

LAS DESIGUALDADES ECONÓMICAS EN ESPAÑA: REALIDADES Y PERCEPCIONES

Víctor Pérez-Díaz
Juan Carlos Rodríguez





LAS DESIGUALDADES ECONÓMICAS EN ESPAÑA: REALIDADES Y PERCEPCIONES

Víctor Pérez-Díaz
Juan Carlos Rodríguez

Funcas

PATRONATO

ISIDRO FAINÉ CASAS
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN
FERNANDO CONLLEDO LANTERO
CARLOS EGEA KRAUEL
MIGUEL ÁNGEL ESCOTET ÁLVAREZ
AMADO FRANCO LAHOZ
MANUEL MENÉNDEZ MENÉNDEZ
PEDRO ANTONIO MERINO GARCÍA
ANTONIO PULIDO GUTIÉRREZ
VÍCTORIO VALLE SÁNCHEZ
GREGORIO VILLALABEITIA GALARRAGA

DIRECTOR GENERAL

CARLOS OCAÑA PÉREZ DE TUDELA

Impreso en España

Edita: Funcas

Caballero de Gracia, 28, 28013 - Madrid

© Funcas

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

ISBN: 978-84-17609-44-3

ISBN: 978-84-17609-45-0

Depósito legal: M-12822-2020

Maquetación: Funcas

Imprime: Cecabank

PRESENTACIÓN	9
PRIMERA PARTE	
UNA PANORÁMICA ACTUAL DE LAS DESIGUALDADES ECONÓMICAS Y LA POBREZA EN ESPAÑA: DIACRONÍA Y COMPARACIÓN INTERNACIONAL	17
JUAN CARLOS RODRÍGUEZ	
INTRODUCCIÓN	19
1. DESIGUALDAD	22
1.1. Desigualdades de renta	22
1.1.1. <i>Los que más ganan</i>	23
1.1.2. <i>Razones y desigualdades de la renta monetaria</i>	26
1.1.3. <i>Una medida sintética de la distribución de la renta monetaria: el índice de Gini</i>	30
1.1.4. <i>Transferencias sociales monetarias y desigualdad</i>	41
1.1.5. <i>La desigualdad medida en un momento de la vida individual y la medida a lo largo de varios años de vida individual</i>	46
1.1.6. <i>Renta ampliada y desigualdad</i>	48
1.2. Desigualdades de consumo y de riqueza	50
1.2.1. <i>Desigualdades de consumo</i>	51
1.2.2. <i>Desigualdades de riqueza</i>	53
1.3. Movilidad intergeneracional	58
2. POBREZA	61
2.1. La tasa de riesgo de pobreza	61
2.2. Pobreza persistente y brecha de pobreza	69
2.3. La pobreza en términos “absolutos”: pobreza anclada y privación material	74
CONCLUSIONES	81
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y FUENTES DE DATOS	88
ANEXO. RUPTURAS DE SERIES EN LOS DATOS DE EU-SILC	93

SEGUNDA PARTE**LA PERCEPCIÓN DE LAS DESIGUALDADES ECONÓMICAS EN ESPAÑA:
ANÁLISIS DE UNA ENCUESTA DE OPINIÓN**

VÍCTOR PÉREZ-DÍAZ y JUAN CARLOS RODRÍGUEZ 97

INTRODUCCIÓN 99**1. PERCEPCIÓN, EVALUACIÓN Y CONOCIMIENTOS 102**

1.1. Percepciones de la desigualdad económica 102

1.2. Conocimientos y desconocimientos 112

2. PREFERENCIAS DE REDISTRIBUCIÓN 119**3. POLÍTICAS PÚBLICAS 123**

3.1. Papel genérico del Estado 123

3.2. Políticas de gasto social y su financiación 130

3.3. La financiación del gasto social: esfuerzos fiscales 135

3.4. Modelos de mercado de trabajo 145

**4. LA REDUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN EL MARCO DE OTROS
FINES DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA 148****CONCLUSIÓN Y COMENTARIO FINAL 152****FUENTES DE DATOS Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 155****ANEXO. FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA ASP 19.062 158**



PRESENTACIÓN

Este trabajo es resultado de las investigaciones llevadas a cabo en Analistas Socio-Políticos a lo largo de 2019 en el marco del proyecto de estudios sobre la desigualdad económica en España financiado por la Fundación de las Cajas de Ahorros. Consta de dos estudios independientes, pero relacionados entre sí. El primero analiza la evidencia disponible acerca de las desigualdades económicas (así como la pobreza y la movilidad intergeneracional) en España, en la medida de lo posible en un marco comparativo, con otros países de la UE-15, y con una perspectiva diacrónica. Se completó a mediados de 2019, pero para esta publicación, hemos actualizado los datos en que se basa. El enfoque comparativo permite entender lo específico de la situación española, recordándonos, a su vez, la gran variedad de casos, lo que sirve como antídoto contra generaciones habituales en este tipo de estudios, como la del gran aumento de la desigualdad en muchos países desarrollados, algo que no se cumple en bastantes casos.

El segundo se basa, fundamentalmente, en una encuesta con trabajo de campo en septiembre de 2019, y analiza conocimientos, percepciones y actitudes de los españoles relativos a la cuestión de la desigualdad económica y las políticas públicas al respecto. También lo hace, en lo posible, desde una perspectiva comparativa (con otros países de Europa Occidental) y diacrónica, aprovechando el bagaje de encuestas españolas e internacionales que contienen preguntas sobre la temática del estudio.

El estudio sobre la realidad de las desigualdades económicas parte de un entendimiento amplio de estas. Por ello, por una parte, trata de la desigualdad de rentas medida en un momento determinado, pero también de la desigualdad a lo largo de la vida de los individuos, por lo que considera la desigualdad de consumo y de riqueza, que reflejan mejor el paso del tiempo, incluyendo el largo plazo. Por otra, la vida de los individuos no se ve condicionada solo por los ingresos de mercado o los procedentes de la redistribución monetaria del Estado, por lo que atiende a los servicios públicos en especie, considerando, así, las desigualdades en función de una renta ampliada que los incluye.

Asimismo, intenta ofrecer una perspectiva menos relativista de la pobreza, cuyos indicadores habituales se confunden mucho con indicadores de desigualdad. Para ello, complementa el indicador habitual del riesgo de pobreza con indicadores que lo “absolutizan”, estableciendo umbrales fijos en el tiempo (pobreza anclada) o midiendo la capacidad para afrontar ciertos gastos básicos (privación material).

A ello contribuyen también los indicadores de pobreza persistente y de brecha de pobreza.

El estudio analiza una variedad amplia de indicadores de desigualdad económica y de pobreza, pero transmite tres mensajes principales.

Primero, la desigualdad de ingresos y el riesgo de pobreza en España, como quiera que se midan ambos, suelen situarse entre los más altos de la UE-15. La causa más probable de ello es que las transferencias públicas monetarias de protección social desempeñan en España un papel redistribuidor no especialmente destacado en comparación con los países menos desiguales o con los situados en lugares intermedios de la escala. Las medidas de desigualdad de consumo matizan los datos de desigualdad de ingresos, mejorando algo España en los *rankings*. Y también lo hacen los indicadores de privación material severa. Lo hacen aún más las medidas de desigualdad de riqueza, que sitúan a España en lugares medianos o bajos de la clasificación, debido, principalmente, a la extensión de la vivienda en propiedad.

Segundo, los ciclos económicos no parecen asociarse nítidamente con las medidas de desigualdad de ingresos o de riesgo de pobreza, pudiéndose dar casi todo tipo de combinaciones entre las fases alcistas o bajistas de los primeros y el crecimiento, mantenimiento o reducción de los segundos. Sin embargo, los indicadores “absolutos” de pobreza (pobreza anclada, privación material) sí se comportan según cabría esperar, aumentando en fases bajistas y descendiendo en fases alcistas. La comparación con los promedios europeos sugiere que esos vaivenes son más intensos en España, en parte por la mayor intensidad de los ciclos, pero, especialmente, por la gran sensibilidad de la tasa de paro en España a los niveles de crecimiento económico.

Por último, en la medida en que pueden reconstruirse series a largo plazo, da la impresión de que los niveles de desigualdad de ingresos (o de riqueza) y de riesgo de pobreza en España, aun fluctuando, se mantienen en niveles similares, *grosso modo*, en los últimos treinta años. Esto apunta a una suerte de equilibrio sociopolítico duradero que, en parte, estará basado en las actitudes de los votantes españoles acerca de las desigualdades económicas, la regulación de los mercados de trabajo, sus preferencias acerca de la redistribución estatal, y su propensión a sufragar el gasto social que pudiera cumplir esas funciones de redistribución y reducción de desigualdades.

El segundo estudio intenta dar una respuesta exploratoria a esta última cuestión. Los resultados de la encuesta en que se basa, analizados en el marco de una multiplicidad de encuestas españolas y europeas, y de los datos de la realidad de las desigualdades y las políticas públicas, permiten elaborar un argumento relativamente claro.

Los españoles creen que las desigualdades económicas (de ingresos, de distancia entre clases, de oportunidades) son muy altas, y lo llevan creyendo así, al

menos, un cuarto de siglo. Esta percepción es una de las más negativas en Europa Occidental, en consonancia con los datos de desigualdad de ingresos españoles.

La, al menos aparente, gravedad de la cuestión se refleja en una demanda de mucha mayor intervención estatal para reducir las desigualdades, la cual se mantiene en niveles similares en encuestas de las dos últimas décadas largas. La demanda de redistribución en España es de las más altas en Europa Occidental, en consonancia con el nivel más alto de desigualdades percibidas. La demanda de redistribución encaja, en bastante medida, con los países modelo en términos de desigualdad: los nórdicos y los de Europa central (Alemania, en particular).

Encaja con ese mayor papel asignado al Estado la demanda de mayor gasto público social para reducir las diferencias de ingresos, no necesariamente en las partidas que tienden a asociarse con los niveles de desigualdad de ingresos, y que reciben bastantes o muchos más recursos en los países modelo. De hecho, en los últimos veinticinco años los niveles de gasto en esas partidas se han mantenido muy estables, en niveles bajos en términos comparativos. Y tampoco está claro que los españoles aspiren a mercados de trabajo como los característicos de los países nórdicos en las últimas décadas.

La demanda de más gasto social no significa que se crea que haya que aumentar impuestos para financiarlo. De hecho, una mayoría clara no está dispuesta a pagar más impuestos. Nuestra estimación, gruesa, de lo que aumentaría la recaudación de impuestos si se cumplieran las preferencias anunciadas por el conjunto de los entrevistados en la encuesta se queda en el 4%, lo cual apenas nos acercaría al esfuerzo fiscal de los países de referencia. En la realidad, el esfuerzo fiscal español apenas ha cambiado en los últimos treinta años, si descontamos altibajos relacionados con los ciclos económicos.

Detrás de esta reticencia se sitúan distintas actitudes o convencimientos extendidos: la sensación de que se pueden derivar a la protección social gastos de otras partidas, la de que los impuestos ya son suficientemente altos, la de que se podrían cobrar con más justicia, y la de que los más acomodados podrían y deberían pagar mucho o bastante más. A ello se unen razonamientos, también bastante extendidos, relativos a la ejemplaridad de la clase política o a la eficacia con que se gastan los dineros públicos. Muchos creen que los españoles estaríamos más dispuestos a pagar más impuestos si los políticos fueran más honestos y si fueran más capaces de resolver nuestros problemas. Estas opiniones revelan una ambivalencia habitual en la actitud hacia el Estado y la clase política: se desea o espera un mayor papel del primero, pero no se acaba de estar convencido de que vaya a desempeñarlo con las mayores garantías. En esa misma línea, no son tantos quienes creen que, en la realidad de la vida cotidiana, sea tan importante el Estado para salir adelante, confiando más en los esfuerzos propios y de los próximos.

En última instancia, detrás de la relativa incoherencia de querer reducir la desigualdad, pero no estar dispuestos a hacer los esfuerzos fiscales imagina-

bles, también debe de estar el que, en el fondo, el objetivo de la reducción de las desigualdades no es tan prioritario, tal como también sugiere nuestra encuesta. Quedaría detrás de la creación de empleo y la mejora de la educación, lo cual es coherente con que los españoles prioricen muy claramente la igualdad de oportunidades sobre la igualdad de ingresos.

En realidad, nuestra primera exploración reconoce que hay que seguir ahondando en el contexto significativo de las actitudes sobre la desigualdad y sobre las políticas públicas al respecto, y que es más amplio que el que hemos podido considerar en la encuesta. En ese contexto hay que incluir discusiones sobre la desigualdad política, desigualdades sociales entendidas en un sentido más amplio que el económico, y desigualdades culturales. Los resultados exploratorios de la encuesta nos llevan, en especial, a tener en cuenta no solo el presente, sino el largo plazo, visto hacia atrás y hacia adelante, tanto en términos de los comportamientos y actitudes individuales (los individuos en el marco de sus trayectorias vitales y de la sucesión de generaciones) como de las mentalidades colectivas y la discusión pública, que quizá se beneficie de planteamientos sobre la desigualdad en que se considere con más cuidado su contexto significativo más amplio.





**UNA PANORÁMICA ACTUAL DE
LAS DESIGUALDADES ECONÓMICAS Y
LA POBREZA EN ESPAÑA: DIACRONÍA
Y COMPARACIÓN INTERNACIONAL**

JUAN CARLOS RODRÍGUEZ

■ INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es presentar con suficiente claridad y en un contexto adecuado los datos básicos sobre las desigualdades materiales en España. Para ello los vinculo con los dos conceptos más relacionados con esa temática, los de desigualdad y los de pobreza, aunque aporte alguna información relativa a un tercer concepto, el de movilidad¹.

Una perspectiva amplia sobre las desigualdades económicas

En términos de desigualdades económicas, además de analizar con cuidado las cifras habituales, referidas a la renta monetaria de los hogares o los individuos en un año determinado, insisto en la necesidad de mantener una perspectiva amplia, en un doble sentido.

