

Pobreza, desigualdad y movilidad en España: una perspectiva diacrónica y comparada

Juan Carlos Rodríguez

Investigador de Analistas Socio-Políticos,
Gabinete de Estudios

1. Introducción

El objetivo de este trabajo es presentar con suficiente claridad los datos básicos sobre los que habría que basar la discusión pública sobre las desigualdades en España. Para ello los agrupo en los tres conceptos más relacionados con dicha discusión, los de pobreza, desigualdad y movilidad.

En términos de pobreza, planteo la distinción habitual entre tasas de pobreza relativa y absoluta, enfatizando la insuficiencia de la primera, que, en el fondo, equivale a una medida de desigualdad de ingresos, y la necesidad de recuperar indicadores de pobreza absoluta para entender mejor el predicamento de quienes peor lo pasan en nuestras sociedades y la evolución de sus cifras a lo largo del tiempo. Es obvio que, en términos generales, la pobreza siempre es relativa a los estándares de

riqueza, moralidad o civilización de la época o del país, pero no tiene mucho sentido relativizarla tanto como para que el umbral que sirve de criterio para medirla cambie anualmente. No lo tiene, en particular, porque, como veremos, esa manera de medir la pobreza puede llegar a ofrecer resultados contraintuitivos y cifras poco informativas.

En términos de desigualdades, restrinjo mi descripción a las que tienen que ver con la disposición (o distribución) de recursos económicos, e insisto en la necesidad de que la conversación pública vaya más allá de las cifras habituales sobre ingresos o riqueza, e incluya definitivamente la temática de las desigualdades de consumo, así como la imputación de ingresos (o consumos) correspondientes al disfrute de prestaciones públicas en especie, las grandes ausentes en las medidas de la desigualdad.

Por último, es necesario introducir consideraciones sobre movilidad en cualquier estudio sobre desigualdad, siquiera porque, por ejemplo, no es lo mismo una sociedad con desigualdades de ingresos altas pero con tasas elevadas de movilidad entre niveles de ingresos que una sociedad con desigualdades altas y tasas bajas de movilidad. Probablemente, la gran mayoría de quienes vivimos en sociedades libres y desarrolladas preferiríamos la primera a la segunda. La movilidad puede afrontarse desde distintas perspectivas, como movilidad a corto plazo (en la coyuntura económica), a lo largo de las trayectorias vitales o profesionales de los individuos o como movilidad intergeneracional. En este trabajo me centraré en presentar evidencias correspondientes al último tipo de movilidad, pues me parece la más pertinente: es la más vinculada a la igualdad de oportunidades (una de las que más consenso despierta en sociedades libres y avanzadas como la nuestra) y es la que más nos dice, probablemente, acerca del potencial dinamismo de esas sociedades.

Mi análisis de la situación española será, en la medida de lo posible, comparado y diacrónico. Procuraré situar el caso español en el marco de los países de la Europa de los 15, una agrupación convencional que facilita la presentación de cifras y la comparación entre países con historias económicas no demasiado dispares. Para ello utilizaré las fuentes más habituales, como las elaboradas por Eurostat en el marco de sus estadísticas sobre ingresos y condiciones de vida (EU-SILC), pero también elaboraré mis propias cifras cuando las habituales se queden cor-

tas. Asimismo, procuraré mostrar la evolución a largo plazo de los principales indicadores, en la medida en que las cifras estén disponibles.

2. Pobreza

La tasa de riesgo de pobreza: una tasa relativa

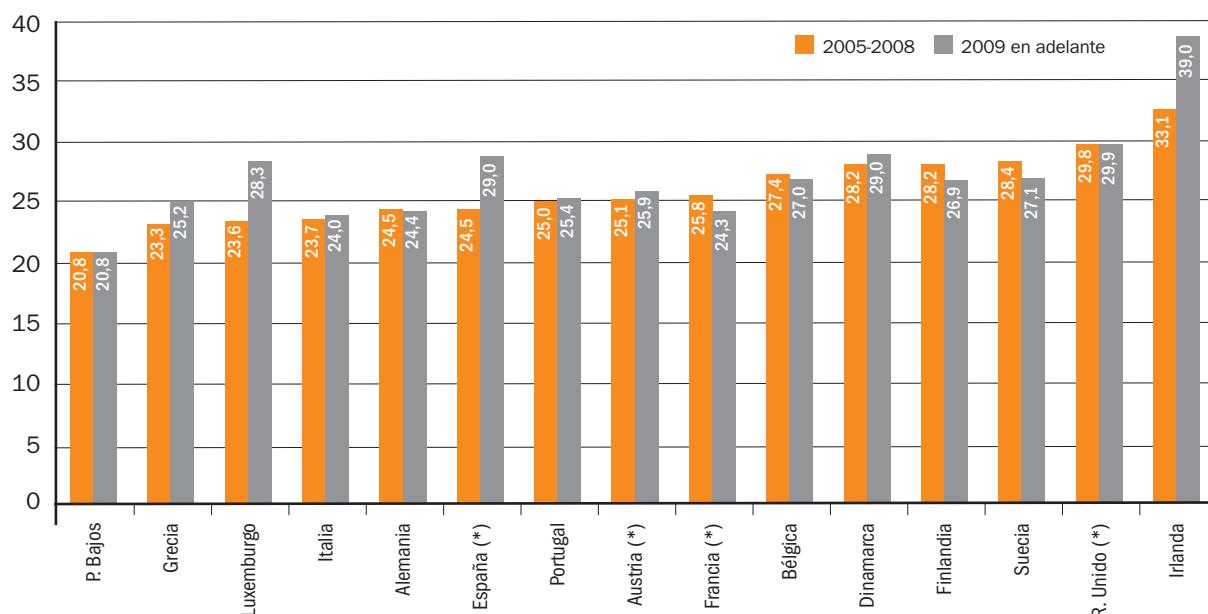
El indicador más habitual en la discusión pública y académica sobre la pobreza en los países desarrollados es, en el fondo, un indicador de cómo se distribuyen los ingresos, es decir, de desigualdad, o de pobreza relativa. Se trata de la tasa de riesgo de pobreza, que mide el porcentaje de una población cuyos ingresos no alcanzan un umbral establecido convencionalmente. Dicho umbral suele situarse en el 50% o en el 60% de los ingresos medios o medianos. En Europa, el umbral estándar está establecido en el 60% de la mediana de los ingresos equivalentes, es decir, de los ingresos por unidad de consumo en el hogar, teniendo en cuenta que no todos los miembros cuentan como una unidad de consumo.¹ Esos ingresos pueden medirse de distintas maneras, pero lo habitual es medirlos teniendo en cuenta las transferencias sociales de tipo monetario. Obviamente, lo más probable es que ese umbral varíe cada año, en la medida en que la economía crezca, como suele hacer, o se estanque o decrezca.

Dado ese umbral convencional, podemos calcular dos tasas de riesgo de pobreza, o tasas de pobreza, por economía del lenguaje. La primera representaría el porcentaje de la población cuyos ingresos antes de transferencias so-

¹ Los criterios para calcular los criterios equivalentes han ido cambiando con el tiempo, desde la “escala de equivalencia de la OCDE” de los años ochenta y noventa (el primer adulto recibe un peso de 1, cada uno de los otros adultos = 0,7, cada niño = 0,5), a la “escala modificada de la OCDE” (cabeza de familia = 1, cada uno de los otros adultos = 0,5, cada niño = 0,3) utilizada hasta hoy, a las propuestas más recientes de la OCDE, que consisten en calcular el ingreso equivalente dividiendo el ingreso del hogar por la raíz cuadrada del número de miembros del hogar.

GRÁFICO 1.

UE15. Tasa de riesgo de pobreza antes de transferencias sociales (umbral: 60% de la mediana de ingresos equivalentes, después de transferencias sociales) **antes y después de la crisis económica actual** (porcentaje de la población total)



(*) Ruptura de series.

Fuente: elaboración propia con datos de EU-SILC.

ciales monetarias (en este caso, sin incluir las pensiones) no llegan al 60% de aquellos ingresos medianos²; la segunda representaría el porcentaje cuyos ingresos después de transferencias sociales no alcanzan el umbral antedicho. La comparación entre ambas tasas nos permite observar la medida en que esas transferencias contribuyen a reducir la tasa de pobreza.

En el Gráfico 1 presento las tasas españolas más recientes en el marco de las tasas de los países de la UE15. Se trata de tasas medias calculadas para los años anteriores a la crisis actual (2005-2008), es decir, para años de bonanza económica y para los años poste-

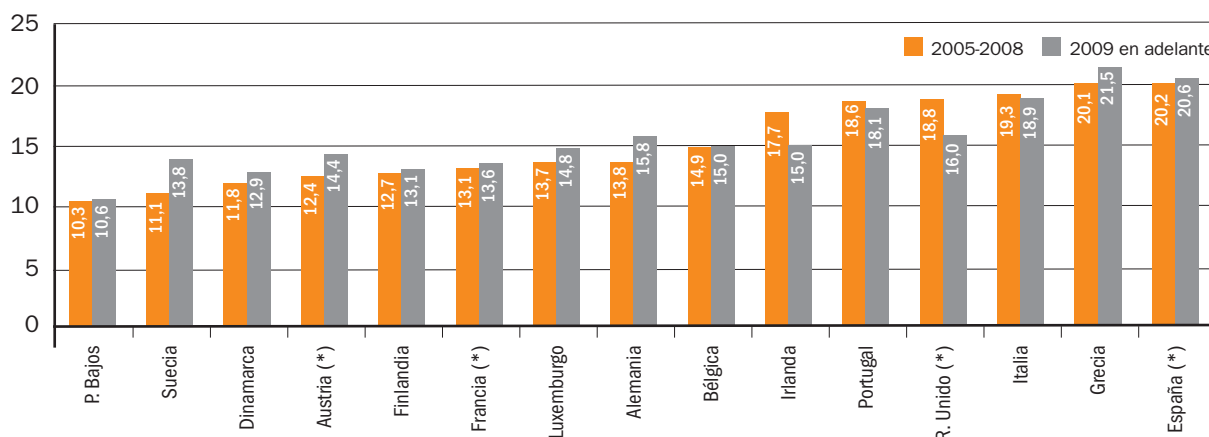
riores a la crisis actual (de 2009 al último año disponible, que suele ser 2013). Así, podemos comprobar si la posición relativa de España varía algo dependiendo de las circunstancias económicas.

Como se comprueba, España no presenta un dato destacado según esta medida. Su tasa de pobreza calculada considerando, básicamente, los ingresos laborales (de mercado o no) y las pensiones, se habría situado en el 24,5% antes de la crisis, pero habría ascendido al 29% en el periodo posterior, aunque, como se indica en el gráfico, los dos datos no son estrictamente comparables al haber cambiado el método de

² En las estadísticas de EU-SILC, por transferencias sociales monetarias se entienden los siguientes conceptos: pensiones, subsidios de desempleo, prestaciones familiares, prestaciones por invalidez y enfermedad, prestaciones ligadas a la educación, subsidios de vivienda, prestaciones de asistencia social y otros del mismo tenor.

GRÁFICO 2.

UE15. Tasa de riesgo de pobreza después de transferencias sociales (umbral: 60% de la mediana de ingresos equivalentes, después de transferencias sociales) **antes y después de la crisis económica actual** (porcentaje de la población total)



(*) Ruptura de series.

Fuente: elaboración propia con datos de EU-SILC.

recogida de los ingresos en la encuesta correspondiente, la de Condiciones de Vida, del INE. Los datos españoles antes de la crisis ocupan un lugar intermedio, distinguiéndose mínimamente de los italianos, alemanes, portugueses o austriacos, aunque son claramente superiores a los holandeses y claramente inferiores a los irlandeses y los británicos. Son reseñables los datos de los países nórdicos, que presentan tasas de pobreza antes de transferencias sociales superiores a la española. Tras la crisis, los datos españoles, sin embargo, son los terceros más elevados. Lo cual no es de extrañar, pues muchos habitantes habrán visto reducir enormemente sus ingresos laborales debido a la enorme caída de la ocupación, entre las más grandes en toda Europa.

En el Gráfico 2 se recoge esa misma tasa calculada teniendo en cuenta todos los ingre-

sos monetarios de los individuos, menos los de capital; es decir, teniendo en cuenta las transferencias sociales monetarias, tales como los subsidios de desempleo. Lógicamente, para todos los países las tasas son más bajas que las medidas sin tener en cuenta esas transferencias. Lo llamativo es que con este indicador la posición relativa de España empeora claramente. Su tasa de pobreza antes de la crisis es del 20,2%, muy similar a la calculada para el periodo posterior, de 20,6%³. La primera es la más elevada en la Europa de los 15; la segunda solo la supera Grecia. Es decir, la reducción de las tasas de pobreza que resulta de contabilizar las transferencias sociales monetarias es relativamente baja en España, como se comprueba en el Cuadro 1. En realidad, esa reducción es comparativamente baja en España, como lo es en Grecia, Italia o Portugal. En un tiempo de bonanza, la reducción es de 4 puntos en España

³ Si incluyéramos los datos de 2014 para España, esa media subiría. No los incluyo para poder mantener la comparación entre la tasa de pobreza antes y después de transferencias; la primera no está disponible en la página del INE en la que sí lo está la segunda.

(solo superior a la de Grecia, con 3 puntos); y está lejos de los datos de Suecia, Dinamarca o Finlandia, con más de 15 puntos de reducción. En un tiempo de crisis, la reducción en España es mayor, de 8 puntos, pero sigue estando lejos de los datos de bastantes países que superan los 13 puntos de reducción.

Da la impresión, por tanto, de que las transferencias monetarias son más eficaces para reducir la tasa de pobreza en países con sistemas de bienestar de tipo nórdico o de tipo anglosajón (Reino Unido, Irlanda), y lo son menos en países con sistemas de bienestar de tipo mediterráneo o “familista”⁴. Lo cierto es que en estos últimos las prestaciones monetarias son menos relevantes, con la excepción de los

subsidios por desempleo cuando la tasa de desempleo es elevada.

Es difícil emitir un juicio claro acerca de la evolución a largo plazo de la tasa de pobreza (post-transferencias) en España, pues los datos disponibles corresponden a series que no son estrictamente comparables entre sí. Esos datos están recogidos en el Gráfico 3, que muestra la tasa de pobreza desde 1985 a 2014. El recorrido de esas tres décadas muestra una tendencia media a la estabilidad. De todos modos, parece observarse un aumento ligado a la crisis económica de los noventa y, probablemente, a la de los setenta y primeros ochenta. En la crisis actual también ha debido de aumentar la tasa, aunque las dos series disponibles pre-

CUADRO 1.

