de 2013 (645,30 euros al mes).**
- MIS3: un tercer umbral, más elevado, de 800 euros al mes (para la primera persona del hogar) en 2013, definido de forma arbitraria con el fin de analizar cómo aumentaría el porcentaje de hogares en pobreza energética según este indicador si el objetivo de la renta mínima fuese garantizar este nivel de ingresos.

Como elemento de comparación, según la metodología británica el *minimum income standard* de una persona viviendo sola en el Reino Unido en 2013 sería de 16.850 libras al año (es decir, 1404 libras al mes en 12 meses) antes de impuestos (Hirsch, 2013).

Fuente: elaboración propia a partir de fuentes reseñadas.

Acrónimos

ACA: Asociación de Ciencias Ambientales.
AET: abandono educativo temprano.
AIMC: Audiencia General de Internet.
AROPE: *at risk of poverty and social exclusion*.
BBC: British Broadcasting Corporation.
BLS: Bureau of Labor Statistics.
CEE: Comunidad Económica Europea.
CIS: Centro de Investigaciones Sociológicas.
CSFP: Centro Superior de Formación del Profesorado.
ECPF: Encuesta Continua de Presupuestos Familiares.
ECV: Encuesta de Condiciones de Vida.
EE. UU.: Estados Unidos.
EFF: Encuesta Financiera de las Familias.
EGM: Estudio General de Medios.
EIGE: Instituto Europeo para la Igualdad de Género.
EPA: Encuesta de Población Activa.
EPF: Encuesta de Presupuestos Familiares.
Eurostat: Oficina Europea de Estadística.
EU-SILC: European Union Statistics on Income and Living Conditions.
FEA: fracaso escolar administrativo.
FGT: índice de pobreza Foster-Greer-Thorbecke.
FO: índice de Fields y Ok.
FP II: formación profesional de grado II.
GDI: índice de desarrollo de género.
GII: índice de desigualdad de género.
HFCS: Household Finance and Consumption Survey.
INE: Instituto Nacional de Estadística.
IPC: índice de precios de consumo.
IPM: índice de pobreza multidimensional.
IPREM: indicador de público de renta de efectos múltiples.
IRPF: impuesto sobre la renta de las personas físicas.
ISEC: índice social, económico y cultural.
LICO: *low income cutoff*.
LIHC: *low income-high costs*.
MIS: *minimum income standard*.
MODA: *multidimensional overlapping deprivation analysis*.
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

ONTSI: Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información.

PHOGUE: Panel de Hogares de la Unión Europea.

PIB: producto interior bruto.

PISA: Programme for International Student Assessment (Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos).

PNUD: Programa para el Desarrollo de las Naciones Unidas.

PPS: *purchasing power standards.*

PSID: Panel Study of Income Dynamics.

UE: Unión Europea.

Unicef: United Nations International Children's Emergency Fund (Fondo de las Naciones Unidas para la infancia).

FUNDACIÓN alternativas

Con la colaboración de

fundación 1º de mayo

FUNDACIÓN FRANCISCO LARGO CABALLERO