Por una parte, en la medida en que lo permiten las estadísticas disponibles, conviene atender a lo que ocurre a lo largo de la vida del individuo o del hogar, y no conformarnos con la foto fija de su situación en un año. A lo largo del tiempo cambian los ingresos personales y familiares, y, así, los individuos pueden cambiar su posición en la escala de menor a mayor ingreso, de tal modo que su nivel de ingresos a medio o largo plazo, aunque esté asociado con el nivel a corto plazo, no guarda necesariamente la misma relación con los ingresos de los demás que la que mantiene en un año dado. En términos más sencillos, por ejemplo, siempre habrá un 10% de individuos con los menores (mayores) ingresos, pero quienes componen ese 10% no son siempre los mismos individuos.

Por ello es necesario contar con estimaciones de la desigualdad a lo largo de la vida individual. Por la misma razón conviene contar con estimaciones de la desigualdad de consumo, no solo porque completan la imagen a vista de pájaro que podemos hacernos de cómo vive en realidad la gente y qué alcance tienen las diferencias en sus modos de vida, sino porque reflejan esas subidas y bajadas de ingresos, así como la importancia del ahorro a la hora de mantener un cierto nivel de vida. Lo mismo ocurre con las desigualdades de riqueza, cuya “acumulación” apunta a las decisiones que van tomando individuos y familias a lo largo del tiempo, y que tienen que ver, en alguna medida, con cómo aseguran materialmente su vida

¹ Este trabajo parte de Rodríguez (2015a), y representa bastante más que una actualización de los datos.

a largo plazo. Al respecto, es especialmente relevante la propiedad de la vivienda habitual, que no deja de ser una forma de ahorro y/o de hipotéticas rentas futuras.

Por otra parte, la imagen de la vida de la gente suele quedar un tanto distorsionada en los estudios de desigualdad porque en su inmensa mayoría se limitan a considerar solo los ingresos monetarios (de salarios, pensiones o subsidios por desempleo, por ejemplo), pero no tienen en cuenta que la vida de la gente no está solo condicionada por ingresos, diríamos, de mercado o propios de la redistribución monetaria del Estado. Lo está también por los servicios públicos “en especie” de los que disfruta la ciudadanía, tales como la educación o la sanidad pública. El acceso a estos puede ser desigual según la renta o la riqueza de los hogares o individuos, pero probablemente lo es mucho menos, por lo que incorporar esos servicios como parte de lo que se ha dado en llamar una “renta ampliada” de los hogares permite dibujar un retrato de la desigualdad material distinto del que se obtiene solo con los colores de los ingresos monetarios.

“Absolutizar” las tasas de pobreza

En términos de pobreza, además de considerar cuidadosamente los indicadores más habituales, los de riesgo de pobreza, y sus condicionantes, insisto, por una parte, en adoptar una perspectiva menos “relativista” para entender la situación de quienes afrontan más dificultades materiales en sus vidas. La tasa de riesgo de pobreza, como veremos, no solo es una medida de desigualdad de ingresos, sino que está definida en relación con un “umbral de pobreza” que cambia cada año según cambia la renta mediana de los hogares. Se trata, por tanto, de un indicador correspondiente a un concepto relativo de la pobreza.

Es obvio que, en términos generales, la pobreza siempre es relativa a los estándares de comodidades materiales, dignidad, moralidad o civilización de la época o del país en cuestión, pero es dudoso que sea tan útil para discutir sobre ella o para proponer soluciones que el umbral de renta que sirve de criterio para medirla cambie con tanta frecuencia. Lo dudoso del indicador se revela cuando, de manera poco intuitiva, como veremos, puede mantenerse la tasa de riesgo de pobreza en medio de crisis profundas y duraderas, o subir o mantenerse en tiempos de bonanza económica.

Por eso, aunque el concepto de pobreza absoluta, a pesar de toda la discusión pública y académica al respecto, nunca acabó de ser realista (Lister, 2004, pp. 20-23; Alcock, 2006, pp. 66-70), sí conviene “absolutizar” de algún modo los indicadores de pobreza, estableciendo umbrales fijos que no cambian cada año o completando los indicadores basados en las rentas con otros basados en la capacidad para acceder a determinados bienes considerados como adecuados para llevar una vida digna en la sociedad en cuestión y en el tiempo presente. A ello sirven, como veremos, las ideas de pobreza anclada y de privación material. Y contribuyen, indirectamente, ideas como la de la brecha de pobreza, que muestra en qué medida

se distancian los ingresos de quienes están en riesgo de pobreza del umbral de pobreza en cada momento.

Por otra parte, y como he planteado con respecto a la desigualdad económica, también conviene contar con indicadores de pobreza que siguen a los individuos a lo largo del tiempo. Aunque la tasa de riesgo de pobreza plantee los problemas antedichos, no es lo mismo que un individuo esté en riesgo de pobreza un año y no lo esté en los tres años siguientes, que el que lo esté ese primer año y dos más de los tres siguientes. Medidas como las de pobreza persistente atienden a esa sustancial diferencia.

Movilidad intergeneracional

Por último, como ya he apuntado, es necesario introducir consideraciones sobre movilidad en cualquier estudio sobre desigualdad y pobreza, siquiera porque, como he insinuado al hablar de las variaciones de los ingresos individuales a lo largo de la vida, no es lo mismo una sociedad con una elevada desigualdad de renta, pero con una elevada movilidad entre niveles de ingresos que una sociedad con una desigualdad alta y una movilidad baja. 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 (relativa al ciclo económico) o a lo largo de las trayectorias de los individuos, ya mencionadas, o como movilidad intergeneracional. En este trabajo presentaré alguna evidencia sobre el último tipo, pues no solo nos dice mucho sobre el potencial dinamismo de nuestras sociedades, sino que es la más vinculada a la igualdad de oportunidades (una de las que más consenso despierta en sociedades libres y avanzadas como la nuestra)².

Comparación y diacronía

Mi análisis de la situación española es, en lo posible, comparado y diacrónico. Sitúo el caso español en el marco de los países de la Unión Europea de los 15 (UE-15), una agrupación convencional que facilita la presentación de cifras y la comparación entre países con historias económicas no demasiado dispares. Para ello hago uso de las fuentes más habituales, como las elaboradas por Eurostat en el marco de sus estadísticas sobre ingresos y condiciones de vida (*EU-SILC*), de las cuales se encarga en España el Instituto Nacional de Estadística (INE), pero también acudiré a fuentes de cada país cuando permitan una mejor perspectiva diacrónica. En alguna ocasión elaboraré mis propios indicadores, casi siempre con fuentes secundarias, cuando las cifras habituales se queden cortas. Asimismo, procuraré mostrar la evolución a medio y largo plazo de los principales indicadores, en la medida en que las cifras estén disponibles, enfatizando lo ocurrido a lo largo de

² Sobre los crecientes intentos en los últimos lustros de estimar estadísticamente la desigualdad de oportunidades o, en otros términos, desigualdad injusta, procurando separar los efectos en la renta de las circunstancias (desigualdad "injusta") y del propio esfuerzo ("justa"), véanse, por todos, las revisiones de Ramos y Van de gaer (2016) y de Roemer y Trannoy (2016).

las últimas fases del ciclo económico español y europeo: el crecimiento hasta 2007, la crisis entre 2008 y 2013, y la recuperación ulterior.

El énfasis en la comparación se debe, por una parte, a que seguramente es el único método para entender lo específico de la situación, en este caso, de la desigualdad y la pobreza en un país determinado (España, en nuestro caso). Y, por otra, a la necesidad de tener presente, siquiera como trasfondo, la evidencia de la variedad de casos, como manera de evitar caer en generalizaciones, no tan raras en los estudios de desigualdad.

El énfasis en la comparación, combinado con el énfasis en la diacronía, nos previene de aceptar sin más algunas de las historias al uso. La principal sería la del enorme aumento de la desigualdad económica en los países desarrollados en las dos o tres últimas décadas, muy difundida por los estudios de la OCDE (OCDE, 2008, 2011 y 2015), tal como muestra Carabaña (2016), y que en la discusión pública ha tenido como referente más mediático los trabajos de Thomas Piketty, que achaca una buena parte del aumento a que la remuneración del capital tiende a crecer más que la producción³. Este gran aumento sería paralelo a un descenso de la desigualdad económica a escala mundial, resultado, en lo fundamental, de la convergencia de rentas entre países menos desarrollados como China o India y los países más desarrollados⁴. En realidad, como veremos, la historia de una sustancialmente mayor desigualdad en las últimas décadas se cumple, *grosso modo*, en algunos países, pero no en otros, y no en España, en particular. Y ni siquiera está claro que se cumpla en EE.UU., dependiendo de los indicadores de desigualdad que utilicemos (véase más adelante).

■ 1. DESIGUALDAD

■ 1.1. Desigualdades de renta

En la bibliografía y en las estadísticas se dispone de una variedad de indicadores convencionales de desigualdad de renta o ingresos, que reflejan, en última instancia, el grado en que el peso de los que le corresponden a cada segmento

³ La obra que agitó el debate público sobre estos temas fue *Capital in the Twenty-first century* (Piketty, 2014). Algunos juicios críticos e investigaciones que discuten la solidez de su razonamiento y/o evidencia empírica en: McCloskey (2015), Homburg (2015), Magness y Murphy (2015), Sutch (2017), Garbellini (2018), Smith *et al.* (2019) y Warshawsky (2016). Puede consultarse una colección de trabajos afines al de Piketty en Boushey, DeLong y Steinbaum, eds. (2017).

⁴ Este tipo de afirmaciones generales se ha convertido en una suerte de estándar en los estudios sobre desigualdad, pero ni siquiera está claro que tenga sentido hablar de desigualdad a escala mundial, sobre todo, tal como suelen estimarse los indicadores correspondientes. Una crítica de las afirmaciones generales habituales en Ravallion (2018, 2019), en cuyos textos también se recogen las principales contribuciones a esta conversación.

de ingresos de la población es mayor o menor que el peso demográfico de cada segmento en el conjunto de la población. Casi todos los indicadores se construyen ordenando a los individuos (o a los hogares) según sus ingresos individuales (o del hogar) y distribuyéndolos en grupos poblacionales del mismo tamaño (cuartiles, quintiles, deciles, percentiles...). Una vez así distribuidos se puede, en primer lugar, analizar cómo resulta la distribución según los ingresos de cada grupo; en segundo lugar, calcular ratios entre los ingresos de uno de esos grupos y los de otro, de modo que cuanto más se aleje esa ratio de la unidad, más desigualdad de ingresos hay; y, por último, calcular medidas sintéticas de cuánto se aleja la distribución de ingresos así establecida de una hipotética distribución igualitaria.

■ 1.1.1. Los que más ganan

Los ingresos del 1% con más ingresos; cuestiones de medida

Probablemente, uno de los indicadores de desigualdad más populares en el debate público de la última década es el de la proporción de la renta correspondiente al 1% de la población con los ingresos más altos. La relevancia pública de este indicador creció, sobre todo, con el breve, pero mediático, movimiento Occupy Wall Street, con su momento álgido entre septiembre y noviembre de 2011. Tomó ejemplo en el 15-M español del mismo año, y uno de los eslóganes principales fue, precisamente, el de “somos el 99%”, que resaltaba la creciente desigualdad económica en Estados Unidos, la cual venían afirmando las investigaciones de autores como Sáez, Alvaredo y Piketty (Piketty y Saez, 2003) en los años anteriores. Estas, en alguna de sus versiones, implicaban que los grupos de población de más renta se habían apropiado de la gran mayor parte del aumento de renta experimentado por la economía estadounidense en las últimas décadas.

Utilizando datos de ingresos procedentes de declaraciones de la renta, Piketty y Saez (2003) habían estimado que la renta monetaria, sin ganancias de capital y antes de impuestos, del 1% superior había ascendido desde el 8,4% al 14,6% entre 1960 y 1998, y la del 0,1%, desde el 2,1% al 6,0%. Si nos referimos a las rentas salariales, los cambios respectivos fueron desde el 5,3% al 10,9%, y del 1,1% al 4,1%.

Obviamente, se trata de ingresos antes de impuestos, y solo incluyen una parte de los ingresos monetarios de los individuos como tales (no como parte de un hogar), no incluyen los ingresos imputables por disfrutar de los bienes y servicios públicos producidos por las distintas administraciones. A su vez, la estimación no tiene en cuenta la infradeclaración de ingresos conocida y el que esta pueda variar según tramos de ingresos. Tener en cuenta o no los impuestos, el resto de ingresos monetarios, la infradeclaración de rentas, el reparto de rentas dentro de los hogares, estimaciones de la distribución de ingresos resultante del acceso a bienes y servicios públicos, así como las distintos supuestos y criterios para estimar todos

esos factores, ha llevado a una colección de estimaciones de los ingresos de las capas más altas en EE.UU.⁵.

Dichas estimaciones no tienen por qué coincidir y pueden resultar en descripciones e interpretaciones discordantes acerca de lo ocurrido en EE.UU. en las últimas décadas. A título de ejemplo, podemos comparar los resultados de la última estimación de Piketty y sus asociados (Piketty, Saez y Zucman, 2018) con la de Auten y Splinter (2018). Ambas intentan tener en cuenta todos los posibles ingresos, incluidos los imputables al disfrute de bienes y servicios públicos, dando razón, a su vez, de la infradeclaración, pero utilizan distintos supuestos y criterios a la hora de estimar todo ello y de asignar los ingresos a cada individuo, por lo que llegan a conclusiones distintas. Piketty, Saez y Zucman estiman que el peso de la renta del 1% superior habría pasado del 12,6% en 1960 al 11,2% en 1979 y al 20,2% en 2014, lo cual supone un incremento de unos 9 puntos porcentuales en las tres últimas décadas largas. Las estimaciones respectivas de Auten y Splinter serían de 11,4, 10,1 y 14,3%, con un crecimiento entre 1979 y 2014 limitado a 4,1 puntos porcentuales.

En Piketty, Saez y Zucman (2018) las mismas estimaciones teniendo en cuenta la renta después de impuestos llevarían a porcentajes del 10% en 1960, del 9,1% en 1979 y del 15,7% en 2014, con un aumento de 6,5 puntos entre 1979 y 2014. Las estimaciones equivalentes de Auten y Splinter (2018) serían del 8,5, 8,2 y 8,8%, que sugerirían que el peso de la renta del 1% superior sobre el total apenas habría variado en los últimos cincuenta años. Que las estimaciones difieran tanto se debe, sobre todo, a cómo se asigna el ingreso no declarado (en proporción a los ingresos declarados en el caso de PSZ y según los resultados de auditorías del IRS en el caso de AS) y a cómo se distribuye el consumo público (todo en proporción a los ingresos después de impuestos en el caso de PSZ y mitad del consumo público asignado per cápita en AS).