UE15 (2005-2008, 2009 en adelante). Reducción de la tasa de pobreza tras considerar las transferencias sociales monetarias (puntos porcentuales)

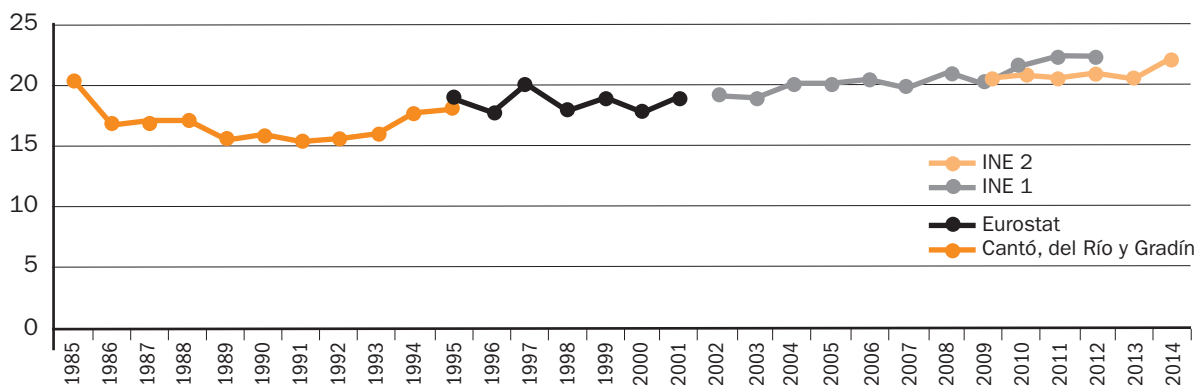
	2005-2008	2009 en adelante
Irlanda	-15,3	-23,9
Dinamarca	-16,4	-16,1
R. Unido (*)	-11,0	-14,0
Finlandia	-15,5	-13,8
Luxemburgo	-9,9	-13,5
Suecia	-17,3	-13,3
Bélgica	-12,5	-12,1
Austria (*)	-12,7	-11,5
Francia (*)	-12,7	-10,7
P. Bajos	-10,5	-10,2
Alemania	-10,7	-8,6
España (*)	-4,3	-8,4
Portugal	-6,3	-7,3
Italia	-4,5	-5,0
Grecia	-3,1	-3,7

(*) Series distintas en cada columna. Fuente: elaboración propia con datos de EU-SILC.

⁴ Una buena revisión de la discusión sobre los tipos de sistemas de bienestar en **Arts** y **Gelissen** (2002).

GRÁFICO 3.

España (1985-2014). Tasa de riesgo de pobreza (umbral de pobreza: 60% de la mediana de ingresos equivalentes, después de transferencias sociales) (porcentaje de la población total)



Fuente: elaboración propia con datos de Cantó, del Río y Gradín (2003), EU-SILC e INE (Encuesta de condiciones de vida)

sentan resultados un tanto incoherentes. La serie más antigua muestra crecimientos en 2009, 2010 y 2011. La más reciente, en principio, más ajustada a la realidad de los ingresos familiares (pues los recogidos mediante encuesta han sido completados con datos de recaudación tributaria), se mantiene estable entre 2009 y 2013, pero crece súbitamente en 2014. El cambio es tan brusco que recomienda cautela a la hora de interpretar las cifras.

En todo caso, el comportamiento de la tasa a lo largo del ciclo no es tan fácil de entender. En las fases de bonanza la tasa puede descender (segunda mitad de los años ochenta), pero también puede estabilizarse o aumentar (ciclo de crecimiento de la segunda mitad de los ochenta hasta 2007). En este último caso, es más que probable que ello se haya debido a la creciente presencia de trabajadores extranjeros (con sus familias) en España, que han desempeñado trabajos de baja cualificación y remuneración. En las fases de crisis, la tasa puede ascender, como muestran los datos desde 1992 a 1995 (o los datos de 2009 a 2011 en la serie más antigua del INE) o puede

permanecer estable, como muestran los datos de la serie más reciente del INE entre 2008 y 2013, es decir, la gran mayor parte de los años de la crisis.

La pobreza en términos “absolutos”: pobreza anclada y privación material

Que una tasa de pobreza pueda mantenerse durante cinco años en una crisis tan profunda como la actual y pueda subir ligeramente a lo largo de un periodo de gran crecimiento económico nos alerta acerca de los límites de las medidas de pobreza relativa para entender el predicamento de los grupos de población que más dificultades tienen para salir adelante, en especial, para entender su evolución a lo largo del ciclo económico. Por eso conviene completar el análisis con alguna variante de medida de pobreza absoluta, es decir, con indicadores que reflejan la dificultad para acceder a una cantidad determinada de bienes o servicios, definida monetariamente o definida por las características de esos bienes o servicios.

En términos monetarios, la técnica utilizada por los estudiosos de la pobreza es el denomi-

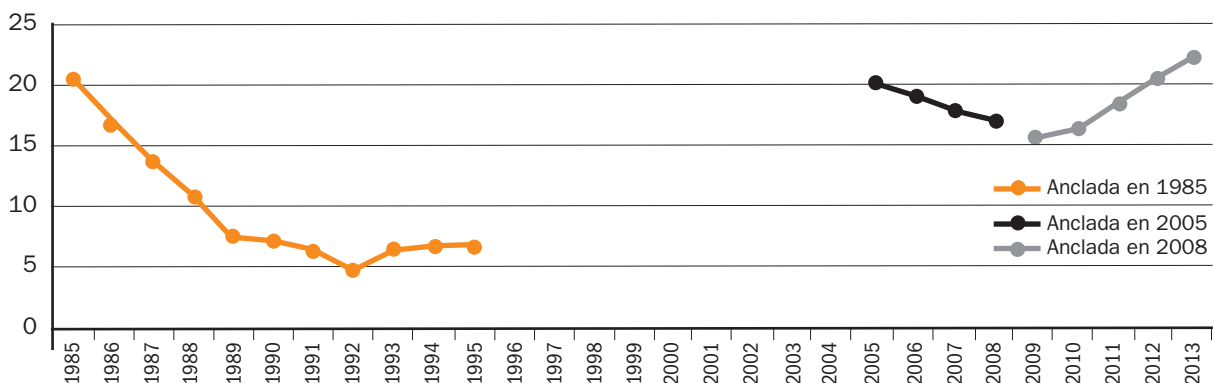
nado “anclaje” del umbral de pobreza⁵. En lugar de calcular la tasa teniendo en cuenta el umbral cambiante de cada año, se calcula según un umbral fijo, el del comienzo de una serie. Cada año se cuentan los individuos que quedan por debajo del 60% de ese umbral fijo (expresado en términos reales, es decir, descontando la inflación). Se trata de un ejercicio relativamente común hoy, tanto que el mismo Eurostat ha producido dos series con datos recientes de “pobreza anclada”, que es el término con que se conoce este indicador; pero para España contamos, al menos, con otra serie, elaborada por Cantó, del Río y Gradín (2003), la cual cubre el periodo 1985-1995. Todas ellas se recogen en el Gráfico 4. Aunque los datos son un tanto fragmentarios, pues las series no son comparables entre sí y dejan de cubrir casi una década, la información que transmiten es bastante clara. La tasa de pobreza cae sustancialmente en los periodos de crecimiento económico recogidos en el gráfico

(1985-1992 y 2005-2008): es decir, el crecimiento económico acaba mejorando el poder adquisitivo de las capas más humildes de población, quienes progresivamente “abandonan” el grupo de “pobres” definido según el umbral de renta que les definía como tales. Por el contrario, como es esperable en un país como España, en el que, como comprobaremos más adelante, quienes más sufren las crisis son esos grupos más humildes, la tasa de pobreza sube algo en la crisis de los noventa y muy notablemente en la crisis actual. Que el incremento actual sea mucho más acusado está relacionado con que la caída en la ocupación ha sido mucho más pronunciada en la crisis actual, como veremos más adelante.

El ascenso en la tasa de pobreza anclada a lo largo de la crisis actual es elevado en España, pues crece en 6,6 puntos porcentuales entre 2009 y 2013, si bien ese incremento palidece al lado del griego (+25,4 puntos) o, in-

GRÁFICO 4.

España (1985-2013). Tasa de riesgo de pobreza (umbral de pobreza: 60% de la mediana de ingresos equivalentes, después de transferencias sociales) **anclada en diferentes momentos** (porcentaje de la población total)



Fuente: elaboración propia con datos de Cantó, del Río y Gradín (2003), EU-SILC e INE (Encuesta de condiciones de vida)

⁵ Sobre las ventajas de esta medida de la pobreza, en especial, para describir mejor su evolución a lo largo de los ciclos económicos, véase Carabaña y Salido (2014).

CUADRO 2.

Países de la UE15 (2009-2013). Tasa de riesgo de pobreza, anclada en 2008

(porcentaje de la población total)*

	2009	2010	2011	2012	2013	Diferencia 2013 - 2009 en puntos porcentuales	Variación de la ocupación (2007-2013), en %
Grecia	18,9	18,0	24,9	35,8	44,3	25,4	-23,0
Irlanda	15,4	20,0	21,7	25,3	25,4	10,0	-12,2
España	15,6	16,4	18,5	20,6	22,2	6,6	-16,7
Italia	19,9	19,3	21,4	22,7	25,0	5,1	-3,1
Portugal	18,1	16,1	17,9	19,4	22,3	4,2	-13,0
Luxemburgo	15,5	14,4	14,6	17,5	19,3	3,8	17,6
P. Bajos	10,6	10,0	11,0	10,7	11,8	1,2	-1,2
Alemania	16,0	15,8	15,9	16,0	16,8	0,8	4,1
Francia	12,5	12,3	13,7	13,8	13,3	0,8	0,8
Reino Unido	20,4	21,4	21,9	20,7	21,2	0,8	2,9
Austria	13,6	12,9	12,9	13,2	13,7	0,1	4,6
Dinamarca	13,1	12,6	12,2	13,0	12,8	-0,3	-4,1
Bélgica	13,1	13,0	13,5	14,3	12,7	-0,4	3,4
Suecia	11,7	11,2	11,6	10,8	10,8	-0,9	3,6
Finlandia	13,0	12,0	12,3	11,6	10,7	-2,3	-1,4

* Se calcula la tasa de pobreza manteniendo fijo el umbral de pobreza en términos reales, utilizando el dato de 2008.
Fuente: elaboración propia con datos de EU-SILC, y de Eurostat, *Employment - LFS series*.

cluso, del irlandés (+ 10 puntos) (Cuadro 2). En realidad, como muestra el gráfico, la pobreza ha aumentado sustancialmente en los países que más han sufrido la crisis actual en términos de empleo, que son, a su vez, los que más están tardando en recuperar los niveles de producción anteriores a la crisis. Por el contrario, las tasas de pobreza apenas han variado, o incluso han mejorado, en los países en los que el empleo ha caído poco y en los que se está tardando menos en recuperar una senda de crecimiento económico.

Otro modo de medir la pobreza absoluta es preguntar al público por su grado de acceso a determinados bienes y servicios, y calcular

cuántos no lo tienen o tienen un acceso difícil. Esto es lo que se viene haciendo en Europa desde hace unos años mediante las encuestas equivalentes a la de Condiciones de Vida del INE. Se utilizan siete ítems que miden la capacidad para afrontar determinados gastos: ir de vacaciones al menos una semana al año; una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días; mantener la vivienda con una temperatura adecuada; gastos imprevistos; gastos relacionados con la vivienda principal en el último año (se refiere a retrasos en los pagos); disponer de un automóvil; y disponer de un ordenador personal. Estas preguntas dan lugar a indicadores de privación material.

En el Gráfico 5 se presentan los porcentajes de quienes en España responden negativamente a esas preguntas, es decir, por ejemplo, los que no pueden disponer de un automóvil o de un ordenador personal. Varios ítems destacan por presentar datos sustancialmente más negativos a lo largo de la crisis. El porcentaje de quienes no pueden permitirse irse de vacaciones una semana al año llegó a bajar hasta un 36,2%, pero ha crecido hasta un máximo del 48% en 2013, una cifra superior a la inicial de la serie. El de quienes afirman no tener capacidad para afrontar gastos imprevistos bajó hasta un mínimo del 29,9%, pero ha vuelto a aumentar, hasta un máximo del 42,6% en 2014. Más relevante es el crecimiento sustancial de los que más claramente sufren de privación material. Por ejemplo, los que no pueden permitirse consumir proteínas animales al menos cada dos

días, que alcanzaron un mínimo del 2,1%, pero crecieron hasta un máximo del 3,5% en 2013; o los que han tenido retrasos en pagos relacionados con su vivienda principal, que han pasado de un mínimo del 6,1% a un máximo del 11,7% en 2014.

Los que reflejan privaciones en al menos dos conceptos han crecido de un mínimo del 27,2% a un máximo del 38,6% en 2014 (Gráfico 6). Los que las reflejan en al menos tres conceptos han pasado de un mínimo del 10,8% a un máximo del 17,8% en 2014. Y los que las refieren en al menos cuatro conceptos lo han hecho del 3,5% al 7,1% en 2014. Estos últimos son los que, según la estadística EU-SILC, de la que forman parte estos datos, sufrirían privación material severa. En ninguna de esas series se observa un salto brusco al final, como sí ocurre con la tasa de riesgo de pobreza.