Más allá de detalle de los datos, esta comparación nos recuerda que reconstruir la evolución de la desigualdad económica a largo plazo no es tarea sencilla y puede dar lugar a historias bastante distintas, “dramáticas” en algunos casos, no tan preocupantes en otros. También nos recuerda la relevancia de qué interpretaciones y/o estadísticas capturan la atención de los medios de comunicación en el momento preciso. Lo hicieron las de Piketty y asociados, y no las de Auten y Splinter, entre otros, más que nada porque estas surgieron como respuesta a la de los primeros.

En realidad, la historia del acaparamiento de rentas en manos del 1% superior podría contarse bien con los datos de Piketty y asociados, pero ni siquiera con los datos elaborados por estos mismos para un conjunto amplio de países desarrollados podemos contarla para muchos de ellos. Dichos datos están recogidos en la hoy denominada World Wealth and Income Database. Con ellos he elaborado el cuadro 1.1, que recoge el porcentaje de renta antes de impuestos correspondiente

⁵ Una revisión de las principales en Rose (2018).

al 1% superior de once países de la UE-15 y, a efectos comparativos, de EE.UU., en medias decenales (y una quinquenal) desde 1960 a 2015.

Como puede comprobarse, la historia de un gran aumento de la desigualdad solo podría contarse de EE.UU., cuyos porcentajes pasan del 12,4% en los años sesenta al 20% en el quinquenio más reciente. Solo cabría contar una historia de aumento nítido de la desigualdad así medida en los casos del Reino Unido (del 8,2% al 13,3%), de Irlanda (del 5,3% en la década de los setenta al 10% más reciente), y de Suecia (de un mínimo del 4,5% en la década de los ochenta al 8,8% más reciente), pero sería difícil contarla de los demás países. Los porcentajes de los extremos de la serie apenas varían en los casos de Alemania (12,2% y 13,1%), Francia (10,8% y 10,9%) o España (8,4% en la década de los ochenta, 8,8% en el lustro más reciente). Y habrían caído en los Países Bajos (9,8% y 6,4%) y Dinamarca (8,1 y 6,4%). En bastantes casos, de todos modos, se observa un ligero alza desde la década de los noventa.

Cuadro 1.1

PAÍSES DE LA UE-15 Y EE.UU. (1960-2015). PORCENTAJE DE LA RENTA ANTES DE IMPUESTOS CORRESPONDIENTE AL 1% SUPERIOR (*)

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2015
EE.UU.	12,4	10,8	12,4	15,5	18,6	20,0
Alemania	12,2	10,6	10,5	9,8	12,4	13,1
Reino Unido	8,2	6,4	7,5	11,1	14,2	13,3
Francia	10,8	9,2	8,2	9,6	11,2	10,9
España			8,4	8,5	10,3	8,8
Italia		7,0	6,9	8,1	9,4	
Irlanda		5,3	5,4	7,1	9,9	10,0
Finlandia	9,5	7,0	4,2	6,8	8,6	
Portugal		6,1	5,0	8,2	9,4	
Suecia	6,7	5,4	4,5	6,9	8,9	8,8
Países Bajos	9,8	6,9	5,8	5,4	6,6	6,4
Dinamarca	8,1	7,1	5,3	5,2	5,7	6,4

Nota: (*) Renta medida a partir de datos de las declaraciones de la renta en cada país. La unidad de análisis suele ser el individuo (siempre de 21 años o más), asumiendo o no un reparto igualitario de los ingresos cuando se trata de una pareja, o la unidad fiscal (el hogar).

Fuente: Elaboración propia con datos de la *World Inequality Database*.

España, según este indicador, presentaría en la actualidad niveles de desigualdad intermedios en Europa, por encima de los Países Bajos y Dinamarca, pero no de Suecia, y por debajo de Alemania, el Reino Unido, Francia e Irlanda.

■ 1.1.2. Razones y desigualdades de la renta monetaria

La ratio 80/20 y la ratio de Palma

Una de las ratios más utilizadas para medir la desigualdad de renta divide los ingresos que recibe el quintil superior entre los que recibe el quintil inferior. Se la conoce con la etiqueta S80/S20 (basada en la inicial de la palabra *share*: proporción). Eurostat proporciona dicha ratio, basada en *EU-SILC*, lo que nos permite comparar a los países de la UE-15 entre sí con los datos más recientes.

Como siempre que analice datos procedentes de la *EU-SILC*, si no indico nada en contrario, la renta que se considera es la renta disponible equivalente. Es decir, los ingresos monetarios del hogar (salarios, ingresos de autónomos, pensiones, otros subsidios monetarios, rentas derivadas de inversiones), después de impuestos y otras deducciones, se transforman en ingresos individuales dividiéndolos por el número de “adultos equivalentes”. Para ello se utiliza una escala de equivalencia convencional, la escala OCDE modificada, según la cual el primer adulto equivale a 1 adulto, el segundo y cada miembro de 14 años o más equivale a 0,5 adultos, y cada menor de 14 años equivale a 0,3 adultos. Así, en un hogar con una madre de 44 años, un padre de 45, un hijo de 15 y una hija de 13, el número de adultos equivalentes sería de 2,3 ($1 + 0,5 + 0,5 + 0,3$). El resultado de la división es la renta disponible equivalente y se atribuye por igual a cada miembro del hogar.

Como haré con otros indicadores de desigualdad comparados, tendré en cuenta el periodo 2004-2017 para recoger los datos más recientes y de tal modo que incluya el mismo número de años de crecimiento económico (de 2004 a 2007, de 2014 a 2017) antes y después de los años de crisis o estancamiento (2008 a 2013). Téngase en cuenta que las medias obtenidas se calculan sobre series que pueden haber experimentado una o dos rupturas en las encuestas de la *EU-SILC*, si bien estas rupturas no parecen tan llamativas como para alterar lo fundamental de los resultados obtenidos. La lista de dichas rupturas se encuentra en el Anexo, de modo que no sea necesaria una nota explicativa en cada cuadro o gráfico.

Con las cifras promedio para todo el periodo 2004-2017, España es uno de los dos países con más desigualdad según la ratio S80/20, junto con Grecia, con ratios de 6,1, y forman, *grosso modo*, un grupo con otros países del sur de Europa, con niveles superiores a 5,5 (cuadro 1.2). En el otro extremo se sitúan varios países nórdicos y del centro de Europa, con niveles inferiores a 4. La distancia de España con los países medianos (Luxemburgo y Francia: 4,3) es bastante apreciable, pues supera su ratio en un 39,3%.

El puesto de España empeoró algo a raíz de la crisis, pues en el cuatrienio 2004-2007, con una ratio de 5,5, ocupaba el tercer lugar, y su distancia con los países con menor desigualdad era menor, aunque la distancia con respecto a la mediana no cambió tanto. En el cuatrienio poscrisis (2014-2017), ocupaba, con una ratio de 6,5, el primer lugar.

Cuadro 1.2

UE-15 (2004-2017). RATIO ENTRE LOS INGRESOS DEL QUINTIL SUPERIOR Y LOS DEL QUINTIL INFERIOR DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE (S80/S20)

	2004-2007	2008-2013	2014-2017	2004-2017
España	5,5	6,3	6,5	6,1
Grecia	6,0	6,2	6,2	6,1
Portugal	6,6	5,9	5,7	6,0
Italia	5,4	5,6	6,0	5,7
Reino Unido	5,6	5,1	5,4	5,3
Irlanda	4,8	4,7	4,5	4,6
Alemania	4,4	4,6	4,7	4,6
Luxemburgo	4,1	4,3	5,0	4,4
Francia	4,1	4,5	4,3	4,3
Austria	3,9	4,2	4,1	4,1
Dinamarca	3,6	4,2	4,1	4,0
Bélgica	4,1	3,9	3,8	3,9
Suecia	3,5	4,0	4,2	3,9
Países Bajos	4,0	3,7	3,9	3,9
Finlandia	3,7	3,7	3,6	3,6
Mediana	4,1	4,5	4,5	4,4
<i>(España – mediana) / mediana x 100</i>	35,6	41,6	46,5	39,5

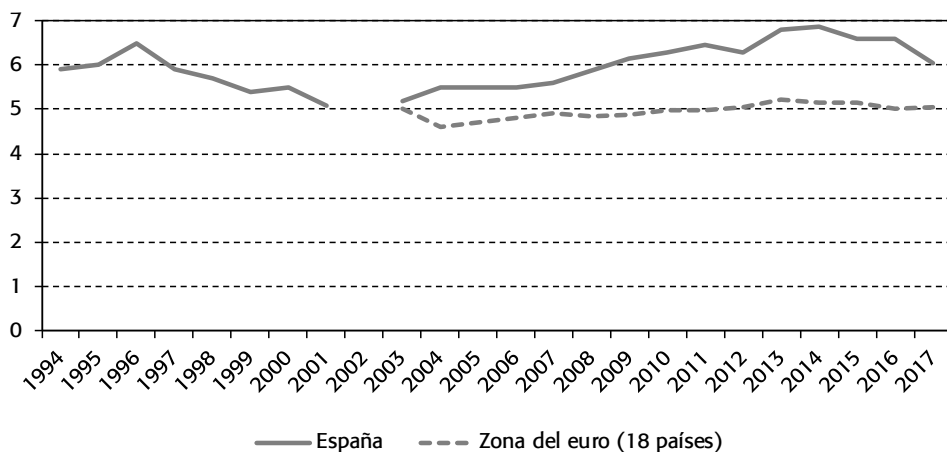
Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

El gráfico 1.1 resume la evolución reciente de la ratio 80/20 en España, comparándola con la del grupo de países más similar a la UE-15 del que Eurostat proporciona datos, los de la zona del euro (cuando constaba de 18 países)⁶. Los datos sugieren una reducción de la desigualdad en España entre 1994 y 2001, probablemente una estabilidad hasta 2007, y un crecimiento sustancial a raíz de la crisis, que se ha revertido en tiempos recientes. También en la eurozona se observa un cierto aumento vinculado a la crisis, aunque parece remontarse a años anteriores y es mucho menos acusado que en España.

⁶ Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, España, Grecia, Eslovenia, Chipre, Malta, Eslovaquia, Estonia y Letonia.

Gráfico 1.1

ESPAÑA Y ZONA DEL EURO (1994-2017). RATIO ENTRE LOS INGRESOS DEL QUINTIL SUPERIOR Y LOS DEL QUINTIL INFERIOR DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE (S80/S20)



Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

La ratio de Palma

La ratio de Palma se calcula dividiendo la renta del 10% superior de la distribución entre la del 40% inferior. La desarrolló Gabriel Palma partiendo de la observación de que la proporción de los ingresos correspondiente a los cuantiles intermedios no cambiaba tanto ni a lo largo del tiempo ni entre países, pero sí lo hacían las correspondientes al decil superior y a los cuatro deciles inferiores. Un indicador como el coeficiente de Gini (véase más adelante) no recogería suficientemente bien esos cambios.

De todos modos, para la UE-15, la información que revela esta ratio en términos de la comparación entre países no es tan distinta de la revelada por la ratio 80/20. Los países más desiguales en el periodo 2004-2017 son más o menos los mismos: Portugal (ratio de 1,40), Grecia (1,32) y España (1,29), aunque no en el mismo orden (cuadro 1.3). Y los menos desiguales vuelven a ser los países nórdicos y algún país del centro de Europa, con ratios inferiores a la unidad.

Las medias de España la situaban en el cuarto o quinto lugar de mayor a menor desigualdad antes de la crisis, ascendiendo hasta el primer lugar después de la crisis. La distancia con respecto a los correspondientes países medianos, sin embargo, no aumentó sustancialmente. Como curiosidad, a lo largo del periodo, la proporción de la renta correspondiente a los 5 deciles intermedios, efectivamente, apenas cambió en España, oscilando alrededor del 57%.

Cuadro 1.3

UE-15 (2004-2017). RATIO DE PALMA (MEDIAS DE CADA PERIODO) (*)

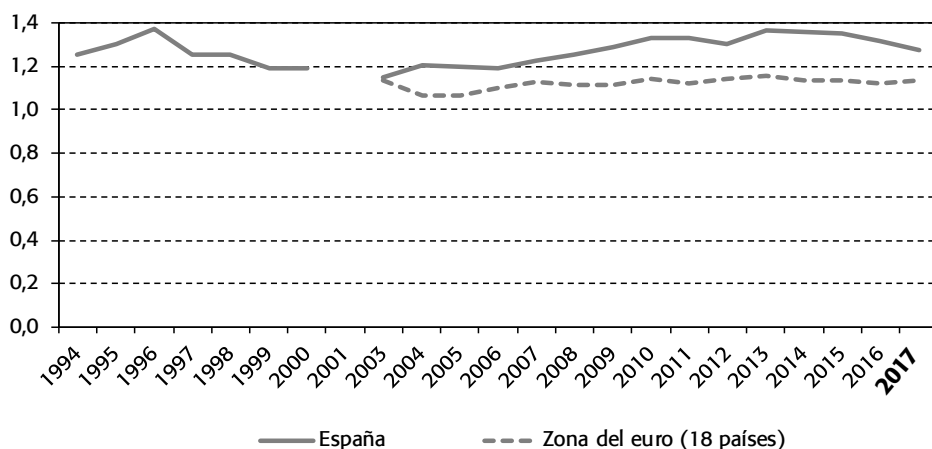
	2004-2007	2008-2013	2014-2017	2004-2017
Portugal	1,60	1,39	1,31	1,40
Grecia	1,33	1,33	1,30	1,32
España	1,20	1,31	1,33	1,29
Reino Unido	1,32	1,21	1,27	1,25
Italia	1,22	1,22	1,26	1,23
Irlanda	1,18	1,11	1,09	1,12
Francia	1,00	1,14	1,07	1,09
Alemania	1,03	1,06	1,10	1,07
Luxemburgo	0,97	1,02	1,15	1,06
Austria	0,92	0,98	0,96	0,96
Países Bajos	0,96	0,90	0,95	0,93
Dinamarca	0,83	0,93	0,99	0,93
Bélgica	0,97	0,90	0,89	0,91
Finlandia	0,92	0,89	0,89	0,90
Suecia	0,80	0,89	0,95	0,89
Mediana	1,00	1,06	1,09	1,07
<i>(España – mediana) / mediana x 100</i>	19,5	23,6	21,7	20,3

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

Como se comprueba en el gráfico 1.2, la ratio de Palma española habría tenido en las tres últimas décadas un comportamiento similar al de la ratio S80/20, aumentando con claridad a lo largo de la crisis y estabilizándose a la baja después, mien-

Gráfico 1.2.