GRÁFICO 5.
España (2004-2014). Privación material (porcentaje de la población total)

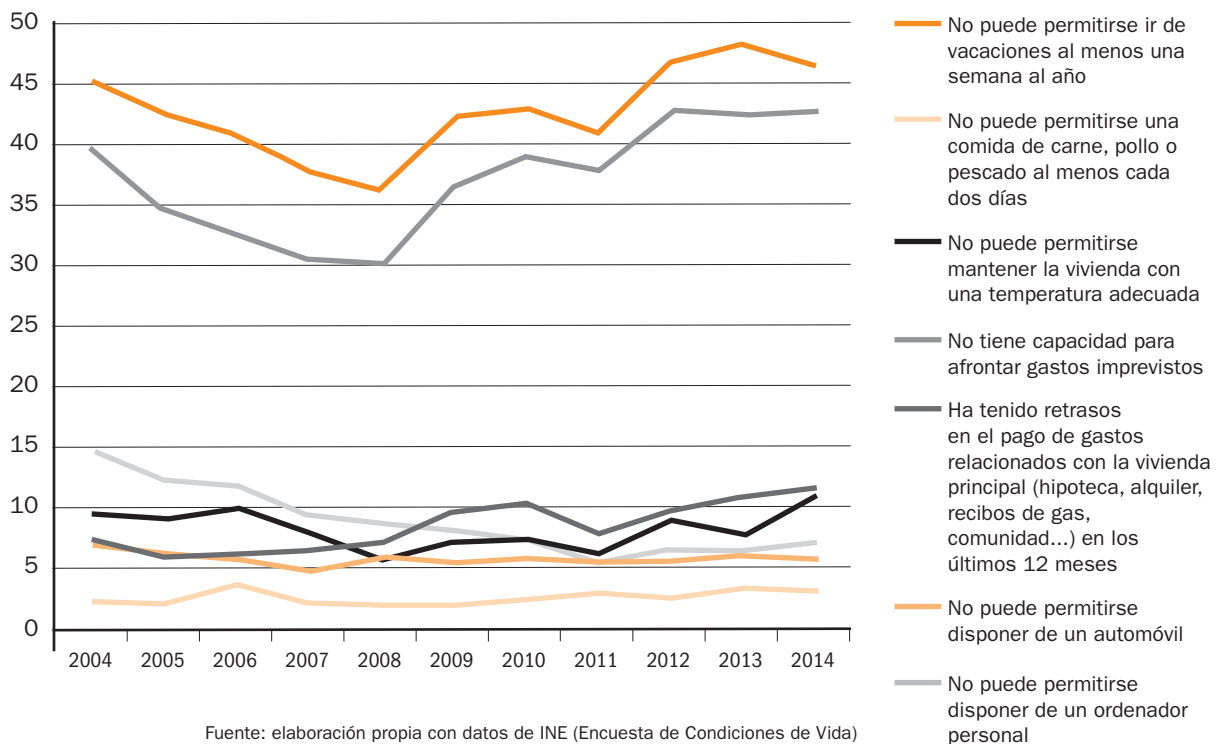
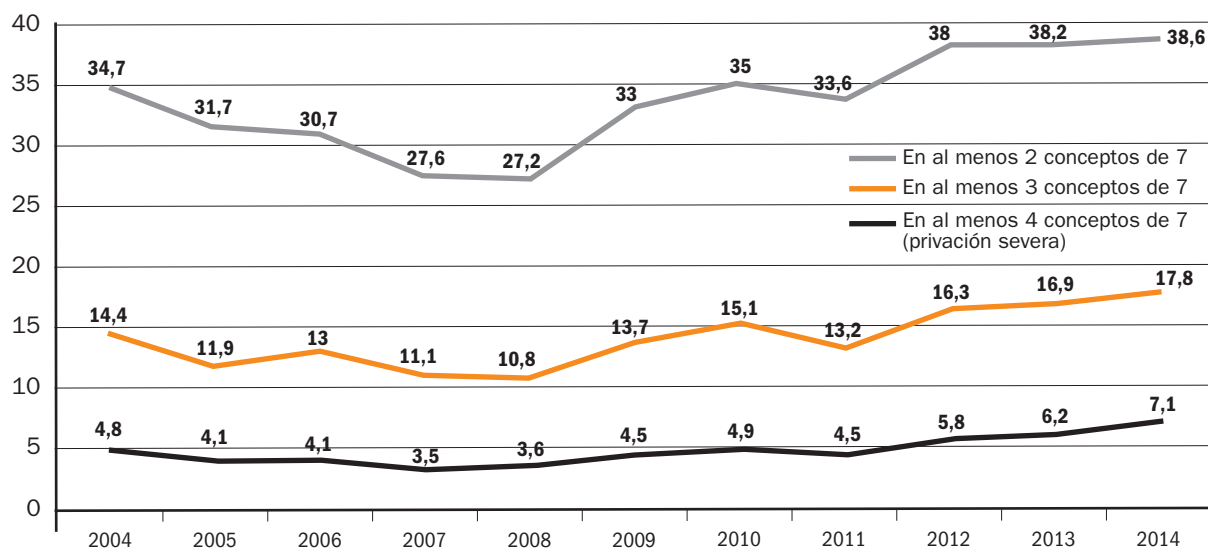


GRÁFICO 6.
España (2004-2014). Tasas de privación material



Fuente: elaboración propia con datos de INE (Encuesta de condiciones de vida)

Las cifras españolas de privación material severa no destacaban en el periodo anterior a la crisis. Con una media del 4% entre 2003 y 2008, España ocupaba el noveno lugar, por debajo no solo de países con menos renta per cápita (Grecia o Portugal), sino de países claramente más ricos (como Italia, Francia, Alemania o el Reino Unido) (Gráfico 7). La crisis ha dado lugar a que la tasa de privación material severa aumente en la mayoría de los países de la UE15, pero no en todos y, desde luego, no en la misma medida. En varios países ha crecido inapreciablemente, no ha crecido o, incluso, ha decrecido (Luxemburgo, Suecia, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Francia, Bélgica y Portugal). En otros, se han dado aumentos sustanciales: de 3,8 puntos porcentuales en Italia, de 3,6 puntos en Grecia, de 3,2 en el Reino Unido y de 2,8 en Irlanda. En España el aumento es claro (1,5 puntos), aunque no tan sustancial como en los países antedichos. De nuevo, esos incrementos deben de estar asociados con bastante fuerza a la caída en la ocupación, pero el

caso “desviado” del Reino Unido (notable aumento de la tasa de privación a la vez que crece la ocupación) nos recuerda que la relación no es tan unívoca.

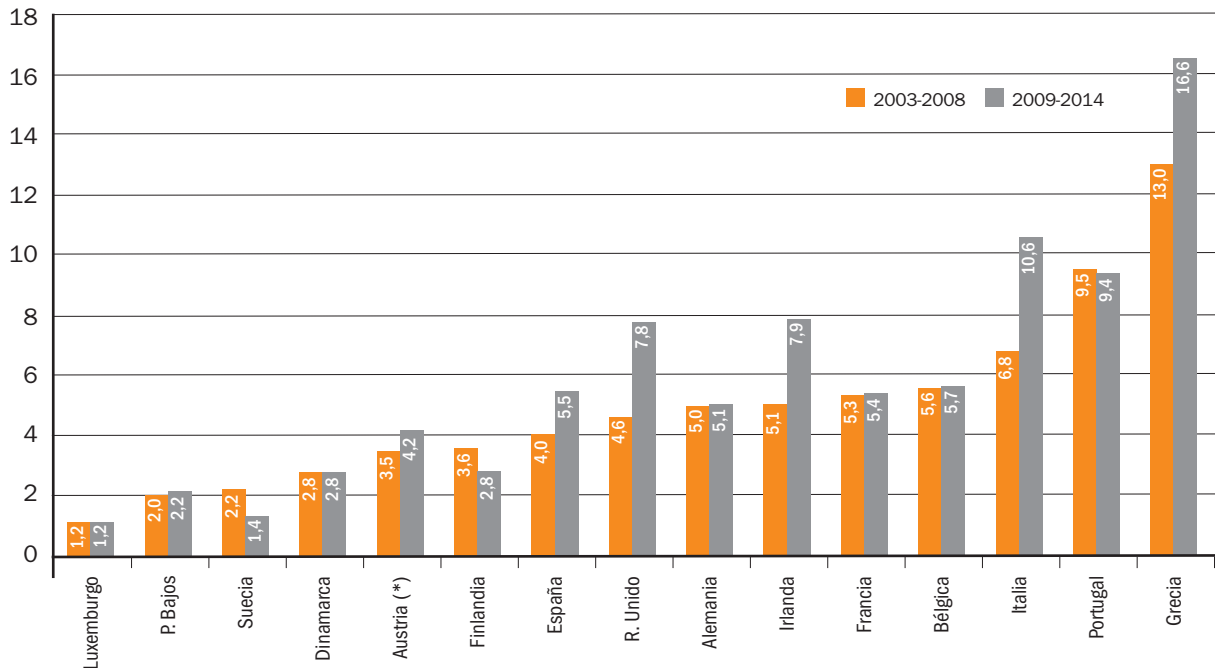
3. Desigualdad

Desigualdad de ingresos

Contamos con diversos indicadores convencionales de desigualdad de ingresos, es decir, de la medida en que los ingresos que le corresponden a un segmento de la población tienen un peso mayor o menor en el conjunto de los ingresos que el peso que tiene ese segmento en el conjunto de la población. Casi todos esos indicadores parten de ordenar a los individuos (o los hogares) según sus ingresos individuales (o del hogar) y de distribuir esos individuos en grupos poblacionales del mismo tamaño (cuartiles, quintiles, deciles, percentiles). Una vez distribuidos en grupos iguales se puede, primero, describir cómo resulta esa distribución

GRÁFICO 7.

UE15. Tasa de privación material severa antes y después de la crisis económica actual



(*) Ruptura de series.

Fuente: elaboración propia con datos de EU-SILC.

según los ingresos correspondientes a cada grupo; segundo, establecer ratios entre los ingresos correspondientes a uno de esos grupos y los correspondientes a otro, de modo que cuanto más se aleje esa ratio de la unidad, más desigualdad de ingresos hay; o, tercero, calcular medidas sintéticas acerca de cuánto se separa la distribución de ingresos de esos grupos de población respecto de una hipotética distribución igualitaria.

Los ingresos del 1% con más ingresos

Quizá el indicador de distribución de ingresos más popular en la discusión pública del último lustro sea el de la proporción de ingresos que le corresponde al 1% con los ingresos más altos. La presencia mediática de este indicador creció, sobre todo, a raíz de las movilizaciones conocidas con el nombre de *Occupy Wall Street*, que tuvieron lugar entre septiembre y noviem-

bre de 2011. Se inspiraron en las movilizaciones del 15-M (del mismo año) en España y uno de sus eslóganes centrales fue, precisamente, el de “somos el 99%”, con el que se pretendía resaltar la creciente desigualdad económica en Estados Unidos, según la cual las ganancias del 1% no habrían hecho otra cosa que medrar en tiempos recientes a costa de las del 99% restante. Lo cierto es que contamos para muchos países con estimaciones de largo recorrido de los ingresos que le corresponden a ese 1%, gracias al trabajo de los estudiosos que han construido la *World Top Incomes Database* (Alvaredo *et al.*, 2015). Aunque las medidas no siempre son del todo homogéneas entre países, sirven para compararlos, aunque sea en términos relativamente gruesos, y sirven, sobre todo, para observar la evolución de los datos de cada país. Los datos más recientes muestran que ese 1% tiende a recibir en España al-

DESIGUALDAD, OPORTUNIDADES Y SOCIEDAD DE BIENESTAR EN ESPAÑA

rededor de un 8,5% de los ingresos (si incluyéramos las ganancias de capital sería alrededor de un 9%), una cifra similar a las de Finlandia o Francia, inferior a las de Alemania, Irlanda y, sobre todo, el Reino Unido, y superior a las de Dinamarca y Suecia (Cuadro 3). El porcentaje de ingresos correspondiente al 1% con más ingresos ha tendido a subir con cierta claridad en las tres últimas décadas en casi todos los países considerados, incluyendo los más igualitarios, esto es, los nórdicos. España es en esta ocasión la excepción que confirma la regla.

La ratio S80/S20

Una de las ratios más utilizadas recientemente es la que divide la proporción de los ingresos que representa el quintil superior entre la proporción que representa el quintil inferior, la cual es conocida por la etiqueta S80/S20 (basada en la inicial de la palabra *share*: proporción). De

nuevo, la estadística de la EU-SILC nos proporciona este dato, por lo que es sencillo establecer una comparación entre los países de la UE15, que efectuamos, una vez más, distinguiendo periodos anteriores y posteriores a la crisis económica reciente. En el Gráfico 8 se comprueba que la ratio española anterior a la crisis (5,5) se situaba en un nivel medio alto en ese grupo de países, siendo muy parecida a la italiana, la británica y la griega, aunque probablemente inferior a la portuguesa (6,7). Y era claramente superior a la sueca, la danesa, la finlandesa y la austriaca, todas ellas inferiores a 4.

La crisis no ha dado lugar a cambios pronunciados en la desigualdad así medida. Los cambios más llamativos son difíciles de interpretar porque, justamente, coinciden con cambios en las series, de modo que no son estrictamente comparables. Es el caso de Dinamarca, Austria, Francia, España y el Reino

CUADRO 3.

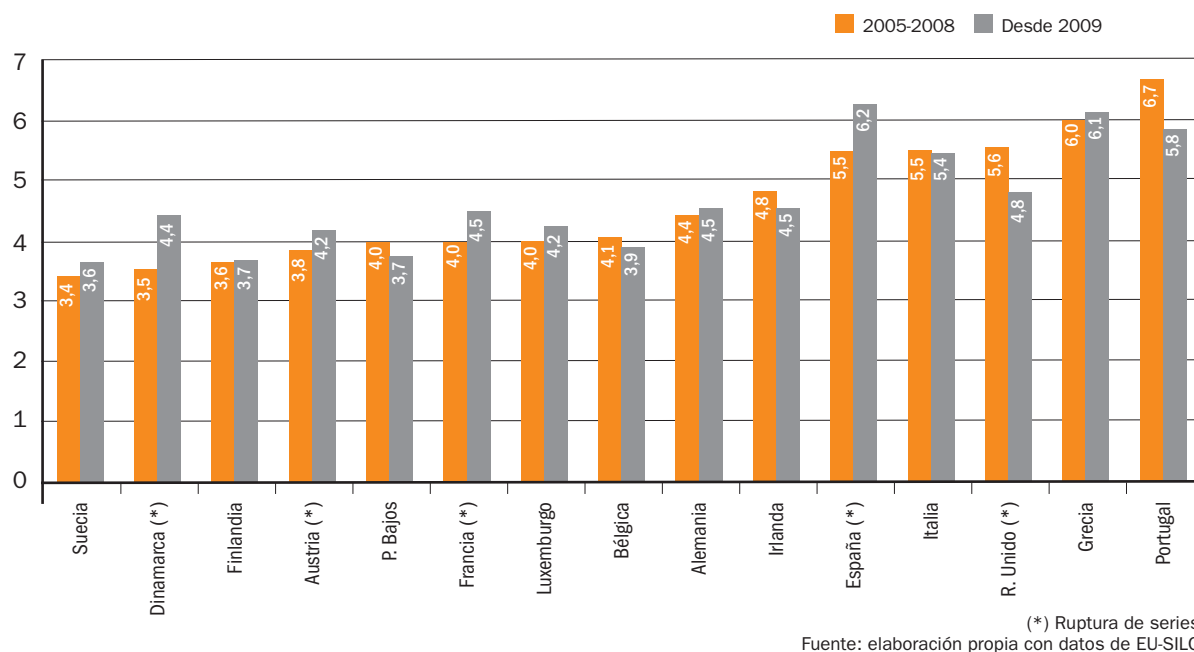
Países de la UE15 (1960-2013). Porcentaje de los ingresos que recoge el 1% con más ingresos (sin ganancias de capital; medias decenales)

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2013
Dinamarca	–	7,1	5,3	5,2	5,7	6,4
Finlandia (1)	9,5	7,0	4,2	4,6	–	–
Finlandia (2)	–	–	–	6,4	8,6	–
Francia	9,4	8,3	7,5	7,9	8,6	–
Alemania	11,9	10,5	9,9	10,1	11,6	–
Irlanda	–	6,3	6,5	8,2	10,8	–
Italia	–	7,0	6,9	8,1	9,4	–
P. Bajos	9,8	6,9	5,8	5,4	6,6	6,4
Portugal	–	6,1	5,0	8,2	9,4	–
España	–	–	8,0	8,1	8,7	8,3
Suecia	6,6	5,2	4,2	5,4	6,2	7,0
R. Unido	–	–	–	11,1	13,6	12,7

(1) Serie basada en datos tributarios; (2) serie basada en encuesta.
Fuente: elaboración propia con datos de Alvaredo et al. (2015).

GRÁFICO 8.

UE15. Ratio entre los ingresos del quintil superior y los del quintil inferior de la renta disponible equivalente (S80/S20) antes y después de la crisis económica actual



Unido⁶. En el resto de los países los cambios son menores. En todo caso, en la clasificación postcrisis, suponiendo que las ratios son suficientemente comparables entre países, España ocuparía el nivel más alto.

El índice de Gini

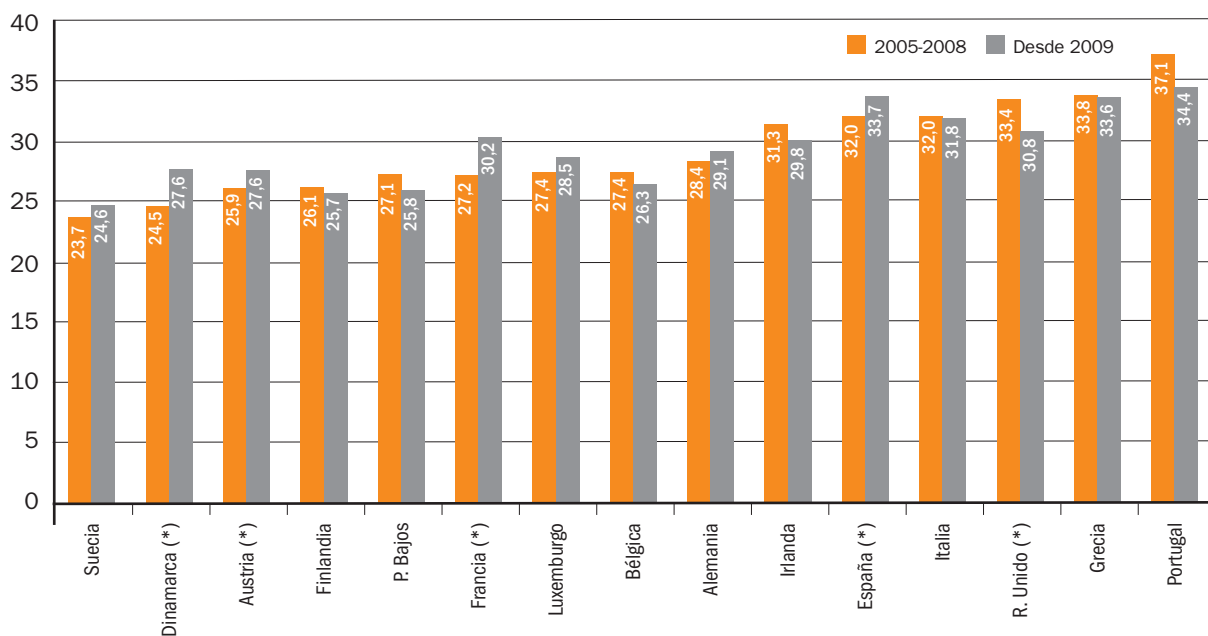
La medida sintética de desigualdad tradicionalmente más utilizada en la discusión académica es el coeficiente de Gini, que se mueve de 0 a 1, según la desigualdad de ingresos sea mínima (todos los individuos tienen los mismos ingresos) o sea máxima (un individuo tiene todos los ingresos), y que puede expresarse también como índice de Gini, que es el anterior multiplicado por 100. Representa una cifra que mide cuánto se separa la curva de distribución

de los ingresos (denominada curva de Lorenz) de la recta que refleja que todos los individuos cuentan con los mismos ingresos. Las cifras elaboradas por EU-SILC nos permiten, una vez más, situar el caso español en el contexto europeo (Gráfico 9), y comprobar que ocupa un lugar bastante parecido al obtenido con el indicador S80/S20. El índice de Gini para la España anterior a la crisis era de 31,8, el 5º más elevado, lejano, de todos modos, del portugués (37,2), pero también bastante superior a los índices nórdicos, entre el 24 y el 26. Tras la crisis es difícil saber qué ha pasado con el índice de Gini, pues como apunté antes respecto del indicador S80/S20, los cambios más llamativos se han dado en países en los que las series han sufrido una ruptura.

⁶ Para mantener la coherencia entre las distintas comparaciones de los datos españoles y los del resto de la UE15 no incluyo las cifras españolas de 2014 en el gráfico. La ratio, en todo caso, es de 6,8. Tampoco incluyo la cifra más reciente en las comparaciones del índice de Gini, por la misma razón que la expuesta más arriba para la tasa de pobreza.

GRÁFICO 9.

UE15. Índice de Gini de la renta disponible equivalente antes y después de la crisis económica actual



(*) Ruptura de series.

Fuente: elaboración propia con datos de EU-SILC.

La desigualdad a largo plazo según el índice de Gini

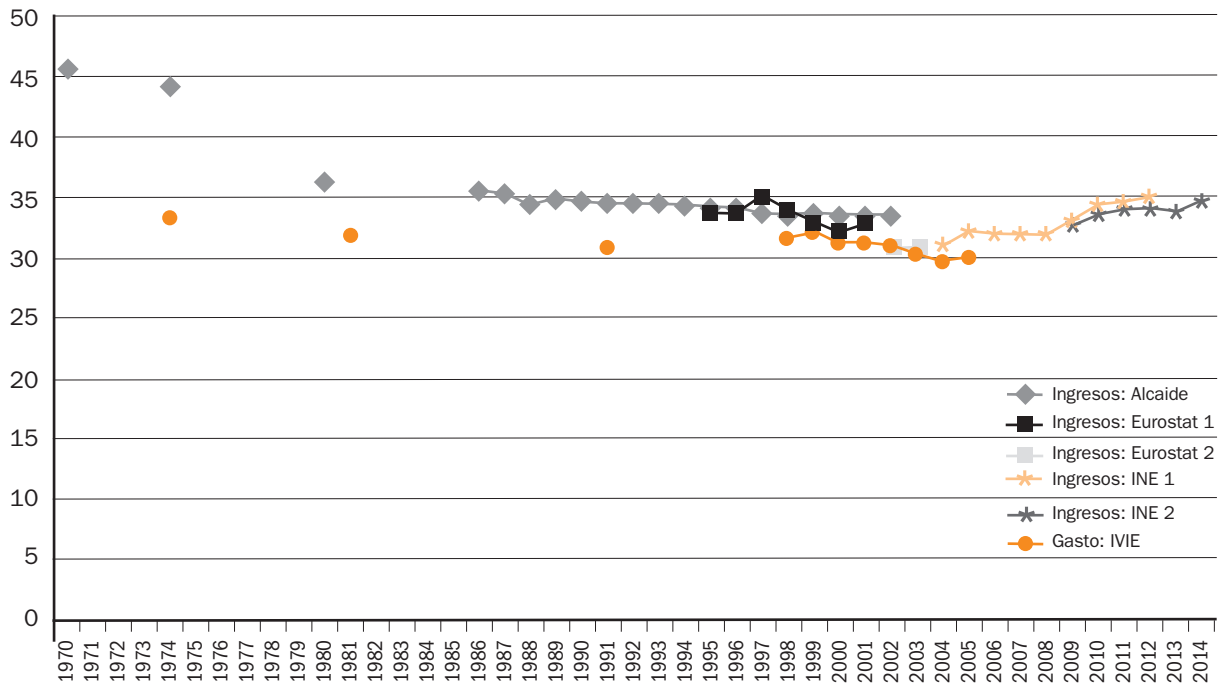
Los datos disponibles de coeficiente de Gini nos permiten trazar la evolución de la desigualdad de ingresos en España desde los años setenta del siglo pasado, siquiera de manera gruesa, pues las series disponibles no son estrictamente comparables (véase Gráfico 10). A comienzos de los setenta el valor del coeficiente se acercaba a 46, una cifra que hoy está lejos de alcanzarse en Europa y solo es bastante común en países latinoamericanos y africanos (según las estimaciones del Banco Mundial). La mayor parte del recorte de dicha cifra hasta niveles cercanos a los actuales (hasta 35) tuvo lugar en la década de los setenta, especialmente en su segunda mitad, probablemente como resultado de dos desarrollos: el gran crecimiento de los salarios reales en el transcurso de esa década (Rodríguez, 2015), y el gran crecimiento de las pres-

taciones sociales, que, además de cumplir otras funciones, sostuvieron las rentas de los muchos que se quedaron sin empleo en la segunda mitad de los setenta. Lo más llamativo es la caída en el porcentaje de ingresos correspondiente al decil superior, que pasó del 40,8% en 1970 al 29,2% en 1980 (Banco Bilbao Vizcaya, 1993: 95).

Desde mediados de los años ochenta, el índice inició muy suave una senda descendente hasta el final de la fase alcista del ciclo anterior a la última crisis, aunque es probable que haya crecido algo a raíz de dicha crisis, como veremos más adelante. En conjunto, la tendencia desde los años ochenta es de relativa estabilidad, con altibajos, algo que distingue la evolución española, y la de otros países con sistemas de bienestar de tipo mediterráneo o familista y con niveles relativamente altos de desigualdad en la UE15

GRÁFICO 10.

España (1970-2014). Índice de Gini de la distribución de ingresos y de la distribución de gasto



Fuente: elaboración propia con datos de Banco Bilbao Vizcaya (1993), Alcaide (2004), EU-SILC e INE (Encuesta de Condiciones de Vida) y Fundación Caixa Galicia e IVIE (2009).

(Italia, Grecia o Portugal, pero también Irlanda), de la experimentada por países con sistemas de bienestar bastante distinto y con distintos niveles de desigualdad. Es el caso del Reino Unido, un país con un sistema de bienestar de tipo anglosajón y niveles actuales de desigualdad relativamente altos, pero también de Suecia, Finlandia o Dinamarca, países con sistemas de tipo escandinavo y niveles de desigualdad relativamente bajos, pero sustancialmente más elevados que en el pasado. En ambos casos es probable que el efecto igualador del gasto social se haya reducido, aunque también puede haber influido la liberalización de los mercados de trabajo. En conjunto, la evolución de los índices de Gini en Europa apunta hacia una cierta convergencia en niveles claramente más altos que en el pasado.

La desigualdad durante la crisis

A lo largo de la crisis ha subido el índice de Gini en España, aunque las dos series disponibles no se mueven en paralelo. Según la más antigua, la que estaba basada exclusivamente en las contestaciones a la Encuesta de Condiciones de Vida del INE, el índice habría subido desde el 31,9 de 2008 al 35 de 2012. Según la más reciente, basada en dichas contestaciones y en el cotejo con fuentes tributarias, por lo que sería más precisa, la evolución es un tanto distinta. El índice habría crecido desde el 32,9 de 2009 al 34,2 de 2012, habría caído hasta el 33,7 de 2013, y habría vuelto a subir, sustancialmente, hasta el 34,7 en 2014. Es decir, según la primera serie habría crecido 3,1 puntos en cuatro años (2008-2012); según la segunda, 1,8 en 5 años (2009-2014).

CUADRO 4.

Países de la UE15 (1980-2009). Evolución del índice de Gini por lustros

	1980-84	1985-90	1990-94	1995-2000	2000-04	2005-09	Variación entre el primer y el último lustro, puntos porcentuales (*)
R. Unido	26,4	30,6	33,9	34,0	34,6	35,5	9,1
Suecia	20,3	21,2	22,7	24,5	26,6	28,9	8,6
Finlandia	20,5	20,1	20,5	23,7	26,1	26,9	6,4
Luxemburgo	-	23,3	23,4	27,2	27,0	27,7	4,4
Dinamarca	25,3	24,6	25,8	27,3	28,4	29,5	4,2
Alemania Occ.	25,0	24,1	25,3	25,5	27,3	29,2	4,2
Bélgica	-	22,2	26,0	26,8	25,7	25,7	3,5
P. Bajos	24,8	24,5	27,1	26,9	28,0	28,2	3,4
Austria	23,6	-	25,9	26,5	25,5	25,2	1,6
Italia	29,7	29,5	29,6	31,4	31,1	30,5	0,8
Irlanda	-	31,0	32,0	33,1	30,9	31,3	0,3
Francia	29,0	28,0	-	28,0	28,3	28,9	-0,1
España	31,5	31,7	30,7	33,2	33,2	31,3	-0,2
Grecia	30,9	31,4	31,0	33,6	31,3	30,4	-0,5
Portugal	-	-	38,0	35,7	37,4	36,0	-2,0

(*) Menos en los casos de Irlanda (segundo con último), Portugal (tercero con último) y Bélgica (segundo con último).
 Fuente: elaboración propia con datos de Tóth (2013); los datos de Irlanda y de Luxemburgo desde 1995 en adelante los he completado con datos de la EU-SILC, dado que faltaban bastantes años y que eran prácticamente idénticos en las dos fuentes.