ESPAÑA Y ZONA DEL EURO (1994-2017). RATIO DE PALMA



Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

tras que a escala de la zona del euro se dieron movimientos paralelos a los de España, pero de bastante menor intensidad.

■ 1.1.3. Una medida sintética de la distribución de la renta monetaria: el índice de Gini

La medida sintética de desigualdad más utilizada en la discusión académica y pública es, seguramente, el coeficiente de Gini, que adopta valores entre 0 y 1, según la desigualdad de renta sea mínima (todos los individuos tienen la misma renta) o máxima (un individuo recibe toda la renta), y que puede expresarse también como índice de Gini, que es el anterior multiplicado por 100. Su valor refleja cuánto se separa la curva de distribución de la renta resultante de ordenar a los individuos de menor a mayor renta e ir calculando la renta acumulada (esto es, la curva de Lorenz) de la recta que reflejaría que todos los individuos disponen de la misma renta.

Contamos con una variedad de fuentes nacionales e internacionales en las que se ofrecen estimaciones del coeficiente o el índice de Gini para el caso español y el resto de los países de la UE-15, no siempre coincidentes entre sí. Mi criterio para seleccionar una u otra depende de la finalidad de la comparación que lleve a cabo.

Para comparar los datos de países de la UE-15 entre sí me ceñiré a la fuente *EU-SILC*, basada en datos de dos encuestas, el *Panel de hogares de la Unión Europea (PHOGUE)* y la que la sustituyó, la *Encuesta de condiciones de vida (ECV)*. En lo sustancial se trata de las mismas encuestas implementadas con criterios lo más parecidos posibles en los países de la UE. Probablemente infraestiman la desigualdad de renta, al no recoger suficientemente los ingresos más altos (Ravallion, 2018), pero, en cualquier caso, son las habitualmente utilizadas⁷. Las estimaciones de Gini que uso son las elaboradas por *EU-SILC*.

⁷ Conviene tener en cuenta una cautela más, que tiene que ver con la técnica de las encuestas. La *ECV* se aplica siguiendo cuatro técnicas distintas, que, por sus siglas en inglés, son: PAPI (entrevista personal con cuestionario en papel), CAPI (entrevista personal asistida por ordenador), CATI (entrevista telefónica asistida por ordenador) y una última modalidad, característica de Alemania, entrevista autoadministrada. En España, por ejemplo, casi todas las entrevistas son CAPI, pero algunas son CATI. En Finlandia, sin embargo, casi todas son CATI. Sabemos que distintas técnicas de encuesta aplicadas a muestras representativas de una población pueden producir resultados sustancialmente distintos. Fessler, Kasy y Lindner (2018) argumentan que, con los datos de *EU-SILC*, la desigualdad medida puede ser más baja si se usa una CATI que una CAPI. Sustentan dicha afirmación aprovechando que en Austria se cambió la técnica de entrevista personal a telefónica para una buena parte de la muestra, pero no para toda, pudiéndose observar, así, el efecto del cambio de técnica. Según sus cálculos, es más difícil acceder con CATI a los niveles de ingresos más bajos y más altos, lo que “comprimiría” la distribución de ingresos. Si su extrapolación de lo averiguado para Austria a otros países europeos fuera correcta, en 2007, el índice de Gini para los países que más usan CATI (Dinamarca, Finlandia, Suecia y los Países Bajos) aumentaría casi 2,5 puntos porcentuales, trastocando la clasificación de países de mayor a menor desigualdad. El dato español apenas cambiaría y tampoco lo haría mucho su posición relativa (de la sexta a la quinta posición), pero estaría más cerca del valor mediano (pasaría de superarlo en un 13% a un 3,3%).

Para observar la evolución a largo plazo de la desigualdad así medida en los países de la UE-15 me basaré, sobre todo, en los datos de *EU-SILC*, pues, aunque haya una cierta discontinuidad entre las estimaciones efectuadas a partir de *PHOGUE* y de *ECV*, permiten trazar suficientemente las líneas maestras de la evolución, y los datos no son tan cambiantes como los que elabora la OCDE (Carabaña, 2016, pp. 64-76). Sin embargo, sustituiré esas series por series nacionales siempre que cubran un periodo más largo y sean suficientemente homogéneas entre sí. Los datos más antiguos tendrán una procedencia más variada, aunque para completarlos contaré, sobre todo, con el Luxembourg Incomes Study (LIS), y con estudios nacionales.

Para estudiar la evolución del caso español, procuraré recoger exhaustivamente las series disponibles, aunque no sean del todo coherentes entre sí. La idea es, primero, entender suficientemente los cambios habidos desde mediados de los sesenta del siglo XX; segundo, comprobar si hay alguna asociación entre los niveles de desigualdad y la fase del ciclo económico; y, tercero, poder juzgar si los niveles actuales son especialmente altos en comparación con el recorrido histórico del indicador que utilizamos.

La posición actual de España entre los países de la UE-15

Comienzo situando el caso español entre los países de la UE-15 en los últimos catorce años con datos disponibles (2004-2017) (cuadro 1.4). Con la media del periodo, y como ocurría con la ratio S80/20 y con la de Palma, España se sitúa entre los países con más desigualdad, con un índice de Gini medio de 33,4, solo por debajo de Grecia (33,7) y Portugal (34,9), y superando en un 14,8% el dato del país mediano (Francia, 29,1%). De nuevo, los niveles más altos de desigualdad se darían en países del sur de Europa (junto con el Reino Unido) y los más bajos en países nórdicos (Finlandia, con 25,7; Suecia, con 25,9; Dinamarca, con 26,4) o del centro de Europa (los Países Bajos y Bélgica, con 26,5 y 26,5, respectivamente). También de nuevo, la crisis habría hecho empeorar el índice español, así como su posición en el *ranking* de la UE-15. En el cuatrienio 2004-2007, con una media de 32,1, ocupaba el cuarto lugar de mayor a menor desigualdad. Durante la crisis ascendió al segundo lugar, *ex aequo* con Grecia, y en el cuatrienio poscrisis se sitúa en el primero. De todos modos, no cambió tanto su posición con respecto a la mediana. Aunque, como veremos con detalle, los niveles de desigualdad en España han tendido a caer después de la crisis, no han alcanzado las cifras previas a esta.

En el cuadro 1.4 también se comprueba cómo el comportamiento del índice a lo largo de los tres periodos considerados no es homogéneo para todos los países. Con las salvedades correspondientes debidas a las rupturas de series, algunos presentan en el cuatrienio poscrisis una media inferior a la del cuatrienio anterior a esta (Portugal, Irlanda, Bélgica), pero en algunos apenas ha variado (Grecia, el Reino Unido, Italia, Alemania, los Países Bajos, Finlandia), y en otros ha aumentado (España, Francia, Luxemburgo, Austria, Dinamarca, Suecia). Lo cual sugiere que no hay una

Cuadro 1.4

UE-15 (2004-2017). ÍNDICE DE GINI DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE

	2004-2007	2008-2013	2014-2017	2004-2017
Portugal	37,1	34,4	33,4	34,9
Grecia	33,8	33,8	33,6	33,7
España	32,1	33,8	34,1	33,4
Reino Unido	33,4	31,9	32,8	32,6
Italia	32,0	32,3	32,9	32,4
Irlanda	31,3	30,3	29,7	30,4
Alemania	28,4	29,4	30,0	29,2
Francia	27,9	30,1	29,0	29,1
Luxemburgo	27,4	28,6	30,9	28,9
Austria	26,4	27,6	27,3	27,1
Países Bajos	27,1	25,9	27,0	26,6
Bélgica	27,4	26,3	26,0	26,5
Dinamarca	24,5	26,9	27,6	26,4
Suecia	24,0	26,1	27,3	25,9
Finlandia	26,1	25,7	25,5	25,7
Mediana	27,9	29,4	29,7	29,1
<i>(España – mediana) / mediana x 100</i>	15,3	15,3	14,8	14,8

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

relación clara entre la fase del ciclo económico y los cambios en la desigualdad económica, sino que hay que estudiar los condicionantes de aquella caso por caso.

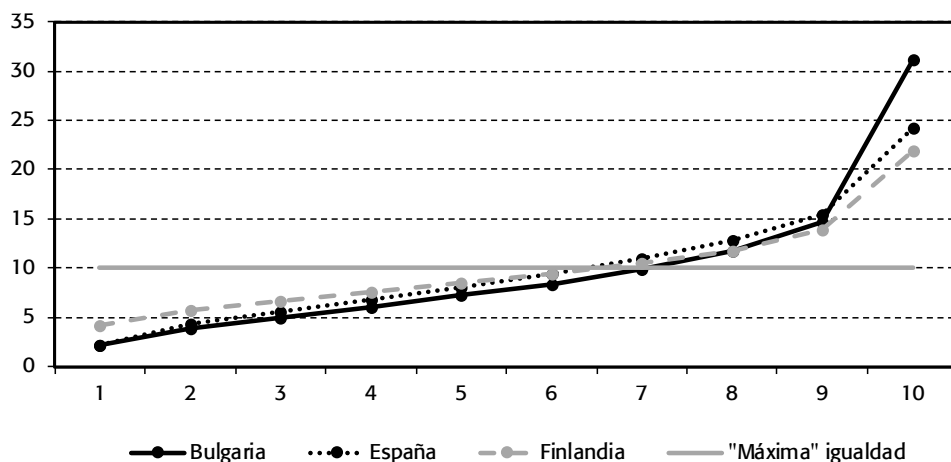
Para entender mejor lo que representa el índice de Gini

¿Es mucha la diferencia entre los índices de Gini españoles y los mínimos en la UE-15, los correspondientes a Finlandia? Una manera de responder a la pregunta que puede ayudar al lector a visualizar mejor esa diferencia es representar gráficamente la distribución de ingresos a lo largo de los diez deciles en que pueden agruparse. Se obtienen ordenando a los individuos de menor a mayor renta, agrupándolos en categorías que equivalen al 10% de la población (deciles), y calculando qué porcentaje de la renta le corresponde a cada una de esas categorías. Así lo he hecho en el gráfico 1.3, que incluye, además, los datos del país europeo con más desigualdad medida con el índice de Gini, esto es, Bulgaria. Se trata tan solo de un ejemplo, pues un mismo índice de Gini puede resultar de distintas distribuciones de ingresos por deciles.

En el gráfico podemos comprobar dónde se dan las principales diferencias entre España y Finlandia. Corresponden a los tres deciles más bajos, en los que

Gráfico 1.3

BULGARIA, ESPAÑA Y FINLANDIA (2017). DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE POR DECILES (PORCENTAJE DEL TOTAL)



Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

los porcentajes de la renta son algo más altos en Finlandia, y a los tres deciles más altos, en los que los porcentajes de la renta son algo más bajos en Finlandia. En los cuatro deciles intermedios las diferencias son poco apreciables. Obsérvese, por ejemplo, que el primer decil representa en España un 2,2% de los ingresos, pero el dato finlandés (4,1%) casi duplica ese porcentaje, con una diferencia de 1,9 puntos porcentuales. En el otro extremo, el decil superior representa en España el 24,2% de los ingresos, pero solo el 21,9% en Finlandia, con una diferencia de 2,3 puntos porcentuales.

Por tanto, que la distribución de ingresos en Finlandia sea menos desigual no quiere decir que no haya diferencias acusadas entre los primeros y los últimos deciles: entre el primero y el décimo la diferencia es de 17,8 puntos porcentuales. Lo que quiere decir es que esas diferencias son algo menos acusadas que en España: la diferencia entre el primer y el décimo decil es de 22 puntos porcentuales.

Las diferencias de los datos españoles con los búlgaros no siguen el mismo patrón que las diferencias con los datos finlandeses. Son menores en los nueve primeros deciles, con una distancia máxima de un punto porcentual, pero son muy acusadas en el decil superior, que representa en España el 24,2% de los ingresos, porcentaje que asciende hasta el 31,2% en Bulgaria. De nuevo, que la distribución española sea menos desigual que la búlgara no quiere decir que no haya diferencias acusadas entre deciles, sino que las diferencias en Bulgaria lo son más; bas-

tante más en este caso: 29,3 puntos porcentuales entre el primer decil y el décimo, por ejemplo.

La desigualdad a largo plazo en España según el índice de Gini

No es tan sencillo establecer con nitidez las líneas maestras de la evolución de la desigualdad de renta en España desde los años sesenta a la actualidad, aunque sí cabe hacerlo de manera un tanto gruesa. Al respecto se plantean tres problemas principales.

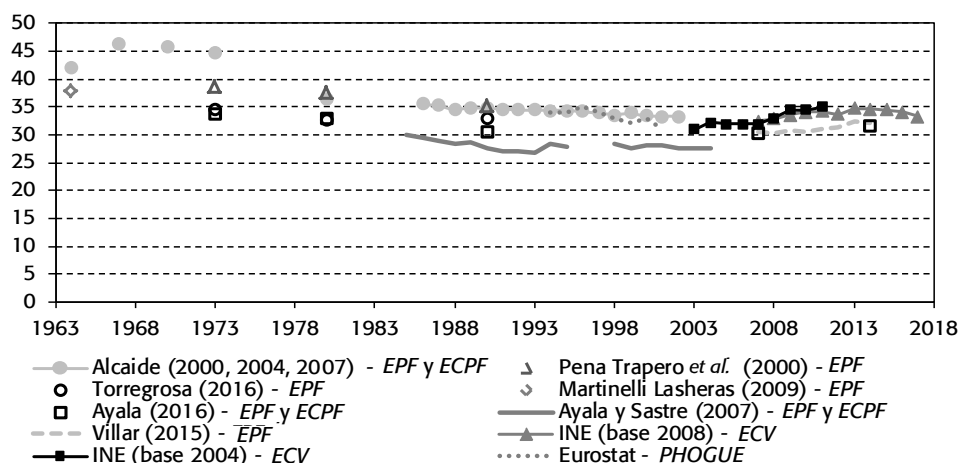
En primer lugar, las encuestas de ingresos (y/o gastos) disponibles en cada momento para estimar el valor del coeficiente de Gini son lo suficientemente diversas entre sí como para que, aun aplicando los mismos criterios de estimación a encuestas coincidentes en el tiempo, se obtengan resultados sustancialmente distintos.