Con los datos de distribución de los ingresos por deciles correspondientes a la serie más reciente podemos hacernos cargo del reajuste de ingresos responsable de la variación del índice de Gini entre 2009 y 2013 (Cuadro 5)⁷. Resulta bastante claro que las mayores pérdidas (relativas, al menos) de ingresos se han producido en los niveles más bajos. Por ejemplo, el porcentaje de los ingresos correspondiente al decil inferior pasó del 2,2 al 1,9%, con una caída porcentual del 13,6%, y el límite superior de ese decil cayó un 15,1%. Los deciles superiores han ganado participación en la distribución de ingresos, como resultado de que su caída de ingresos ha sido menor. El

decil superior ha incrementado su participación en un 0,4%, mientras que los ingresos de dicho decil han debido de caer alrededor de un 6%.

Queda bastante claro que la crisis reciente ha golpeado más a los niveles más bajos de ingresos que a los niveles más altos. En gran medida ello es debido a que la caída del empleo no se ha distribuido homogéneamente según los niveles de cualificación o de ocupación y, claro, a que los subsidios por desempleo no compensan más que una parte de los ingresos dejados de percibir. Tampoco se distribuyó la caída homogéneamente en la crisis de los años noventa, pero en la última crisis las

⁷ En el momento de redactar este trabajo no están disponibles los datos secundarios correspondientes a 2014.

CUADRO 5.

España (2009-2013). Distribución de los ingresos equivalentes por deciles

	Porcentaje de los ingresos		Límites superiores de los deciles, en euros corrientes		Variación (en %)	
	2009	2013	2009	2013	Del porcentaje de ingresos	Del límite superior
Primero	2,2	1,9	6.559	5.567	-13,6	-15,1
Segundo	4,5	4,4	8.788	8.052	-2,2	-8,4
Tercero	5,8	5,7	10.915	9.697	-1,7	-11,2
Cuarto	7,0	6,8	12.848	11.583	-2,9	-9,8
Quinto	8,1	8,0	14.795	13.524	-1,2	-8,6
Sexto	9,3	9,4	17.041	15.736	1,1	-7,7
Séptimo	10,8	10,8	19.701	18.293	0,0	-7,1
Octavo	12,6	12,8	23.465	21.926	1,6	-6,6
Noveno	15,4	15,7	29.638	27.860	1,9	-6,0
Décimo (*)	24,4	24,5	56.334	52.846	0,4	-6,2

(*) El límite superior es el del percentil 99.
Fuente: elaboración propia con datos de EU-SILC.

diferencias según el tipo de ocupación han sido mucho más acusadas.

El Cuadro 6 recoge la variación porcentual en el número de ocupados según condición socioeconómica en las dos crisis, comparando el trimestre en que el empleo alcanzó un máximo con el trimestre en el que alcanzó el siguiente mínimo⁸. Distingue lo ocurrido en el total de la ocupación de lo ocurrido si excluimos el sector de la construcción; de este modo, la gran presencia de trabajadores manuales en dicho sector no distorsiona los datos de la evolución por condición socioeconómica. Por lo pronto, es bastante obvio que la caída en la ocupación ha sido mucho mayor en la crisis más reciente (-10,8% sin construcción; -17,8% incluyéndola)

que en la de los noventa (-7,9 y -6,2%, respectivamente), si bien el crecimiento previo en la ocupación también había sido más intenso en el periodo precedente a la crisis actual. Descontando los datos del sector de la construcción, es fácil comprobar que las mayores caídas se han producido entre los trabajadores manuales, sean cualificados (-28,6%) como no cualificados (-26,4%), descensos que son más pronunciados si incluimos en los cálculos el sector de la construcción (-42,3 y -49,2%, respectivamente). También es bastante notable la caída de un 20,1% (29,7% incluyendo la construcción) en la cifra de empresarios no agrarios con asalariados, casi todos pequeños empresarios, normalmente trabajadores no demasiado cualificados⁹. Y es especialmente llama-

⁸ En realidad, deberíamos haber comparado el tercer trimestre de 2007 con el primero de 2014, pero la ruptura en la serie de la EPA aconseja utilizar el primer trimestre de 2008 como primer término de la comparación. En todo caso, la caída del empleo entre esos trimestres de 2007 y 2008 fue menor.

⁹ La caída en el número de empresarios agrarios no es específica de la crisis, sino parte de un proceso a largo plazo protagonizado por los empresarios agrarios sin empleados.

tiva la caída (del 57%; 68% incluyendo la construcción) en la categoría, no muy numerosa, de mandos intermedios de establecimientos no agrarios. Las categorías correspondientes a ocupaciones de mayor nivel han experimentado descensos bastante inferiores. La de directores y gerentes solo ha caído un 5,7%. La de profesionales y técnicos por cuenta ajena tan solo ha caído un 0,1%, lo que ha supuesto, en realidad, la detención de un proceso de crecimiento a largo plazo en esta categoría, la cual se había duplicado con creces en las dos décadas anteriores a la crisis. Que casi no haya caído la ocupación en esa categoría se debe a que se trata de ocupaciones del sector público o del sector privado, pero muy vinculadas al pú-

blico (educación y sanidad, y ocupaciones propias de la Administración pública, en su gran mayoría). Por el contrario, la categoría paralela de profesionales y técnicos por cuenta propia, perteneciente, obviamente, al sector privado, ha experimentado una caída notable (del 13,2%), a pesar de haber experimentado, como la de los profesionales por cuenta ajena, un gran crecimiento en las dos décadas anteriores a la crisis (sus cifras se habrían triplicado). Es decir, en una medida no despreciable el sostenimiento de los ingresos en los deciles medio-altos y altos ha dependido de que buena parte de los ocupados en esos niveles trabajan en sectores más protegidos frente a los vaivenes de los ciclos económicos. Análogamente,

CUADRO 6.

España. Evolución de la ocupación según la condición socioeconómica en dos crisis
(en porcentaje)*

	Entre 1991-III ^T y 1994-I ^T		Entre 2008-IT y 2014-IT	
	Total	Sin construcción	Total	Sin construcción
Total	-7,9	-6,2	-17,8	-10,8
Empresarios agrarios con / sin asalariados, miembros de cooperativas agrarias	-5,9	-5,9	-22,2	-22,2
Asalariados de explotaciones agrarias (menos directivos)	-10,2	-10,2	12,6	12,6
Profesionales, técnicos y asimilados que ejercen su actividad por cuenta propia con o sin asalariados	13,5	16,9	-13,3	-13,2
Empresarios no agrarios con asalariados	-1,9	-1,2	-29,7	-20,1
Empresarios no agrarios sin asalariados miembros de cooperativas no agrarias	-3,0	-3,3	-3,9	2,9
Directores y gerentes	-4,0	-4,3	-7,8	-5,7
Profesionales, técnicos y asimilados que ejercen su actividad por cuenta ajena, y en ocupaciones exclusivas de la administración	4,2	5,1	-1,4	-0,1
Resto del personal administrativo y comercial	-7,8	-8,0	-12,6	-10,8
Resto del personal de los servicios	-2,5	-2,2	-6,5	-6,3
Mandos intermedios de establecimientos no agrarios	3,5	4,0	-68,0	-57,0
Operarios cualificados y especializados de establecimientos no agrarios	-15,2	-13,4	-42,3	-28,6
Operarios sin especialización de establecimientos no agrarios	-31,3	-22,4	-49,2	-26,4

(*) Variación de la ocupación entre el trimestre de máxima ocupación y el trimestre de mínima ocupación.
Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta de Población Activa del INE.

la mayor caída de los ingresos en los deciles inferiores se debe, por una parte, a que quienes pertenecen a ellos están ocupados en sectores más sometidos al ciclo económico. A ello se unen, por otra parte, las características del mercado de trabajo español, que prima los ajustes en cantidades (y no en salarios y/o en jornadas), especialmente mediante la finalización de los abundantes contratos temporales (Andrés y Doménech, en prensa).

En todo caso, probablemente, más relevante que aumentos o disminuciones coyunturales de la desigualdad, apenas sustanciales, es que sean los trabajadores con niveles bajos de cualificación los que más sometidos están en España a ciclos económicos tan intensos en términos de creación y, sobre todo, de destrucción del empleo. Seguramente, en todos los países europeos son esos trabajadores los más vulnerables a los avatares del ciclo, pero en casi ningún otro país esos avatares son tan dramáticos.

Transferencias sociales de tipo monetario y desigualdad de ingresos

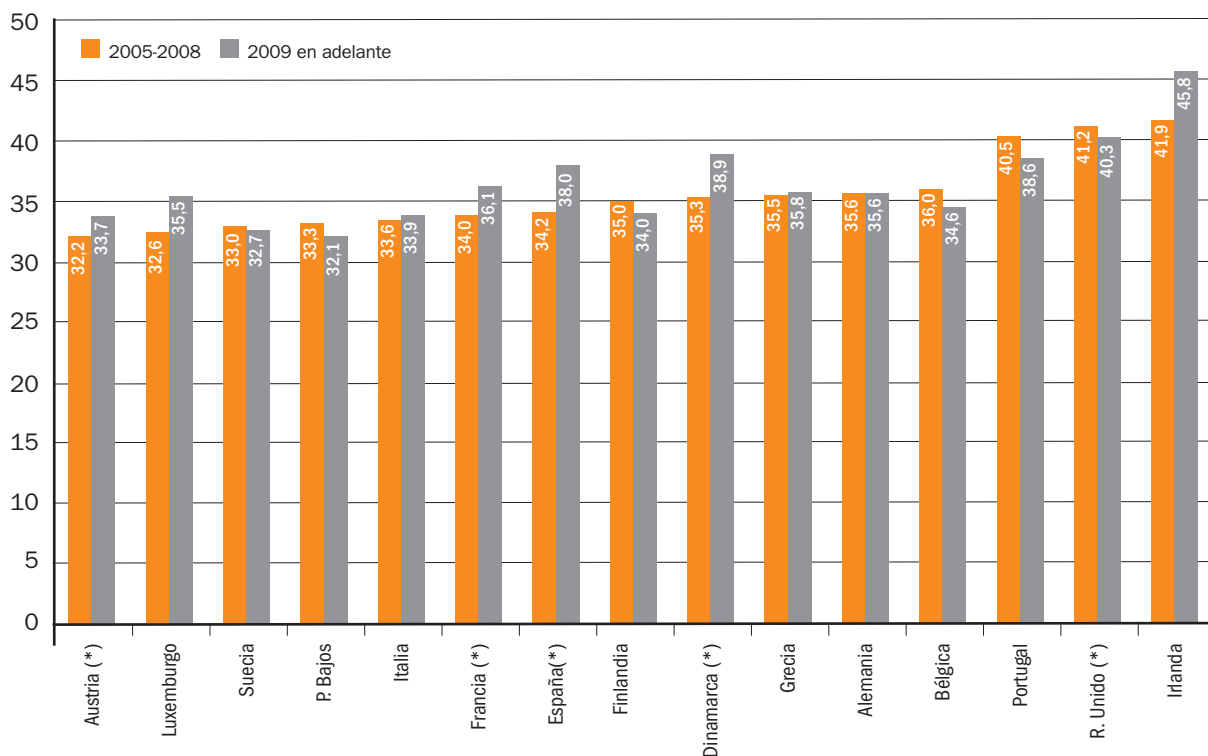
Conviene efectuar una última comparación para entender qué es lo que hay detrás de la variación en el índice de Gini de unos países europeos a otros. En este caso, la comparación se refiere a ese mismo índice de Gini, pero calculado sobre los ingresos equivalentes sin incluir en ellos las transferencias sociales monetarias distintas de las pensiones. Esto nos dará una idea de cuánto pesan en la desigualdad los ingresos de mercado o similares (pasados por el tamiz de los impuestos; con la salvedad de las pensiones, que, de todos modos, están en todos los países muy asociadas a los ingresos laborales que recibían los pensionistas cuando estaban en activo) y cuánto pesa la intervención pública materializada en prestaciones monetarias.

En el Gráfico 11 presento los países de la UE15 según su índice de Gini antes de transferencias, calculado para los periodos 2005-2008 y 2009 en adelante. Lo primero que destaca en comparación con el Gráfico 9 es que en este los valores del índice son inferiores en todos los países, lo que confirma que las transferencias sociales reducen la desigualdad de ingresos. Lo segundo que destaca, desde el punto de vista del dato español en el periodo de bonanza anterior a la crisis (34,2) es que no es tan distinto de los de países como Finlandia (35), Dinamarca (35,3), Suecia (33) o Países Bajos (33,3), de los que sabemos está bastante distanciado en términos del índice de Gini que incluye todos los ingresos monetarios. Es decir, los niveles de desigualdad de ingresos en España antes de transferencias sociales cuando la economía marcha bien y los niveles de empleo son muy altos, apenas se distinguen de los de países considerados como muy igualitarios. El puesto español es el 7º de los 15 países. Sin embargo, lo tercero que destaca es que el dato español se sitúa mucho más cercano de los “peores” tras la crisis, y bastante más lejos de los de los países antedichos. Con un índice de Gini de 38 se acerca a los de Portugal (38,6), Reino Unido (40,3), aunque todavía queda lejos del irlandés (45,8), y se distancia de Finlandia (34), Suecia (32,7) o Países Bajos (32,1), si bien se mantiene cerca del dato danés, que también parece bastante más alto (38,9). El puesto español, en esta ocasión, es el 11º de 15 países. Estos cambios de posición encajarían con que, en esta crisis, la caída en la ocupación ha sido mucho más elevada en España que en muchos países europeos, así como con que esa caída ha sido incluso más pronunciada entre los trabajadores con niveles de ingresos bajos.

La comparación de las posiciones relativas en ambos índices de Gini en el periodo de bonanza (2005-2008) apunta, a su vez, a que el

GRÁFICO 11.