En segundo lugar, los criterios de estimación seguidos por los estudiosos que han calculado los coeficientes de Gini a partir de dichas encuestas no son idénticos entre sí, por lo que la misma fuente puede dar lugar a estimaciones bastante distintas.

Por último, la misma encuesta puede experimentar “rupturas de series” debidas, entre otras razones, a cómo se recogen los datos de ingresos. Es el caso de la ECV, que pasó de recogerlos directamente mediante la encuesta a complementarlos ampliamente con datos tributarios.

Gráfico 1.4

ESPAÑA (1964-2017). ÍNDICE DE GINI DE LA RENTA DISPONIBLE



Fuente: Elaboración propia.

Siendo consciente de esas limitaciones, en el gráfico 1.4 he recogido las principales estimaciones al uso, tanto oficiales (*EU-SILC*) como elaboradas por académicos a partir de otras fuentes. En el caso español, esas otras fuentes son, según sus denominaciones, dos: la *Encuesta de presupuestos familiares (EPF)*, con datos para 1964/65, 1973/74, 1980/81, 1990/91, y el periodo 2006-2017, y la *Encuesta continua de presupuestos familiares (ECPF)*, con dos modalidades que cubrieron, respectivamente, los periodos 1985-1997 y 1998-2005. En realidad, las variaciones metodológicas permitirían hablar, al menos de cuatro encuestas de presupuestos familiares.

Las cifras más elevadas del índice de Gini se dieron muy probablemente en la segunda mitad de los sesenta y los primeros años setenta del siglo pasado. Sin embargo, las estimaciones varían mucho aun partiendo de datos de la misma encuesta. Con datos agregados por deciles (los únicos disponibles), Alcaide obtiene un índice de 42,1 para 1964, pero Martinelli Lasheras lo reduce a 37,7. De manera similar, el índice calculado por Alcaide para 1973 es de 44,6, que cae hasta el 38,7 de Pena Traperó *et al.*, y los similares 34,6 y 33,7 de Torregrosa y Ayala.

La historia que “cuentan” las distintas estimaciones para el periodo 1973-1990 no es exactamente la misma, aunque compartirían el rasgo de una reducción de la desigualdad en esos años, mucho más pronunciada con los datos de Alcaide, y menos con los del resto de autores. La reducción ya habría tenido lugar en la segunda mitad de los setenta, y se habría prolongado a lo largo de los años ochenta. Dos factores habrían redundado en la reducción de la desigualdad económica a lo largo de esa década y media: el crecimiento de los salarios reales, sobre todo en los años setenta (Rodríguez, 2015a) y el crecimiento de las prestaciones sociales (subsídios de desempleo y pensiones).

Desde 1990 hasta el final de la penúltima fase expansiva del ciclo económico (2007), la desigualdad se habría reducido suavemente o apenas habría cambiado, según la estimación que consideremos. Las de Ayala y Sastre sugieren un descenso suave, con oscilaciones a lo largo del periodo. También lo sugieren las de Alcaide (aunque solo llegan hasta 2002). Sin embargo, las de Ayala apuntan a una estabilidad entre 1990 y 2007 (con cifras de 30,5 y 30,3, respectivamente).

Lo que sí parece claro es que la desigualdad creció con la crisis. Según el INE (basado en la *ECV*) el índice habría ascendido desde el 32,4 de 2007 hasta un máximo del 34,7 en 2013. Según Villar, con datos de la *EPF*, habría crecido desde 30,4 a 32,3 en esas mismas fechas. Es decir, la crisis habría sido responsable de un aumento cercano a los dos puntos en el índice de Gini. Da la impresión de que este aumento fue notable, pues en esos mismos años solo el índice de Dinamarca creció en más puntos porcentuales (2,6) en el seno de la UE-15, y en el conjunto de la zona del euro (de 18 países), el índice solo ganó 0,4 puntos porcentuales. En términos de la propia historia del índice en España, esos 2,3 puntos de aumento equival-

drían, más o menos, a la reducción habida entre el índice medido por Ayala y Sastre en un periodo mucho más prolongado, esto es, entre 1986 (29,6) y 2004 (27,5)⁸.

Por último, las estimaciones disponibles para el periodo poscrisis (2014-2017), todas ellas del INE, apuntan a una reducción más lenta que el crecimiento experimentado a lo largo de la crisis. De este modo, el índice de Gini de 2017 (33,2) todavía superaría al medido en el momento álgido del anterior *boom* económico (32,4 en 2007).

En conjunto, los niveles actuales de desigualdad así medidos probablemente son inferiores a los medidos en 1973 y en 1980, de hacer caso a las estimaciones de Ayala, pero probablemente son algo superiores a los de la segunda mitad de los ochenta⁹.

La evolución a largo plazo de la desigualdad de rentas en la UE-15

¿Cómo encaja esa evolución a largo plazo con lo ocurrido en otros países de la UE-15? En el cuadro 1.5 recojo datos del índice de Gini para los países de la UE-15 desde 1980 en adelante, procurando seleccionar las fuentes más coherentes para cada país, pues se trata de observar evoluciones en cada uno de ellos, y no de comparar los niveles de desigualdad de unos y otros. Los datos están agrupados en medias quinquenales (menos los de 2015-2017, obviamente) e incluyo un indicador grueso de evolución: la tendencia resultante de una estimación lineal desde el punto más antiguo al punto más reciente en cada serie, y que viene expresada en puntos porcentuales. Es un indicador grueso no solo por las posibles incoherencias entre las series nacionales, sino porque no necesariamente el mejor resumen de lo ocurrido en el periodo considerado es una línea recta.

A pesar de esas limitaciones, parece bastante claro que hay una tendencia clara al aumento de la desigualdad en los países nórdicos, en el Reino Unido y en Italia¹⁰. Para todos ellos contamos con series bastante homogéneas para todo o casi todo el periodo considerado. El crecimiento en Dinamarca y Suecia se inicia a principios de los noventa y todavía no parece haberse detenido. En Finlandia, sin embargo, el crecimiento de los noventa se detuvo al acabar la década y su índice de Gini ha sido bastante estable en los últimos tres o cuatro lustros. Dichos aumentos, al partir de niveles muy bajos, no han hecho abandonar a los países nórdicos los últimos lugares en las clasificaciones de mayor a menor desigualdad económica. El caso del Reino Unido es distinto: el crecimiento tuvo lugar, sobre todo, en la década

⁸ Las cifras de Alcaide también apuntarían a una reducción similar.

⁹ Contamos también con la estimación de un índice de Gini para los ingresos de ocupados por cuenta ajena y propia a partir de datos por ocupaciones, no por deciles, elaborada por Prados de la Escosura (2017, p. 51) y que cubre el periodo 1850-2015 (los datos desde 1994 a 2015 son de Eurostat). Según esta estimación, el índice de Gini del último medio siglo vendría oscilando entre 30 y 35, lo cual lo situaría por debajo de las estimaciones para la primera mitad del siglo XX.

¹⁰ Las cifras de Austria y de Luxemburgo presentan suficientes problemas de continuidad como para no permitir un juicio sobre la evolución, aunque sea aproximado.

de los ochenta, y desde entonces las variaciones han sido menores. En Italia, el aumento principal se dio en la segunda mitad de los noventa, y desde entonces los cambios han sido menores.

La tendencia a la baja sería bastante clara en Irlanda, y, hasta cierto punto, como hemos visto más arriba, en España.

Para el caso francés es más conveniente hablar de estabilidad desde los años ochenta, con las imaginables oscilaciones. Y tampoco es fácil hablar de tendencias claras al alza o a la baja en Portugal, los Países Bajos, Bélgica, Grecia e, incluso, Alemania.

Es decir, para el conjunto de países de la UE-15 no es nada obvio el diagnóstico general de un notable aumento de la desigualdad en las últimas décadas.

Cuadro 1.5

PAÍSES DE LA UE-15 (1980-2017). EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE GINI POR LUSTROS

	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015-2017	Tendencia lineal anual
Dinamarca		22,0	22,4	23,3	24,3	26,7	27,7	29,0	0,27
Suecia	20,3	21,2	21,4	22,0	23,4	25,3	27,0	27,8	0,22
Finlandia	20,9	20,6	20,7	22,9	25,5	26,0	25,6	25,6	0,21
Luxemburgo		23,6	26,5	26,4	26,9	28,0	28,6	31,7	0,20
Reino Unido	26,4	30,5	33,8	34,0	34,5	35,4	33,9	34,2	0,20
Alemania	26,2	25,0	25,1	25,0	26,6	28,6	28,6	29,3	0,16
Austria		22,7	27,0	25,0	25,9	27,0	27,4	27,3	0,14
Italia	29,7	29,9	29,8	32,6	32,2	31,9	32,5	33,4	0,10
Bélgica		23,0	25,6	28,2	27,6	26,9	26,2	27,6	0,06
Grecia	30,9	31,4	35,0	34,2	33,5	33,6	34,2	33,3	0,03
Países Bajos	25,2	23,6	27,1	27,0	27,0	26,9	25,8	27,1	0,02
Portugal	31,3		34,0	36,2	37,6	35,9	34,3	33,2	-0,01
Francia	33,8	28,7	29,0	28,6	27,5	28,7	30,0	28,9	-0,02
España	36,3	35,1	34,4	33,6	31,8	32,5	34,2	33,9	-0,05
Irlanda	36,0	35,2	33,0	32,4	30,8	30,5	30,3	29,7	-0,17

Fuentes: Elaboración propia. A falta de indicación en contrario, los datos del índice Gini desde 1994 a 2000 proceden de PHOGUE y los de 2002 a 2017 de la ECV (ambos de EU-SILC). El resto de fuentes de las que proceden los datos son las siguientes:

Alemania (1987-2013): SOEP Group (2015) y WSI Verteilungsbericht. Austria (1987): LIS. Bélgica (1985, 1988, 1992): LIS. Dinamarca (1987-2016): Statistics Denmark. España (1980, 1986-1993): Alcaide (2000, 2007). Finlandia (1981, 1987-2016): Statistics Finland. Francia (1984, 1989): LIS. Grecia (1982, 1988): Katsimi *et al.*, sin fecha. Irlanda (1980, 1987): Callan y Nolan (1993). Italia (1980-2016): Banca d'Italia. Luxemburgo (1985, 1991): LIS. P. Bajos (1983, 1987, 1990 y 1993): LIS. Portugal (1980, 1990): Gouveia y Tavares (1995). R. Unido (1980-2016): Institute for Fiscal Studies. Suecia (1980-2016): Statistics Sweden.

Abundando en el caso español en tiempos recientes

Más arriba hemos observado cómo la crisis económica se tradujo en España en un aumento sustancial de los niveles de desigualdad medidos con el índice de Gini.

¿Qué deciles son, por así decirlo, responsables de los cambios en el índice de Gini español en el periodo considerado? En el cuadro 1.6 se recoge el porcentaje de la renta disponible equivalente por deciles en 2004, 2007, 2013 y 2017. Entre 2004 y 2007 el índice de Gini apenas creció (32,2 y 32,4, respectivamente). La mínima variación refleja que los 3 deciles de menos ingresos escasamente ganaron una décima de punto en la distribución, mientras que los dos deciles superiores ganaron 7 décimas. Por tanto, se produjo una reducción mínima del peso de los deciles intermedios. Con la crisis, hasta 2013, el índice de Gini alcanzó la cifra de 34,7, producto de la pérdida de peso de los cuatro deciles inferiores (-1,7 puntos), especialmente del primero (-0,7 puntos). Esa pérdida redundó en la ganancia de los tres deciles superiores (+1,6 puntos), mientras que los tres intermedios apenas ganaron 0,1 puntos. La recuperación económica, hasta 2016, ha reducido el índice de Gini (hasta 33,2), ganando peso los 6 primeros deciles (1,1 puntos) a costa de los tres superiores.

Cuadro 1.6

ESPAÑA (2004-2017). DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE POR DECILES (PORCENTAJES DEL TOTAL)

	2004	2007	2013	2017	2004 a 2007	2007 a 2013	2013 a 2017
Primero	2,5	2,5	1,8	2,2	0,0	-0,7	0,4
Segundo	4,6	4,6	4,1	4,4	0,0	-0,5	0,3
Tercero	5,8	5,8	5,5	5,6	0,0	-0,3	0,1
Cuarto	6,9	6,9	6,7	6,8	0,0	-0,2	0,1
Quinto	8,1	8,0	8,0	8,1	-0,1	0,0	0,1
Sexto	9,4	9,3	9,3	9,4	-0,1	0,0	0,1
Séptimo	10,8	10,8	10,9	10,9	0,0	0,1	0,0
Octavo	12,7	12,5	13,0	12,8	-0,2	0,5	-0,2
Noveno	15,4	15,4	16,0	15,5	0,0	0,6	-0,5
Décimo	23,8	24,2	24,7	24,2	0,4	0,5	-0,5

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

Probablemente se observan mejor los cambios si nos fijamos en los límites superiores de la renta que supone cada decil (cuadro 1.7). Con las cifras publicadas no podemos hacernos una idea de lo ocurrido entre 2004 y 2007, pues el modo de recoger los ingresos del hogar cambia tanto que impide comparar las cifras absolutas de ingresos. A lo largo de la crisis cayó la renta media (un 4,8%) y la de todos

los deciles menos en el octavo, aunque la caída fue mucho mayor en los deciles primero (-18,4%), segundo (-11,7%), tercero (-8,9%), y mucho menor en el décimo (-0,2%), noveno (-2,2%) y séptimo (-2,3%). La recuperación ha significado, hasta 2017, un crecimiento notable en la renta de todos los deciles, algo menos pronunciado, *grosso modo*, a medida que nos movemos del decil con menos renta al decil con más renta.

Cuadro 1.7

ESPAÑA (2007-2017). DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE POR DECILES (LÍMITES SUPERIORES DE LOS DECILES, EN EUROS CORRIENTES)

	Límites superiores			Variación en porcentaje	
	2007	2013	2016	2007 a 2013	2013 a 2016
Primero	6.249	5.098	6.104	-18,4	19,7
Segundo	8.407	7.427	8.549	-11,7	15,1
Tercero	10.254	9.346	10.572	-8,9	13,1
Cuarto	12.065	11.228	12.647	-6,9	12,6
Quinto	13.966	13.269	14.785	-5,0	11,4
Sexto	16.170	15.458	17.064	-4,4	10,4
Séptimo	18.777	18.348	19.943	-2,3	8,7
Octavo	22.080	22.083	23.666	0,0	7,2
Noveno	28.398	27.782	29.767	-2,2	7,1
Décimo (percentil 99)	52.692	52.593	54.362	-0,2	3,4
Media	16.190	15.405	16.937	-4,8	9,9

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

Queda bastante claro que la última crisis afectó mucho más negativamente a los niveles más bajos de ingresos que a los más altos¹¹. Ello se debió, sobre todo, probablemente, a que la destrucción de empleo no se distribuyó homogéneamente según los niveles de cualificación o de ocupación y, obviamente, a que los subsidios por desempleo no compensaron más que una parte de los ingresos dejados de percibir. Tampoco se distribuyó la caída homogéneamente en la crisis de los años noventa (Rodríguez, 2015), pero en la última crisis las diferencias según la ocupa-

¹¹ Abundan en esta cuestión Bonhomme y Hospido (2016), con datos de ingresos procedentes de la Seguridad Social; y Haugh y Martínez Toledano (2011), con datos fiscales. Según Carabaña (2016), el aumento en la desigualdad se debe, sobre todo, a una caída en el peso de los más pobres en el conjunto de ingresos, pero no a un aumento del peso del 1% más rico. Véanse también Martínez García (2014), que interpreta el fenómeno en términos de las clases sociales implicadas, y Suárez Álvarez y López Menéndez (2018), quienes lo interpretan en términos de la disminución de la igualdad de oportunidades.

ción han sido especialmente acusadas, tal y como se ilustra en el cuadro 1.8, que agrupa las ocupaciones en una clasificación de “condición socioeconómica”¹².

En dicho cuadro puede comprobarse cómo la caída en la ocupación alcanzó niveles máximos en categorías ocupacionales de rango bajo o medio-bajo, como los operarios sin especialización (-42,5%), operarios cualificados (-38,2%) y los capataces (-63,9%), mientras que fue mínima en niveles ocupacionales altos, como en los directores y gerentes (-4%), o en los profesionales y técnicos por cuenta ajena en el sector privado o público (-1,5%). Es cierto que no fue menor la caída en profesionales y técnicos por cuenta propia (-17,5%), pero representaban una proporción mucho menor (cerca del 15%) del conjunto de profesionales y técnicos que los que trabajaban por cuenta ajena (el restante 85%).

La caída en las cifras de profesionales y técnicos por cuenta ajena supuso la interrupción, temporal, de un crecimiento de largo recorrido en esta categoría, que se había más que duplicado en las dos décadas anteriores a la crisis. Que apenas cayera esta categoría ocupacional se explica, en gran medida, porque incluye una amplia proporción de ocupaciones ligadas al sector público o propias del sector privado, pero muy ligadas al público (en educación y sanidad, por ejemplo). Que la caída haya sido muy superior entre los profesionales por cuenta propia, aun compartiendo la tendencia anterior al crecimiento, sugiere, por tanto, que, en alguna o bastante medida, el sostenimiento de los ingresos en los deciles medio-altos y altos ha dependido de que no pocos de los ocupados en esos niveles trabajan en sectores menos sometidos a los vaivenes del ciclo económico. Por lo mismo, que cayeran tanto los ingresos en los deciles inferiores se debió, por una parte, a que los ocupados típicos de dichos sectores (tanto asalariados como ocupados por cuenta propia) se desempeñan en sectores mucho más dependientes del ciclo. Y, por otra, a que esa mayor dependencia del ciclo significa, en España, grandes ajustes en términos de cantidad de trabajadores (despidos o no renovación de contratos temporales) y no tanto, o apenas, de salarios.

La recuperación económica posterior a la crisis ha redundado en una reducción de las desigualdades, en parte, gracias a que la recuperación del empleo ha sido mayor, justamente, en las categorías ocupacionales previamente más castigadas (véase la tercera columna del cuadro 1.8).

En cualquier caso, quizá lo más relevante del análisis anterior, además de los cambios en la desigualdad que puedan estar asociados al último ciclo económico, es que hayan sido los trabajadores con niveles bajos de cualificación los que más hayan sufrido en España las alzas y bajas de la coyuntura económica en términos de creación y destrucción de empleo. Probablemente ocurre algo parecido en bastantes países europeos, pero también es probable que no sea habitual que los avatares del ciclo sean tan dramáticos para esos trabajadores.

¹² Véase un análisis mucho más detallado y en profundidad en Goerlich Gisbert (2016).

Cuadro 1.8

ESPAÑA (2008-2017). EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN SEGÚN LA CONDICIÓN SOCIOECONÓMICA (EN PORCENTAJE)

	2008 a 2013	2013 a 2017	2008 a 2017
Empresarios agrarios con/sin asalariados, miembros de cooperativas agrarias	-15,9	-5,7	-20,6
Empresarios no agrarios con asalariados	-29,1	7,9	-23,5
Empresarios no agrarios sin asalariados, miembros de cooperativas no agrarias	-1,2	-5,9	-7,0
Directores y gerentes	-4,0	-3,5	-7,4
Profesionales, técnicos y asimilados que ejercen su actividad por cuenta propia con o sin asalariados	-17,5	19,6	-1,4
Profesionales, técnicos y asimilados que ejercen su actividad por cuenta ajena, o en ocupaciones exclusivas de la Administración Pública	-1,5	10,6	8,9
Profesionales de las fuerzas armadas	-10,3	2,3	-8,2
Resto del personal administrativo y comercial	-13,1	10,4	-4,1
Resto del personal de los servicios	-5,8	9,1	2,7
Contramaestres y capataces de establecimientos no agrarios	-63,9	12,7	-59,3
Operarios cualificados y especializados de establecimientos no agrarios	-38,2	17,0	-27,7
Operarios sin especialización de establecimientos no agrarios	-42,5	23,4	-29,1
Asalariados de explotaciones agrarias (menos directivos)	-2,9	26,6	22,9
<i>Total</i>	<i>-16,3</i>	<i>9,8</i>	<i>-8,0</i>

Fuente: Elaboración propia con datos de la *Encuesta de población activa* del INE.

1.1.4. Transferencias sociales monetarias y desigualdad

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, y a lo largo del tiempo en España.

En este caso, la comparación se refiere a ese mismo índice de Gini, pero calculado, primero, sobre los ingresos equivalentes sin incluir ningún tipo de transferencias sociales monetarias¹³, y, segundo, sobre los ingresos equivalentes incluyendo solo una de esas transferencias, las pensiones. Ello nos da una pista de la relevan-

¹³ 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.

cia en la desigualdad de los ingresos “de mercado” (sin ninguna transferencia) o de ingresos muy vinculados al mercado (ingresos “de mercado” más pensiones, muy vinculadas con los ingresos “de mercado” previos a la jubilación), y qué relevancia tiene la intervención pública materializada en varias prestaciones monetarias (pensiones o pensiones más el resto de transferencias).

En el cuadro 1.9 se recogen tres medidas del índice de Gini, siempre calculadas como media de un periodo de catorce años, que cubre parte de una fase de crecimiento (2004-2007), una fase de crisis (2008-2013) y una parte de la fase subsiguiente de crecimiento (2014-2017): antes de transferencias sociales de cualquier tipo (columna A), antes de transferencias sociales (pero teniendo en cuenta ya las pensiones) (columna B), y después de transferencias (ingresos equivalentes totales) (columna C).

Cuadro 1.9

UE-15 (2004-2017). TRES MEDIDAS DEL ÍNDICE DE GINI (MEDIAS DEL PERIODO)

	Antes de transferencias sociales (pensiones incluidas en transf.) (A)	Antes de transferencias sociales (pensiones no incluidas en transf.) (B)	Ingresos totales (C)	B-A (efecto de las pensiones)	C-B (efecto del resto de transf.)	C-A (efecto del total de transf.)
España	47,8	37,2	33,4	-10,6	-3,8	-14,4
Italia	48,2	34,4	32,4	-13,8	-2,0	-15,9
Luxemburgo	47,1	35,0	28,9	-12,1	-6,1	-18,2
Países Bajos	45,6	32,6	26,6	-12,9	-6,1	-19,0
Portugal	54,4	38,6	34,9	-15,8	-3,8	-19,5
Austria	46,8	33,3	27,1	-13,5	-6,2	-19,7
Irlanda	50,8	43,4	30,4	-7,4	-13,0	-20,4
Grecia	54,4	35,9	33,7	-18,6	-2,2	-20,7
Francia	49,9	35,3	29,1	-14,7	-6,2	-20,8
Reino Unido	53,5	41,0	32,6	-12,5	-8,4	-20,9
Finlandia	46,8	34,4	25,7	-12,4	-8,7	-21,0
Bélgica	47,8	34,7	26,5	-13,1	-8,2	-21,3
Dinamarca	49,9	37,0	26,4	-12,9	-10,5	-23,5
Alemania	55,1	35,8	29,2	-19,3	-6,6	-25,8
Suecia	53,9	35,1	25,9	-18,8	-9,2	-28,1
Mediana	49,9	35,3	29,1	-13,1	-6,2	-20,7
(España – mediana) / mediana x 100	-4,1	5,5	14,8	-18,8	-38,4	-30,5

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

De acuerdo con el primer índice de Gini, la desigualdad en España se situaría en el puesto 10 en orden decreciente, un 4% por debajo del valor de Gini mediano. Es decir, por así decirlo, el punto de partida es bastante positivo para España. Sin embargo, la situación relativa de España empeora al tener en cuenta las pensiones (columna B), pues sube al puesto 4, situándose su índice de Gini un 5,5% por encima del valor mediano. Y empeora aún más si tenemos en cuenta todas las transferencias (columna C), al ascender al puesto 3, superando su índice de Gini en un 14,8% al valor mediano.

Las pensiones en España no tienen un efecto reductor del índice de Gini especialmente acusado en comparación con el que tienen en otros países. Lo reducen 10,6 puntos (columna B-A), lo que supone la segunda menor reducción, solo por encima de la de Irlanda (-7,4 puntos), y bastante lejos de la reducción que se consigue en países como Alemania (-19,3 puntos), Suecia (-18,8 puntos) o Grecia (-18,6 puntos). Tampoco destaca por ser muy generosa la reducción añadida que suponen el resto de transferencias (columna C-B). Es de 3,8 puntos, solo mejor que la de Italia (-2,0) y Grecia (-2,2), y lejos de los datos de Irlanda (-13,0) o Dinamarca (-10,5).

En conjunto, en España, el efecto de las transferencias sociales monetarias en la reducción del índice de Gini es el menor de los quince países en el periodo considerado, con una reducción de 14,4 puntos, bastante lejos de lo que consiguen esas transferencias en países como Suecia (-28,1 puntos), Alemania (-25,8) o Dinamarca (-23,5)¹⁴. Probablemente se deba, no solo a la cantidad de recursos transferidos (Niehues, 2010; D'Agostino, Pieroni y Procidano, 2016), sino, como muestran Causa y Hermansen (2017) para la población en edad de trabajar, que esas transferencias (en este caso, no las pensiones) no están especialmente concentradas en los niveles bajos de renta, como sí lo están en los países más redistributivos e igualitarios. En España (y en Grecia, Italia o Portugal), solo alcanza al quintil más bajo de ingresos el 10% de las transferencias, mientras que, por ejemplo, en Finlandia, le alcanza más del 40%, y en Suecia o Dinamarca, más del 30%¹⁵.

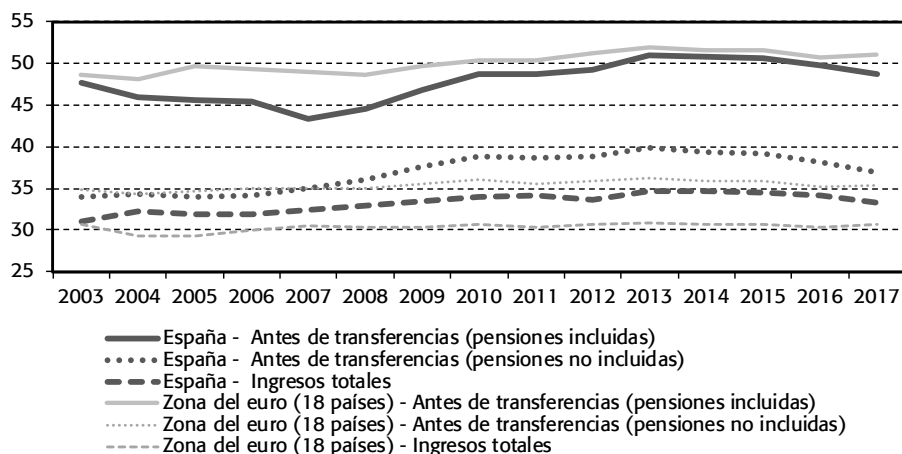
En realidad, la importancia relativa de unas y otras transferencias en el último ciclo económico está asociada a las distintas fases de este, como podemos comprobar en los gráficos 1.5 y 1.6.

¹⁴ Sobre el reducido poder redistributivo del sistema de impuestos y transferencias en España, véase, entre otros, Gradín (2016). Sobre el reducido poder redistributivo del sistema fiscal, Onrubia y Rodado (2015).