UE15. Índice de Gini de la renta disponible equivalente sin contar transferencias sociales monetarias (1), antes y después de la crisis económica actual



(1) Pensiones no incluidas en transferencias sociales
 (*) Ruptura de series.
 Fuente: elaboración propia con datos de EU-SILC.

peso de las transferencias monetarias en la desigualdad de ingresos es claramente superior en unos países e inferior en otros. Así se comprueba en el Cuadro 7. En el periodo de bonanza económica, esas transferencias recortan un máximo de 10,8 puntos al índice de Gini en Dinamarca, pero el recorte es también muy sustancial en Irlanda (10,6 puntos), en Suecia (9,3) y el Reino Unido (7,8). El recorte mínimo se da en Italia (1,6 puntos), pero también es reducido en Grecia (1,7) y en España (2,2). Es decir, en términos de desigualdad de ingresos así medida, la mayor parte de la diferencia entre España y, por ejemplo, Suecia la marcan las transferencias monetarias: la diferencia

entre Suecia y España antes de transferencias es de 1,2 puntos; después de las transferencias se amplía hasta los 8,3 puntos.

Esas transferencias solo son claramente relevantes en términos de la reducción de la desigualdad de ingresos en España en un momento de crisis y de gran aumento del desempleo. Entonces entran en juego con toda intensidad los subsidios de desempleo, que son, con mucho, la principal partida entre las transferencias monetarias en España. En el periodo posterior a la crisis, el índice de Gini antes de transferencias asciende en España a 38,0, pero se reduce a 33,7 post-transferencias, con una reducción de

CUADRO 7.

Países de la UE15 (2005-2008, 2009 en adelante). Índice de Gini basado en los ingresos totales y en los ingresos sin tener en cuenta las transferencias sociales monetarias distintas de las pensiones

	2005-2008			Desde 2009		
	Ingresos totales	Ingresos sin transferencias	Diferencia (p.p.)	Ingresos totales	Ingresos sin transferencias	Diferencia (p.p.)
Alemania	28,4	35,6	-7,2	29,1	35,6	-6,5
Austria (*)	25,9	32,2	-6,3	27,6	33,7	-6,2
Bélgica	27,4	36,0	-8,6	26,3	34,6	-8,3
Dinamarca (*)	24,5	35,3	-10,8	27,6	38,9	-11,3
España (*)	32,0	34,2	-2,2	33,7	38,0	-4,4
Finlandia	26,1	35,0	-8,9	25,7	34,0	-8,3
Francia (*)	27,2	34,0	-6,8	30,2	36,1	-5,9
Grecia	33,8	35,5	-1,7	33,6	35,8	-2,1
Irlanda	31,3	41,9	-10,6	29,8	45,8	-15,9
Italia	32,0	33,6	-1,6	31,8	33,9	-2,1
Luxemburgo	27,4	32,6	-5,2	28,5	35,5	-7,0
P. Bajos	27,1	33,3	-6,1	25,8	32,1	-6,3
Portugal	37,1	40,5	-3,4	34,4	38,6	-4,2
R. Unido (*)	33,4	41,2	-7,8	30,8	40,3	-9,5
Suecia	23,7	33,0	-9,3	24,6	32,7	-8,1

(*) Ruptura de series entre ambos periodos.
Fuente: elaboración propia con datos de EU-SILC.

4,4 puntos porcentuales, justo el doble de la reducción en tiempo de bonanza. La reducción no crece tanto en Italia, Portugal o Grecia. En este segundo periodo, la distancia inicial con Suecia era de 5,3 puntos y la final, de 9,1. El salto es mucho menor que en el periodo de 2005 a 2008.

España, por tanto, es uno de los países de la UE15 que menos “recorta” la desigualdad de ingresos a base de transferencias monetarias desde las Administraciones públicas. Ello puede deberse a que los fondos que se destinan a transferencias sociales son menores que en los países que más “recortan” la desigualdad y/o a

que en España se confíe más en transferencias sociales no monetarias, es decir, en especie. El problema es que apenas hay estudios que intenten calcular los ingresos de los hogares teniendo en cuenta las prestaciones en especie, imputando una renta a estas últimas. De todos modos, contamos con algún estudio, como el de Förster y Verbist (2014), que ofrece sugerencias interesantes. Los autores estudian la tasa de pobreza relativa de los niños de 6 años o menos (recordemos que se trata de una medida de la desigualdad y no una tasa de pobreza) teniendo en cuenta no solo las prestaciones familiares de índole monetaria, sino las que tienen lugar en especie (básicamente: guarderías y jardines de

infancia públicos). Si solo se tiene en cuenta las prestaciones monetarias, la reducción de la tasa de pobreza en España apenas llega al 0,2%, España ocupa el último lugar de los 23 estudiados y está muy lejos de la media de reducción (un 35,3%); pero si se incluyen las prestaciones en especie la reducción de la pobreza infantil en España alcanza el 34,2%, España ocupa el puesto 20º y su dato está mucho más cerca de la media (54,8%). Este tipo de trabajos apunta a la necesidad de llevar a cabo estimaciones creíbles de los ingresos en especie que reciben las familias para complementar las informaciones solo basadas en ingresos monetarios. Solo así compararemos con las mejores garantías de homogeneidad la situación en países con sistemas de bienestar que se distinguen, precisamente, por el grado en que confían en transferencias monetarias o en transferencias en especie.

Desigualdad de riqueza y de consumo

La abundancia de fuentes estadísticas, y de estudios basados en ellas, acerca de la desigualdad de ingresos encuentra su correspondencia negativa en la escasez de fuentes para medir la desigualdad de la riqueza y en el consumo. Sin embargo, las escasas fuentes son suficientes para hacernos una idea del lugar que ocupa España en el contexto europeo e, incluso, de los trazos gruesos de la evolución de sus desigualdades de riqueza.

Desigualdad de riqueza

Las desigualdades de riqueza pueden medirse del mismo modo que las de ingresos, recogiendo qué proporción de la riqueza corresponde a las distintas proporciones de la población, calculando ratios entre esas proporciones o calculando medidas sintéticas como el índice de Gini. Un estudio basado en la Encuesta de Finanzas y Consumo de los Hogares

del Banco Central Europeo (Sierminska y Medgyesi, 2013) nos ofrece buena parte de esos indicadores. La encuesta tuvo lugar en el periodo 2008-2011 y tiene la ventaja de una suficiente armonización de criterios para medir la riqueza de los hogares. En su definición de riqueza los autores incluyen tanto los activos como los pasivos, y entre los activos incluyen los financieros (cuentas corrientes, bonos, acciones, fondos de inversión, planes de pensiones...) y los no financieros (propiedades inmobiliarias, vehículos, negocios de los autónomos...). Los principales indicadores de desigualdad de riqueza que elaboran los autores son los recogidos en el Cuadro 8.

Lo primero que resalta en este cuadro es que las desigualdades de riqueza son mucho mayores que las desigualdades de ingresos, como quiera que se midan ambas. Por ejemplo, los porcentajes de riqueza que corresponden al 1% más rico se mueven entre el 8% y el 24%, mientras que los porcentajes de ingresos correspondientes al 1% con mayores ingresos se movían entre el 7 y el 14% para el mismo conjunto de países (véase Cuadro 3). Asimismo, el índice de Gini se mueve entre el 56 y el 77, mientras que los vistos más arriba, medidos casi en el mismo momento del tiempo, aunque con otra fuente, se movían entre el 26 y el 34.

En cualquier caso, como puede comprobarse, España destaca por ser uno de los países menos desigualitarios en términos de la distribución de la riqueza que puede medirse con este tipo de técnicas. El índice de Gini es 58, solo superior al de Grecia (56) y bastante inferior al de Austria (77) o Alemania (76). El 1% más rico es propietario de un 15% de la riqueza en España, lo que la situaría en el 5º puesto de la clasificación de menor a mayor desigualdad; y si el criterio fuera el de la riqueza del 10% más rico, ocuparía el tercer puesto.

CUADRO 8.

Países de la UE15 (2008-2011). Indicadores de desigualdad de riqueza de los hogares

	Índice de Gini	Porcentaje de la riqueza correspondiente a:		
		1% superior	5% superior	10% superior
Grecia	56	8	26	39
España	58	15	31	43
Bélgica	61	12	31	44
Italia	61	14	32	48
P. Bajos	65	8	26	40
Luxemburgo	66	21	40	51
Finlandia	66	12	31	45
Portugal	67	21	41	53
Francia	68	18	37	50
Alemania	76	24	46	59
Austria	77	24	49	62

Fuente: adaptado del Cuadro 2 de Sierminska y Medgyesi (2013: 10).

En España, la mayor parte de la desigualdad de riqueza la explican, al alimón, las propiedades inmobiliarias y los activos ligados a negocios, ambas con un 46%. Sierminska y Medgyesi argumentan que, en general, la propiedad de la vivienda habitual tiene un efecto reductor de las desigualdades de riqueza, pues su peso en la explicación de la desigualdad suele ser muy inferior a su peso en los activos. En el caso español es así, pues las propiedades inmobiliarias (en su gran mayoría, viviendas habituales) representan un 77% del valor de los activos y explican un 46% de la desigualdad de riqueza.

De hecho, la fuente que nos sirve para observar la evolución de las desigualdades de riqueza a largo plazo, un estudio de Alvaredo y Sáez (2009), muestra claramente que los niveles de desigualdad son inferiores si se tiene en cuenta la vivienda en la definición de riqueza. Sus datos nos permiten hacernos una idea de la evolución de un indicador de desigualdad de la riqueza a lo largo de las últimas

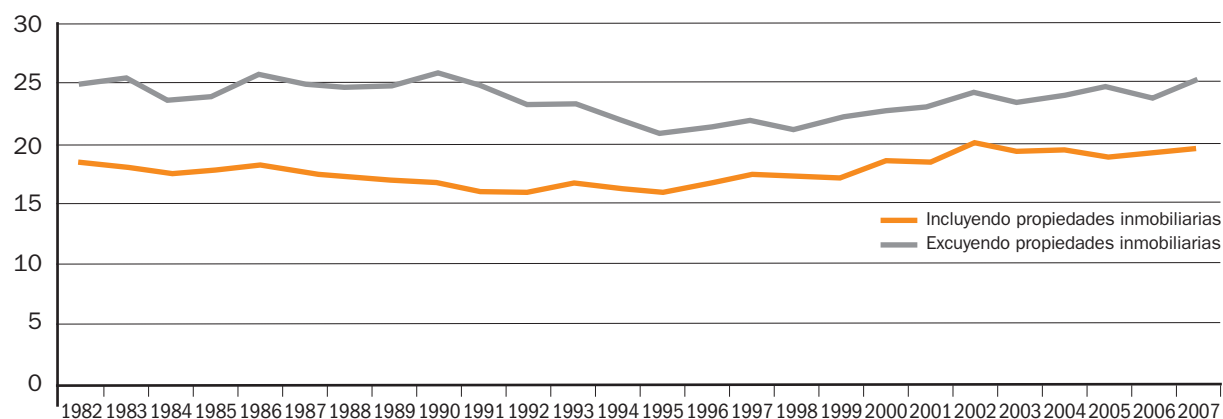
tres décadas, aunque solo llegan hasta 2007. El indicador es el porcentaje de la riqueza que posee el 1% más rico de los contribuyentes (los cálculos parten de datos fiscales). Como puede observarse en el Gráfico 12, a principios de los ochenta les correspondía algo menos de un quinto de la riqueza total (un cuarto si excluimos las propiedades inmobiliarias). Esa proporción cayó suavemente a lo largo de los ochenta y primeros noventa, pero volvió a crecer desde la segunda mitad de los noventa, hasta situarse en niveles algo superiores (o similares, si incluimos la vivienda) a los del principio de la serie. No sabemos qué ha ocurrido después, pero en el gráfico se observa una cierta asociación entre ambas series y el ciclo económico, por lo que no sería de extrañar una caída de la proporción de riqueza correspondiente al 1% más rico a lo largo de la crisis.

Desigualdad de consumo

En este último apartado nuestro la evidencia disponible para situar las desigualdades de con-

GRÁFICO 12.

España (1982-2007). Porcentaje de la riqueza correspondiente al 1% más rico



Fuente: Elaboración propia con datos de Alvaredo y Sáez (2009)

sumo españolas en su contexto europeo, así como para mostrar su evolución a largo plazo.

La evidencia diacrónica es bastante coherente, pues es fruto del análisis de las bases de datos de las encuestas de presupuestos familiares del INE llevado a cabo por investigadores del IVIE (Fundación Caixa Galicia e IVIE, 2009). Como se ve en el Gráfico 10, el índice de Gini del gasto ha sido con frecuencia inferior al medido para los ingresos¹⁰, y ha evolucionado en el mismo sentido que el segundo, pero partiendo de niveles claramente inferiores en los setenta.

La evidencia comparada tiene un carácter más ilustrativo, pues mi cálculo del índice de Gini correspondiente se basa en datos secundarios con poca desagregación¹¹. Los datos se recogen en el Gráfico 13. De nuevo, lo más llamativo es que la desigualdad de gasto tiende a ser inferior a la desigualdad de ingresos, aunque los índices no son estrictamente compa-

rables. Con todo, da la impresión de que las diferencias son mayores en algunos países que en otros, situándose España entre los que la diferencia es mayor. En la clasificación según la desigualdad de consumo, España ocuparía un lugar medio-bajo con un índice de 22,2, formando parte de un grupo de países con niveles muy similares, entre 21,2 y 22,7 (Irlanda, Bélgica, Suecia, Dinamarca y Reino Unido, además de España).

4. Movilidad

En esta sección sitúo la movilidad intergeneracional española en su marco europeo. Para ello utilizo tres tipos de indicadores: de elasticidad de ingresos entre padres e hijos, de persistencia o cambio en niveles de ocupación, y de persistencia o cambio de niveles educativos.

Elasticidad de ingresos

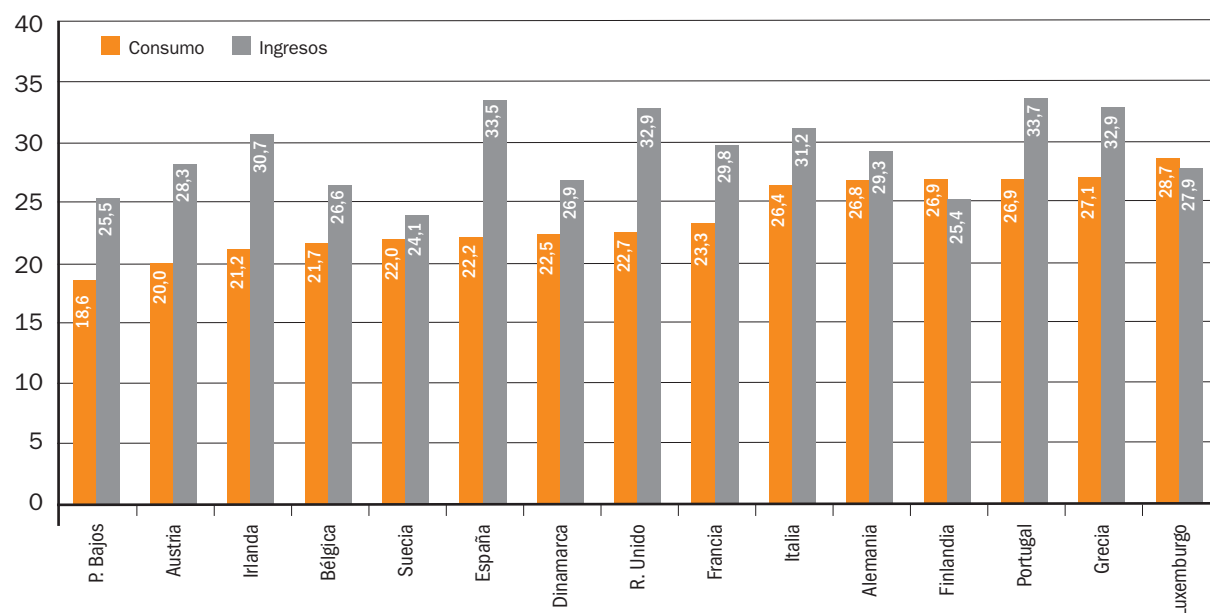
Entre los economistas que estudian la movilidad intergeneracional, la fuente comparativa

¹⁰ Lo cual suele ser habitual en las comparaciones entre ambos tipos de desigualdad.

¹¹ Los datos tan solo distinguen el gasto según quintiles de ingresos.

GRÁFICO 13.

Países de la UE15 (2010). Índices de Gini para el consumo y para los ingresos



Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat (Consumption expenditure of private households, SILC)

principal es la síntesis de múltiples estudios acerca de la elasticidad entre los ingresos de padres e hijos elaborada por Miles Corak (2006). De ella parte Anna Cristina d'Addio (2007) para, completándola con otros estudios, efectuar su comparación de doce países, la comparación estándar en la actualidad, cuyos datos incluimos en el Gráfico 14.

En el gráfico se recoge la elasticidad estimada entre los ingresos de los padres y de los hijos varones como medida de movilidad intergeneracional, en el supuesto de que una mayor elasticidad (es decir, *grosso modo*, una mayor "herencia" de ingresos) entre los ingresos de las dos generaciones implica una menor movilidad. Como vemos, el dato español se situaría en la franja media o media-alta de los doce países considerados, con una elasticidad de 0,32, un nivel similar al alemán (0,32) y al sueco (0,27), pero claramente superior a los de otros

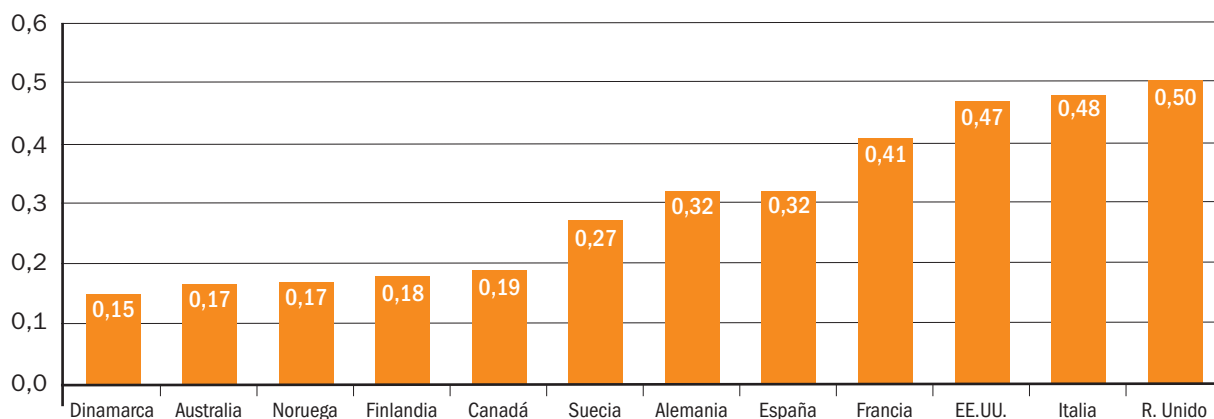
países nórdicos (Dinamarca, 0,15; Noruega, 0,17; Finlandia, 0,18) o anglosajones (Australia, 0,17; Canadá, 0,19). Los niveles máximos se dan en países anglosajones (EEUU, 0,47; Reino Unido, 0,50), pero también en uno mediterráneo (Italia, 0,48).

Movilidad ascendente y descendente en términos de ocupación

Buena parte de la mayor o menor elasticidad intergeneracional de ingresos se debe a la medida en que el nivel ocupacional de los hijos sea similar o distinto al del padre. La Encuesta Social Europea, que viene realizándose desde 2002 y de la que se han llevado a cabo 6 olas, contiene datos de la ocupación de los entrevistados y de la que tenía el padre del entrevistado cuando este tenía catorce años. Los datos de la ocupación de los entrevistados están codificados según la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de 1988, lo

GRÁFICO 14.

Países de la OCDE. Elasticidad intergeneracional de ingresos (padre-hijo)



Fuente: reproducido de d'Addio (2007)

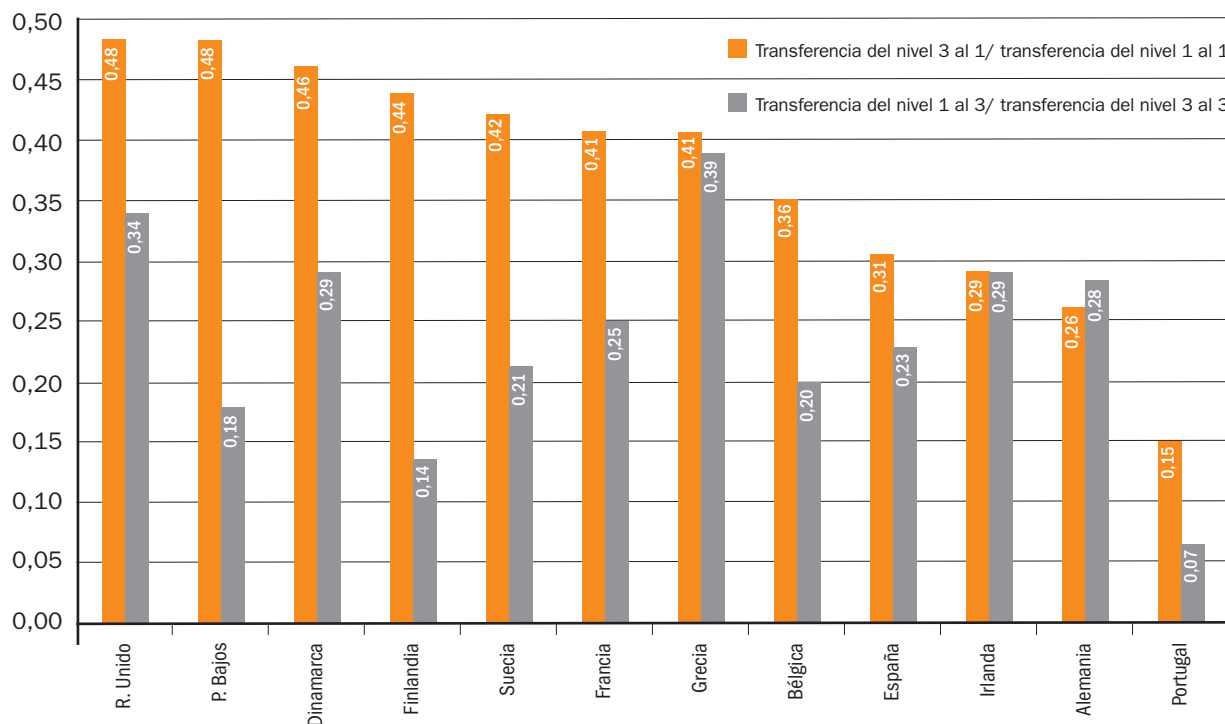
cual permite agrupar las ocupaciones en grandes categorías que representan distintos niveles ocupacionales. Los datos de la ocupación de los padres siguen una clasificación similar que también permite clasificarlos en las mismas categorías. De este modo, podemos comprobar si los hijos ascienden o descienden con respecto al nivel ocupacional de los padres o bien se mantienen en él. He clasificado las ocupaciones de padres e hijos varones en tres niveles y he centrado el análisis en los cambios más evidentes: los habidos entre el nivel superior (profesionales y directivos) y el nivel inferior (trabajadores agrícolas y trabajadores no cualificados del resto de sectores)¹². Considero solo a los varones ocupados nacidos entre 1960 y 1980 para asegurarme de que sus carreras ocupacionales están suficientemente consolidadas. Como medidas de movilidad he calculado dos ratios. La primera divide el porcentaje de los padres con nivel ocupacional 3 que tienen hijos con nivel ocupacional 1 entre

el porcentaje de los padres con nivel ocupacional 1 que tienen hijos con nivel ocupacional 1. Es decir, divide una tasa de ascenso del nivel mínimo al máximo entre una tasa de persistencia en el nivel alto. Cuanto más alta sea la ratio, mayor movilidad ascendente pronunciada (es decir, que implica un cambio muy sustantivo) habrá en el país correspondiente, medida en términos relativos y comparables. La segunda divide el porcentaje de los padres con nivel ocupacional 1 que tienen hijos con nivel ocupacional 3 entre el porcentaje de los padres con nivel ocupacional 3 que tienen hijos con nivel ocupacional 3. Es decir, divide una tasa de descenso del nivel máximo al mínimo entre una tasa de persistencia en el nivel mínimo. Cuanto más alta sea la ratio, mayor movilidad descendente pronunciada habrá, de nuevo medida en términos relativos y comparables. Los resultados de esta aproximación, gruesa, a la movilidad intergeneracional en Europa se recogen en el Gráfico 15.

¹² Las grandes categorías de la CIUO-88 que corresponden a los tres niveles son las siguientes. Nivel 1: personal directivo; profesionales científicos e intelectuales; técnicos y profesionales de nivel medio. Nivel 2: empleados de oficina; trabajadores de los servicios y vendedores; oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas; operadores de instalaciones y máquinas, montadores. Nivel 3: agricultores y trabajadores cualificados agropecuarios; trabajadores no cualificados.

GRÁFICO 15.

Países de la UE15 (primera década del siglo XXI). Movilidad intergeneracional (padres a hijos varones) de los individuos nacidos entre 1960 y 1980, y pertenecientes a dos niveles ocupacionales



Fuente: elaboración propia con el fichero de datos acumulado de las seis primeras olas de la Encuesta Social Europea.

Según estos cálculos, los mayores niveles relativos de movilidad ascendente pronunciada se darían en el Reino Unido, si bien las diferencias entre su ratio (0,48) y la del 7º país (Grecia, con 0,41) son mínimas. España, con una ratio de 0,31, presentaría una movilidad ascendente pronunciada que sería baja en términos comparados: similar a la irlandesa y a la alemana, pero superior a la portuguesa (0,15). Los mayores niveles de movilidad descendente pronunciada se darían en Grecia (ratio de 0,39), seguida del Reino Unido (0,34), Dinamarca (0,29), Irlanda (0,29) y Alemania (0,28). España presentaría una ratio media-baja (0,23), pareja a la de Bélgica (0,20), Francia (0,25) o Suecia (0,21). Dos de los países con más movilidad ascendente, Finlandia y los Paí-

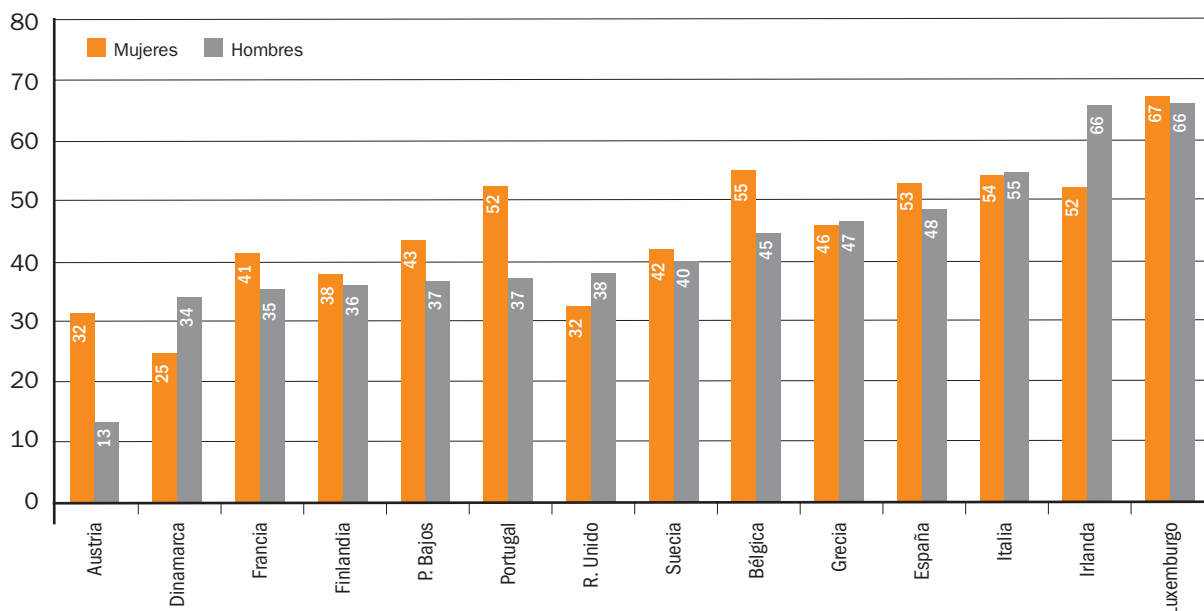
ses Bajos, presentan tasas de movilidad descendente relativas bastante bajas, lo cual no es más que un ejemplo de la falta de asociación entre las tasas de movilidad ascendente y descendente.