¹⁵ Téngase en cuenta que estamos utilizando medidas de la capacidad redistributiva de las transferencias en un año determinado, no a lo largo de la vida individual. Convendría verlas con un tanto de cautela, como la que se deriva de la investigación de Levell, Roantree y Shaw (2015) sobre el Reino Unido, que sugiere la posibilidad de que la redistribución, en el fondo, se dé sobre todo en los mismos individuos, a lo largo de su vida, y que los efectos de transferencias e impuestos, así medidos, tengan efectos menores en la desigualdad económica a lo largo de la vida.

Gráfico 1.5

ESPAÑA Y ZONA DEL EURO (2003-2017). TRES MEDIDAS DEL ÍNDICE DE GINI

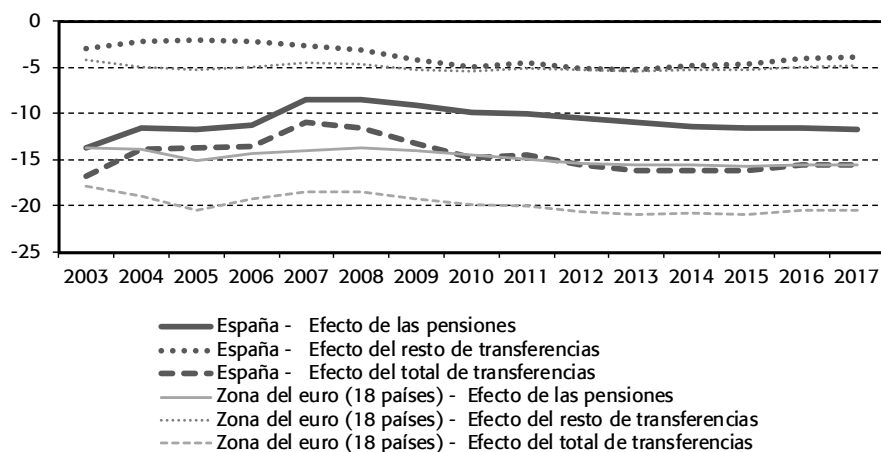


Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

En el gráfico 1.5 se observa cómo el índice de Gini antes de transferencias en España se redujo entre 2003 y 2007, probablemente a raíz del crecimiento económico y una creación de empleo (y unas alzas salariales) que beneficiaron más, en

Gráfico 1.6

ESPAÑA Y ZONA DEL EURO (2003-2017). EFECTO DE LAS TRANSFERENCIAS SOCIALES MONETARIAS EN LA REDUCCIÓN DEL ÍNDICE DE GINI (PUNTOS PORCENTUALES)



Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

términos relativos, a los niveles más bajos de ingresos. Dicha reducción fue bastante más pronunciada que la que puede medirse a escala de la zona del euro, aunque hay que tener en cuenta que las cifras correspondientes a esta área cambian menos por tratarse de un agregado de cambios que pueden ser más intensos. En ese mismo periodo, apenas se redujo en España el índice de Gini una vez consideradas las pensiones, e incluso pudo aumentar algo, sin diferenciarse mucho de su evolución en el conjunto de la eurozona. De hecho, una vez consideradas todas las transferencias, el índice de Gini aumentó en España, divergiendo del de la zona del euro.

En buena medida, lo que ocurrió por entonces en España es que el efecto reductor de las pensiones se redujo acusadamente (gráfico 1.6), mientras que se mantuvo en la eurozona. Y también se redujo, bastante menos, el efecto del resto de transferencias, que, en España, consisten, sobre todo, en subsidios de desempleo, cuyo peso en la renta disponible estaba cayendo gracias a la gran creación de empleo del periodo.

A lo largo de la crisis (2008-2013) creció el índice de Gini antes de transferencias, tanto en España como en el conjunto de la zona del euro, pero lo hizo bastante más en España, pasando de una cifra de 43,4 en 2007 a 50,9 en 2013, con mucho más recorrido, por tanto, que el medido para la eurozona (de 49 a 51,9). El índice de Gini una vez consideradas las pensiones también creció mucho en España (de 35 a 39,9), y no tanto en la zona del euro (de 35 a 36,3). Por último, también creció bastante más en España dicho índice una vez incluidas todas las transferencias (de 32,4 a 34,7) mientras que apenas varió, en términos netos, en la eurozona (de 30,5 a 30,9).

Lo que ocurrió durante la crisis en España es que el efecto reductor de las pensiones fue aumentando paulatinamente. Cayeron bastante los ingresos “de mercado”, tanto más cuanto más bajo el decil de ingresos. Sin embargo, las pensiones no cayeron, sino que se mantuvieron o crecieron, al menos en términos nominales, lo que debió de redundar en que la caída relativa de los ingresos en los deciles más bajos fuera menos acusada. En la zona del euro ocurrió algo parecido, pero con cambios bastante menores en el peso de las pensiones.

El gráfico 1.6 proporciona otra información relevante sobre el papel de las transferencias distintas de las pensiones. En España su peso en la reducción de la desigualdad es, como hemos visto más arriba, relativamente bajo. Sin embargo, aumentó notablemente durante la crisis, hasta equipararse al propio de la zona del euro. La explicación es bastante sencilla: en España, el grueso de esas transferencias lo conforman los subsidios de desempleo, cuyo monto cae mucho en las fases de crecimiento y aumenta mucho en las fases de crisis, debido al gran aumento del paro en estas, que, como hemos visto, es más intenso en los niveles ocupacionales más bajos. A escala de la eurozona la reducción de la desigualdad implicada por estas transferencias es mucho más constante, probablemente porque el peso de los subsidios de desempleo es menor y porque los cambios en la tasa de paro también lo son.

Por último, los dos gráficos confirman, en el último periodo considerado, el de la recuperación (2014-2017), que el componente cíclico de la desigualdad y de las transferencias en España ha sido en el último ciclo económico más acusado que en el conjunto de la zona del euro. Cae la desigualdad antes de transferencias, más que en la eurozona. Cae también la desigualdad una vez contadas las pensiones, más que en la zona del euro. Y cae la desigualdad total, pero también en la eurozona.

Era esperable que cayera la reducción debida a transferencias distintas de las pensiones, pues el monto de los subsidios de desempleo ha de caer con la recuperación económica y la caída de la tasa de paro. Lo interesante es que la relevancia de las pensiones todavía ha seguido aumentando o, al menos, no se ha reducido.

■ 1.1.5. *La desigualdad medida en un momento de la vida individual y la medida a lo largo de varios años de vida individual*

Los indicadores de desigualdad de rentas monetarias se pueden calcular con datos de ingresos medidos en una unidad de tiempo corta (mes, trimestre, año) o a lo largo de un periodo superior a un año. Los primeros son los indicadores habituales, pues son los más factibles: basta con tener en cuenta los ingresos obtenidos por un hogar en un año preguntando al informante correspondiente de ese hogar mediante una encuesta o recogiendo los de fuentes tributarias. Ambos tipos de datos, sobre todo los primeros, son hoy muy accesibles. Los segundos indicadores son mucho menos frecuentes, pues no es fácil contar con encuestas o fuentes tributarias que sigan a los mismos individuos u hogares a lo largo del tiempo. Quienes intentan establecer indicadores del segundo tipo a veces pueden hacerlo contando con ese tipo de fuentes, pero las más de las veces lo harán estimando modelos de renta futura basados en estudios de sección, sobre todo encuestas. Es decir, tienen en cuenta la renta disponible en un año dado y suponen que el comportamiento de los hogares por edades y otras características nos dice algo de cómo puede evolucionar la renta de individuos de la misma edad y características en el tiempo.

Unos y otros trabajos (Hirschl y Rank, 2015; Levell, Roantree y Shaw, 2015; Aaberge y Mogstad, 2014; entre otros) coinciden en que la desigualdad de rentas medida a lo largo de un periodo mínimamente prolongado de la vida individual es inferior a la medida en un momento dado. Ello es debido a que hay alguna dosis de movilidad, es decir, que los individuos (o los hogares) no siempre tienen los mismos ingresos y/o no aumentan los de todos por igual de un año al siguiente. Es decir, hay ascensos y descensos de ingresos (medidos en términos relativos, comparando a los individuos u hogares entre sí), con el añadido de que estas variaciones no se corresponden estrictamente con el nivel de ingresos de partida¹⁶. Planteándolo en términos de ingresos relativos, es mucho más probable que quien en el año 1

¹⁶ Una amplia revisión de la bibliografía sobre la movilidad de ingresos, tanto a lo largo de las trayectorias individuales, como entre una generación y la siguiente, en Jäntti y Jenkins (2013).

esté en el décimo decil (el superior) se mantenga en él que acceda a él quien está situado, por ejemplo, en el séptimo decil, pero no necesariamente será despreciable la proporción de individuos del séptimo decil que ascienda al décimo. Y tampoco lo será la proporción de individuos en el decil décimo que desciendan al séptimo. De este modo, estos ascensos y descensos relativos producirán, por término medio, ingresos menos dispersos en un periodo de tiempo de, digamos, cinco años que en un periodo de tiempo tan limitado como un año.

¿Cambia algo el panorama de la desigualdad de rentas en España si tenemos en cuenta un plazo de la vida individual superior a un año? Sabemos que será inferior, pero ¿cambia el lugar de España en los *rankings* que venimos utilizando? Para responder a ello contamos con estudios comparativos, entre los que he seleccionado el de Garnero, Hijzen y Martin (2016), por una parte, porque incluye datos de España y de los países de la Unión Europea que en este trabajo se usan como referencia, y, por otra, porque los datos son bastante recientes. Con todo, habrá que tomar sus resultados como una pista más que como una prueba, pues no cuenta con datos individuales a lo largo del tiempo, sino que diseña un modelo de evolución de los ingresos individuales a partir de los datos de los ingresos de un año recogidos mediante una encuesta (la ECV europea).

Las rentas que consideran son solo las rentas monetarias de asalariados, de 15 a 54 años y de 15 a 24 años respectivamente, en el año de referencia. Para los primeros se lleva a cabo una simulación de 10 años, y de 20 para los segundos. Los resultados de dichas simulaciones para los países de la UE-15, en términos del índice de Gini, se encuentran en el cuadro 1.10.

En la simulación a 20 años, el punto de partida para España es un índice de 43, lo que la coloca en el puesto 2 de mayor a menor desigualdad, por detrás de Grecia y *ex aequo* con Italia, o, visto de otro modo, el dato español es un 48,3% superior al del país mediano (Alemania). Sin embargo, si tenemos en cuenta el recorrido hipotético de los ingresos en 20 años, el índice español (27) desciende hasta el cuarto lugar de la clasificación y solo es un 22,7% superior al de los países medianos (Alemania y Portugal). Expresado en términos de lo que denominan movilidad, esto es, la reducción de la desigualdad medida a corto al considerarla a largo plazo, la cifra española (36,2%) es la más alta de todas, situándose bastante lejos de la mediana (23,1%). Algo similar ocurre con la simulación a 10 años vista. El punto de partida en España es un índice de Gini de 37 (el tercero más alto), un 5,7% superior al dato mediano (de Italia, el Reino Unido y Austria), pero el hipotético para los ingresos acumulados de 10 años es solo de 32, el cuarto más alto (*ex aequo* con Italia y el Reino Unido), un 6,7% superior a la mediana (Austria y Francia). La movilidad española, en esta segunda simulación, sería de 13,8%, de nuevo la más alta de todas.

En definitiva, en términos comparados, la desigualdad de rentas (salariales) en España mejora en los *rankings*, aunque no tanto como para no seguir ocupando

Cuadro 1.10

PAÍSES DE LA UE-15 (2010). DESIGUALDAD DE RENTAS A CORTO Y LARGO PLAZO, Y MOVILIDAD, BASADAS EN SIMULACIONES A 10 O 20 AÑOS (*)

	Plazo de 20 años			Plazo de 10 años		
	Índice de Gini a corto plazo	Índice de Gini a largo plazo	Movilidad (**)	Índice de Gini a corto plazo	Índice de Gini a largo plazo	Movilidad (**)
Grecia	55	40	26,4	39	35	11,7
Italia	43	36	15,7	35	32	7,7
Reino Unido	36	30	16,1	35	32	8,2
España	43	27	36,2	37	32	13,8
Austria	33	25	24,6	35	30	12,1
Francia	30	24	20,2	32	30	8,3
Alemania	29	22	23,8	36	34	6,0
Portugal	28	22	20,5	40	36	9,1
Suecia	27	20	27,2	27	24	11,6
Bélgica	24	18	23,1	27	25	8,0
Dinamarca	20	18	12,2	21	19	8,7
Finlandia	20	14	30,2	26	24	9,9
Países Bajos	16	14	10,1	26	24	6,1
Mediana	29	22	23,1	35	30	8,7
(España – mediana) / mediana x 100	48,3	22,7	56,7	5,7	6,7	58,6

Notas: (*) Las simulaciones a 10 años están basadas en las rentas monetarias de asalariados de 15 a 54 años en el año de referencia, y las simulaciones a 20 años en las de asalariados de 15 a 24 años en el año de referencia.

(**) Reducción, en porcentaje, de la desigualdad a corto plazo como resultado de la movilidad.

Fuente: Adaptado del cuadro 3 de Garnero, Hijzen y Martín (2016).

lugares altos en la clasificación de mayor a menor desigualdad. La mejora, con todo, es sustantiva, tal como reflejan cifras altas de movilidad. Lo que no sabemos es la causa de tanta movilidad; bien pudiera deberse a que en España son más frecuentes las transiciones entre empleo asalariado con contrato temporal y desempleo, o, simplemente, entre empleo y desempleo, dada las elevadas tasas de paro aun en tiempos de bonanza y dado lo mucho que aumentan estas en las crisis.

1.1.6. Renta ampliada y desigualdad

España, como hemos visto, es uno de los países de la UE-15 que menos reduce la desigualdad de la renta disponible equivalente mediante transferencias públicas de carácter monetario. Como he apuntado más arriba, lo más probable es que se deba, por una parte, a que los fondos destinados a dichas transferencias

en porcentaje del PIB son menores que los destinados en los países que más las reducen. Y, por otra, a que, independientemente de los fondos, los tipos de transferencias predominantes, y su diseño, tengan distintos efectos redistributivos.