Persistencia intergeneracional en niveles de estudio altos

Completo esta panorámica de la movilidad intergeneracional en España con uno de los indicadores al respecto que ha elaborado la OCDE. Se trata de una medida sintética de persistencia en niveles de educación terciaria para los varones y las mujeres de 35 a 44 años calculada a partir de la EU-SILC de 2005, y publicada, entre otras fuentes, en su informe *Economic policy reforms 2010: going for growth* (OCDE,

GRÁFICO 16.

Países de la UE15 (2005). Medida sintética de la persistencia intergeneracional en niveles de educación terciaria (en puntos porcentuales)



(*) Véase el significado del indicador en el texto
Fuente: gráfico 5.5 de OCDE (2010)

2010). Se define como la distancia entre la probabilidad de alcanzar un nivel de educación terciaria que tiene un individuo cuyo padre cuenta con dicho nivel y la probabilidad de que alcance el nivel de educación terciaria un individuo cuyo padre tenga un nivel inferior a la educación secundaria inferior (es decir, que no tenga bachillerato o formación profesional de grado medio en España). Cuanto más elevada sea la cifra, mayor persistencia en la educación terciaria o, en otros términos, menor movilidad educativa intergeneracional. Los datos los recoge el Gráfico 16, que apunta a que España presenta niveles de movilidad educativa intergeneracional relativamente bajos, pues la distancia a la que aludimos es de 48 puntos porcentuales en el caso de los hijos varones, y de 53 en el caso de las mujeres. No son distancias tan grandes como las de Luxemburgo (66 puntos en el caso de los varones) o Irlanda (66 puntos, también),

pero son mucho o bastante mayores que las registradas en Austria (13), Dinamarca (34), Francia (35) o Finlandia (37).

Conclusiones

En este trabajo he querido aportar los datos básicos en los que suele basarse la discusión pública (y académica) sobre la desigualdad. Se trata de datos referidos a España, vista, en la medida de lo posible, en su contexto europeo (UE15) y en perspectiva diacrónica. A continuación resumo los rasgos principales de la situación española y sugiero posibles líneas de discusión sobre políticas públicas al respecto.

Comenzando por los indicadores de **po-breza**, hemos comprobado que la tasa de pobreza más habitual, una tasa relativa a un umbral cambiante cada año, medida antes de con-

tabilizar las transferencias sociales de tipo monetario a los hogares, dejaba a España en un lugar intermedio en la UE15 antes de la crisis, cerca, por ejemplo, de varios países nórdicos. Sin embargo, después de la crisis, los datos españoles se situaban entre los más elevados. Calculada dicha tasa contabilizando esas transferencias, hemos comprobado que el dato español era el más elevado antes de la crisis y el segundo más elevado después de la crisis, siempre rondando el 20%. Ese empeoramiento en la clasificación se debe a que las transferencias monetarias reducen poco la tasa de pobreza relativa en España.

La evolución de la tasa de pobreza relativa española a lo largo de los ciclos económicos presenta características contraintuitivas: puede aumentar en tiempos de bonanza (o disminuir); puede estabilizarse (o aumentar) en tiempos de crisis. Por ello, conviene complementar su consideración con la de tasas de pobreza “absolutas”, vinculadas a un umbral de renta fijo en el tiempo o al acceso a un conjunto determinado de bienes. El primer indicador, la llamada tasa de pobreza anclada, efectivamente, cae en tiempos de bonanza y crece en tiempos de crisis, habiéndolo hecho mucho más en la más reciente que en la de los noventa, y situándose España como uno de los países en que más ha crecido dicha tasa de pobreza en el último lustro. Una variante convencional del segundo indicador es la llamada tasa de privación material extrema (el porcentaje de quienes no tienen acceso a cuatro bienes o servicios de un conjunto convencional de estos), y que recoge muy bien, probablemente, las cifras de quienes verdaderamente suelen pasarlo mal. La tasa habría caído hasta un mínimo del 3,6% en 2008 y habría alcanzado un máximo del 7,1% en 2014. Tanto antes como después de la crisis los datos españoles ocupaban lugares intermedios entre los países de la UE15.

Mi examen de la **desigualdad** se ha centrado en la de ingresos, pero ha prestado cierta atención a la de riqueza y la de consumo. En cuanto a la **desigualdad de ingresos**, hemos visto, primero, que el 1% con más ingresos suele representar en la actualidad cerca de un 8% de todos los ingresos, lo que implica para España una posición intermedia en el grupo de países de referencia. Segundo, España presenta una ratio S80/S20 cercana a 6, es decir, una ratio media-alta en Europa. Tercero, el índice de Gini del total de ingresos monetarios es relativamente alto en España (media de 32 antes de la crisis; 33,7 después), y está bastante lejos de las bajas cifras de los países escandinavos (alrededor de 25/26). Cuarto, el índice español cayó mucho entre 1970 y 1980, y después ha experimentado una suave tendencia a la baja, revertida claramente por la reciente crisis económica. A largo plazo, el índice español se separa de una tendencia al alza bastante común en Europa y que precede a la crisis actual; esa tendencia incluye a los países más igualitarios, los escandinavos. Quinto, el índice de Gini ha crecido durante la crisis, producto, sobre todo, de que la caída del empleo ha sido muy superior en las ocupaciones menos cualificadas (y con menos ingresos). Se ha repetido un patrón tradicional en España, con una intensidad inusitada. Sexto, la comparación de los índices de Gini calculados antes y después de incorporar las transferencias sociales de tipo monetario a la renta de los hogares sugiere que en España dichas transferencias recortan muy poco la desigualdad de partida, configurándose como uno de los países en que dicho efecto es menor. Por último, no cabe descartar que en España tengan más peso las transferencias sociales en especie a la hora de reducir las desigualdades (o la pobreza relativa), pero apenas contamos con estudios que imputen una renta a los servicios públicos percibidos por los hogares. De este

modo, la comparación internacional de los efectos de las políticas públicas en la reducción de las desigualdades de ingresos carece de un tipo de información que sería muy necesario.

En cuanto a las **desigualdades de riqueza**, lo más relevante es que son bastante más acusadas que las de ingresos. Los índices de Gini para los países de la UE15 se mueven entre el 56 y el 77, en lugar de moverse entre el 26 y el 34; y la riqueza correspondiente al 1% más rico puede llegar hasta el 24%, mientras que en términos de ingresos el máximo es del 14%. España es de los países con menores desigualdades de riqueza, tal como pueden medirse en encuestas a hogares (índice de Gini de 58, el segundo más bajo de los países con datos), en parte, por efecto de la extensión de la propiedad de la vivienda habitual. En los últimos treinta años largos, la concentración de la riqueza en el 1% más rico no ha experimentado cambios sustantivos.

En cuanto a las **desigualdades de consumo**, he mostrado cómo en España, como suele ocurrir en otros países, han sido tradicionalmente más bajas que las de ingresos, y cómo, probablemente, han experimentado una evolución a la baja en los últimos cuarenta años, más pronunciada al comienzo del periodo. Los datos más recientes (2010) sitúan a España con un nivel de desigualdad de consumo medio-bajo en la UE15.

Por último, he presentado algunas evidencias básicas acerca de la **movilidad intergeneracional**. Primero, en términos de la elasticidad de ingresos entre padres e hijos, el caso español se sitúa en la franja media o media-alta de los países occidentales con datos comparables. Segundo, en términos de ocupación, he mostrado cómo España presentaría una movilidad ascendente comparativamente baja, si bien pre-

sentaría una movilidad descendente media-baja. Por último, en términos de la movilidad entre los niveles educativos de los padres y de los hijos, España presenta una tasa de persistencia en la educación terciaria de las más elevadas, es decir, presenta una tasa de movilidad educativa intergeneracional relativamente baja.

En definitiva, quienes creen que es mejor contar con sociedades más igualitarias en los términos aquí considerados, pueden afrontar la situación española como susceptible de mejoras, sustantivas en algunos aspectos. Es obvio que un tipo de medidas habitual para conseguir esos fines son las transferencias sociales de índole monetaria, que en España están poco desarrolladas. También pueden ver mejoras potenciales quienes creen que en una sociedad justa las diferencias del punto de partida (los recursos familiares de todo tipo) no deben limitar excesivamente el potencial de desarrollo de los individuos. Desde este punto de vista, les preocuparían los relativamente bajos niveles de movilidad intergeneracional característicos de España, y en particular los bajos niveles de movilidad intergeneracional educativa. Quienes no acaban de entender por qué los sacrificios en los momentos de dificultad se “reparten” muy poco equitativamente centrarán su atención en cómo, en España, los que sufren (mucho) más por las crisis son quienes ocupan lugares inferiores en la escala social, con diferencias muy acusadas con quienes ocupan lugares más elevados, especialmente protegidos en el mercado privado de trabajo o por pertenecer al sector público. E insistirían en que esos sacrificios son mucho menos desigualitarios en otros países con mercados de trabajo, digamos, más sensatos, que contribuyen a que las crisis no provoquen las convulsiones en el empleo que sí provocan en España. Por último, quienes creen que hay que discutir sobre este tipo de cuestiones no solo desde la propia po-

sición normativa, sino desde un conocimiento suficientemente fundado de la realidad, lamentarán la falta de indicadores todavía más cercanos a la vida de los individuos, que esta-

rían más ligados a su disfrute de bienes y servicios, incluyendo los servicios públicos en especie, los grandes ausentes en las estadísticas de desigualdad.

Referencias bibliográficas y fuentes de datos

- Alcaide, J.** (2004): “La evolución de la renta (1993-2003)”, en Fernando Becker, coord., *El modelo económico español 1993-2003. Claves de un éxito*, FAES, Madrid, pp. 227-255.
- 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, 5: 1.140-1.167. Datos de los gráficos en: https://sites.google.com/site/alvaredo/Home/spainresults_web_OUP_Update2011.xls?attredirects=0.
- Alvaredo, F., Atkinson, T., Piketty, T. y Sáez, E.** (2015): *The World Top Incomes Database*. <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>.
- Andrés, J. y Doménech, R.** “En busca de la prosperidad”. Bilbao: Deusto.
- Arts, W. y Gelissen, J.** (2002): “Three worlds of welfare capitalism or more? A state-of-the-art report”, *Journal of European Social Policy*, 12, 2: 137-158.
- Banco Bilbao Vizcaya** (1993): “Informe económico 1992”, Bilbao.
- Cantó, O., del Río, C. y Gradín, C.** (2003): “La evolución de la pobreza estática y dinámica en España en el período 1985-1995”, *Hacienda Pública Española*, 167: 87-119.
- Carabaña, J. y Salido, O.** (2014): “Ciclo económico y pobreza infantil: la perspectiva de la pobreza anclada”, *Panorama Social*, 20: 37-51.
- Corak, M.** (2006): “Do poor children become poor adults? Lessons from a cross country comparison of generational earnings mobility”, *IZA Discussion Paper*, 1993.
- D’Addio, A.C.** (2007): “Intergenerational transmission of disadvantage: mobility or immobility across generations? A review of the evidence for OCDE countries”, *OCDE Social, Employment and Migration Working Papers*, 52.
- European Social Survey.** *ESS1-6 cumulative data file*. Norwegian Social Science Data Services-Data Archive and distributor of ESS data.
- Eurostat.** *Consumption expenditure of private households*.
- Eurostat.** *Employment - LFS series*.
- Eurostat.** *European Union Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC)*.
- Förster, M. y Verbist, G.** (2014): “Prestaciones familiares, distribución de la renta y pobreza: el impacto de las transferencias para niños pequeños en 23 países europeos”, *Panorama Social*, 20: 105-119.
- Fundación Caixa Galicia e IVIE** (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas) (2009): “Consumo de los hogares y distribución de la renta en España (1973 - 2005): una perspectiva regional”. Base de datos disponible en: <http://www.ivie.es/>.
- INE.** *Encuesta de condiciones de vida*.
- INE.** *Encuesta de población activa*.

OCDE (2010): “Economic policy reforms 2010: going for growth”, París.

Rodríguez, J.C. (2015): “Sindicatos, estrategias productivistas e intensidad de la agencia de los trabajadores en España”, en Víctor Pérez-Díaz *et al.*, *Agentes sociales, cultura y tejido productivo en la España actual*, Funcas, Madrid.

Sierminska, E. y Medgyesi, M. (2013): “The distribution of wealth between households”, *Eu-*

ropean Commission. Social Situation Monitor. Research note, 11/2013.

Tóth, I.G. (2013): “Time series and cross country variation of income inequalities in Europe on the medium run: are inequality structures converging in the past three decades?”, *GINI Policy Paper*, 3.

World Bank (2015): *World development indicators*. Table 2.9. Distribution of income or consumption (<http://wdi.worldbank.org/table/2.9>).

DESIGUALDAD, OPORTUNIDADES Y SOCIEDAD DE BIENESTAR EN ESPAÑA

Miguel Marín (director)

Fernando Fernández Méndez de Andés

María Blanco

Juan Carlos Rodríguez

Gabriel Elorriaga Pisarik

Ismael Sanz, Jorge Sainz

Juan José Toribio

Ignacio Muñoz-Alonso

© Junio de 2015. FAES Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales

ISBN: 978-84-92561-27-8

Depósito legal: M-22026-2015

Edición a cargo de Elisa Rodríguez García

Diseño y maquetación: Paloma Cuesta

Impresión: Raro S.L.

fundacion@fundacionfaes.org

www.fundacionfaes.org

FAES Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales no se identifica necesariamente con las opiniones expresadas por los autores en los textos que se recogen en este documento.



Actividad subvencionada por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

Índice

FERNANDO FERNÁNDEZ MÉNDEZ DE ANDÉS

El debate sobre la desigualdad (Introducción) 7

MARÍA BLANCO

La desigualdad en la historia de las ideas 27

JUAN CARLOS RODRÍGUEZ

Pobreza, desigualdad y movilidad en España:
una perspectiva diacrónica y comparada 41

GABRIEL ELORRIAGA PISARIK

Igualdad, gasto público y fiscalidad 73

ISMAEL SANZ • JORGE SAINZ

La importancia de la educación en la igualdad de oportunidades 97

JUAN JOSÉ TORIBIO

Globalización, tecnología y su impacto en la distribución de rentas:
una aportación al debate 125

IGNACIO MUÑOZ-ALONSO

Igualdad de oportunidades, incentivos e instituciones 145

CONCLUSIONES 163