También podríamos pensar que el modelo español (y de otros países) confía más en transferencias sociales no monetarias para mitigar las consecuencias de la desigualdad económica (y la pobreza monetaria; véase más abajo). Hoy ya empezamos a contar con estudios, comparativos o no, que intentan estimar la medida en que este otro tipo de transferencias (“en especie”) reducen la desigualdad¹⁷. Dichos estudios parten de la idea de una “renta ampliada”, que incluiría la renta monetaria disponible, a la que se añadiría una renta imputada equivalente al importe de los servicios públicos de los que disfrutaban los hogares, tales como la enseñanza, la sanidad, o los cuidados a dependientes, entre otros. Más arriba he recogido la discusión entre Piketty, Saez y Zucman (2018) y Auten y Splinter (2018) acerca de la evolución de la renta del 1% superior de la distribución, en la que ambos debatientes utilizan un concepto de renta ampliada. En este tipo de estudios la estimación partiría de un cálculo del importe total de dichos servicios y de su asignación individualizada a cada hogar según las características de este. Por ejemplo, a un hogar con hijos en edad escolar le correspondería una renta procedente de los servicios de enseñanza en proporción al número de hijos y al nivel educativo en que estén matriculados, mientras que a un hogar formado por dos pensionistas no le correspondería nada de esa renta de la enseñanza. De igual modo, el gasto sanitario se distribuiría según la edad de los miembros del hogar, pues es sabido que varía notablemente con la edad, y algo parecido ocurriría con los gastos en dependencia.

Uno de los intentos más completos, y con datos más recientes, de estimar dicha renta ampliada y los índices de desigualdad partiendo de ella es el trabajo de Aaberge, Langørgen y Lindgren (2013), que estiman dicha renta, incluyendo una ajustada por necesidades, y el coeficiente de Gini correspondiente para un conjunto amplio de países europeos con datos de 2009.

Como puede comprobarse en el cuadro 1.11, según el índice de Gini de la renta monetaria disponible equivalente, España ocuparía el segundo lugar de mayor a menor desigualdad, solo por detrás de Portugal, superando al país mediano (Alemania) en un 14,9%. Según el índice de Gini para la renta ampliada equivalente, España ocuparía el tercer lugar, tras Grecia y Portugal, y su índice superaría al mediano (Alemania) en un 11,5%, un porcentaje apenas diferente del calculado para la renta monetaria. El comentario sería el mismo si considerásemos el concepto de renta ampliada ajustada por necesidades. Como también se muestra en el cuadro, la reducción del índice de Gini al pasar de la renta disponible a la renta ampliada es de 7,1 puntos en España, una de las caídas mayores, pero, como hemos visto, ello apenas sirve para acercarse a los lugares intermedios del *ranking*

¹⁷ Para España, véanse, entre otros, Calero Martínez y Gil Izquierdo (2014) y Jurado, Pérez-Mayo y Pedraja (2016). Para Estados Unidos, además de los ya citados, véase, por ejemplo, Armour, Burkhauser y Larrimore (2013).

de países. En definitiva, aunque probablemente se confía algo más en España en los servicios públicos para afrontar las cuestiones de la desigualdad económica (y la pobreza), ello no compensa los efectos de contar bastante menos que en otros países con la redistribución a base de transferencias monetarias.

Cuadro 1.11

UE-15 (2009). ÍNDICE DE GINI PARA LA RENTA MONETARIA Y LA RENTA AMPLIADA (*)

	Renta disponible equivalente (A)	Renta ampliada equivalente (B)	Renta ampliada (ajustada por necesidades) (B')	B-A	B'-A
Grecia	32,8	27,3	28,1	-5,5	-4,7
Portugal	33,5	26,3	27,2	-7,2	-6,3
España	33,2	26,1	26,9	-7,1	-6,3
R. Unido	32,8	25,8	26,6	-7,0	-6,2
Irlanda	32,8	24,7	26,1	-8,1	-6,7
Italia	31,0	24,7	25,8	-6,3	-5,2
Francia	29,5	23,8	24,1	-5,7	-5,4
Alemania	28,9	23,4	24,3	-5,5	-4,6
Luxemburgo	27,7	21,0	21,5	-6,7	-6,2
Austria	26,0	20,7	21,1	-5,3	-4,9
Bélgica	26,1	20,6	21,0	-5,5	-5,1
Finlandia	25,2	20,4	20,6	-4,8	-4,6
P. Bajos	25,2	19,3	19,6	-5,9	-5,6
Dinamarca	24,8	19,1	19,1	-5,7	-5,7
Suecia	23,8	18,1	18,1	-5,7	-5,7
Mediana	28,9	23,4	24,1	-5,7	-5,6
(España – mediana) / mediana x 100	14,9	11,5	11,6	24,6	12,5

Nota: (*) La renta ampliada añade a la renta disponible el valor de cuatro tipos de servicios públicos: cuidado y educación infantil; educación primaria y secundaria; sanidad; y dependencia (discapacitados y mayores).

Fuente: Elaboración propia con los datos del cuadro 8 de Aaberge, Langørgen y Lindgren (2013).

■ 1.2. Desigualdades de consumo y de riqueza

La abundancia de fuentes estadísticas, y de estudios basados en sus datos, sobre la desigualdad de rentas se torna en escasez cuando acudimos a las fuentes útiles para medir la desigualdad del consumo y de la riqueza, aunque en los últimos tiempos se observa un aumento en el número de fuentes y de estudios. De todos modos, las fuentes disponibles bastan para situar suficientemente el lugar de España en el contexto europeo que sirve de referencia a este trabajo, así como para

dibujar, siquiera con trazos gruesos, la evolución de ambos tipos de desigualdad a medio y largo plazo en España.

■ 1.2.1. *Desigualdades de consumo*

En este apartado utilizo las fuentes secundarias disponibles para construir mis propias estimaciones de la desigualdad de consumo en España y la UE-15.

Los datos secundarios proceden de Eurostat, que presenta datos de consumo final de los hogares por adulto equivalente procedentes de las encuestas nacionales de presupuestos familiares (*Household Budget Surveys, HBS*) agrupados según distintas categorías. Una de estas agrupaciones nos permite una estimación gruesa de la desigualdad de consumo: la distribución del consumo por adulto equivalente en quintiles de renta. Es una estimación gruesa porque no utiliza datos individuales, sino agregados y porque la agregación ni siquiera lo es en términos de deciles, lo que habría permitido calcular índices de desigualdad mucho más parecidos a los que se obtienen con datos individuales.

Como en el resto del trabajo, utilizo el índice de Gini como medida sintética de desigualdad. Lo he calculado a partir de la distribución en quintiles de renta del consumo por adulto equivalente medido en paridades de poder de compra. En el cuadro 1.12 se recoge ese cálculo para los países de la UE-15 con datos correspondientes a 2015 (o al primer año anterior disponible, si el país en cuestión no cuenta con datos para 2015). En dicho cuadro recojo también los valores del índice de Gini para la renta calculados según el mismo procedimiento (datos agrupados en quintiles; renta monetaria disponible por adulto equivalente medida en paridades de poder de compra, procedentes de *EU-SILC*), de modo que se puedan comparar, *grosso modo*, las desigualdades de consumo y de renta.

Comenzando por las desigualdades de renta, lo primero que destaca es que los índices de Gini calculados según este procedimiento “grueso” no son tan distintos de los que se obtienen con datos individuales. No se ve en el cuadro, pero los niveles del índice así obtenidos son unos dos puntos inferiores a los “oficiales” de Eurostat, y casi ningún país se aleja de esta norma, por lo que los *rankings* de desigualdad obtenidos de uno y otro modo son muy coherentes entre sí. Ello hace suponer que el índice de Gini de la distribución del consumo también será inferior al que podría calcularse con datos individuales.

En esta clasificación por desigualdad de renta, España ocupa un lugar esperable, el primero de mayor a menor desigualdad, con un índice (32,3) que supera en un 17,6% a la mediana (Irlanda: 27,5).

Los valores del índice de Gini para la distribución del consumo son mucho más bajos que los correspondientes a la renta, rondando los 14 puntos porcentuales, con un caso claramente desviado, el de Italia (la diferencia apenas llega a un punto). Si

no tenemos en cuenta este caso desviado, la asociación entre ambas medidas es notable (r de Pearson = 0,75; 0,58 con Italia incluida). En la clasificación según la desigualdad en el consumo, España queda en cuarto lugar (16,2), más cerca del valor mediano (Finlandia: 14,2) que en el caso de la desigualdad de renta.

Cuadro 1.12

**UE-15 (2009). UE-15 (2015). DESIGUALDAD DE CONSUMO Y DE RENTA
(ÍNDICE DE GINI CALCULADO A PARTIR DE LA DISTRIBUCIÓN DE
CONSUMO/RENTA POR QUINTILES, EN PPC)**

	Renta	Consumo
Italia (**)	29,8	29,1
Portugal	31,7	17,8
Alemania	27,4	16,4
España	32,3	16,2
Luxemburgo	29,0	15,6
Grecia	31,8	15,1
Francia (*)	28,4	14,6
Finlandia	23,6	14,2
Reino Unido (*)	30,5	14,1
Irlanda	27,5	13,1
Dinamarca (*)	24,5	10,8
Bélgica	24,6	9,5
Austria	25,2	9,5
Suecia	25,7	9,1
Países Bajos	24,8	8,8
Mediana	27,5	14,2
(España – mediana) / mediana x 100	17,6	14,5

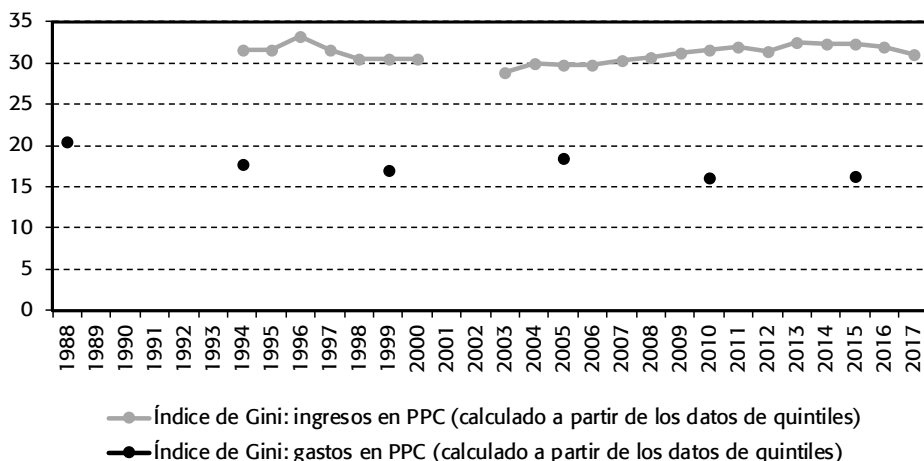
Notas: (*) Datos de 2010; (**) dato de 2005.

Fuentes: Elaboración propia con datos de Eurostat, *Mean consumption expenditure by income quintile* (*hbs_exp_t133*) y *EU-SILC*.

¿Cómo ha evolucionado la desigualdad en el consumo en España? Gracias a la misma fuente, podemos reconstruir su recorrido desde 1988 hasta 2015, aunque solo hay datos para seis años (véase gráfico 1.7). Las cifras sugieren una caída desde 1988 hasta 1999, un ascenso hasta 2005, una caída hasta 2010 y estabilidad hasta 2015. Lo más llamativo de esta evolución es que no está acompañada con la de la desigualdad de renta (según un índice de Gini calculado con los mismos criterios que el de la desigualdad de consumo), pues esta aumentó claramente con la crisis hasta volver a descender a partir de 2014. Corroboran esta dualidad las estimaciones de la ratio de Palma del consumo efectuadas por Cardoso y Montañez (2017) con datos de la *EPF*, según las cuales la desigualdad en consumo habría caído desde 2007 a 2012, para remontar suavemente hasta 2015.

Gráfico 1.7

ESPAÑA (1988-2017). DESIGUALDAD DE CONSUMO Y DE INGRESOS (ÍNDICES DE GINI)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, *Mean consumption expenditure by income quintile (hbs_exp_t133)* y EU-SILC.

1.2.2. Desigualdades 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.

Las estadísticas de distribución de riqueza son todavía bastante escasas y fragmentarias, pero contamos con las elaboradas a partir de la *Encuesta de finanzas y consumo de los hogares* del Banco Central Europeo, que proporcionan varios indicadores de desigualdad de riqueza, algunos de los cuales están recogidos en el cuadro 1.13. Las encuestas tuvieron lugar en el periodo 2013-2015, y miden la riqueza de los hogares con criterios armonizados. La definición de riqueza incluye los activos y los pasivos, por lo que se trata de una medida de riqueza neta. Entre los activos se cuentan los financieros (cuentas corrientes, bonos, acciones, fondos de inversión, planes de pensiones...) y los no financieros (inmuebles, vehículos, negocios de los autónomos...).

Los índices de Gini recogidos en el cuadro revelan que las desigualdades de riqueza son mucho mayores que las de renta, pues los valores se mueven entre el 58,9 y el 76,2, más o menos el doble de los correspondientes a la renta disponible que he mostrado más arriba. Según estos datos, España sería, en ese momento, uno de los dos países medianos (junto con Francia) en el *ranking* de mayor a menor

desigualdad de riqueza, con un índice de 67,7. Con los datos de la anterior ola de la encuesta, España se situaba entre los de índices más bajos (Sierminska y Medgyesi, 2013).

La distancia del país mediano es mayor si utilizamos el indicador de la riqueza en manos del 1% superior, pues la cifra española (20,2%) es un 39,9% mayor que la mediana (14,4%). Sin embargo, la distancia es relativamente corta si usamos el indicador de la riqueza del 5% (la cifra española supera en un 11% a la mediana) o del 10% (el dato español es un 6,2% superior al mediano).

Cuadro 1.13

PAÍSES DE LA UE-15 (2013-2015). INDICADORES DE DESIGUALDAD DE RIQUEZA NETA

	Índice de Gini	1% superior	5% superior	10% superior
Alemania	76,2	23,7	46,3	59,8
Irlanda	75,2	14,2	37,7	53,8
Austria	73,1	25,5	43,4	55,5
P. Bajos (*)	69,8		28,7	43,6
Portugal	67,8	14,4	36,5	52,1
España	67,7	20,2	40,4	52,8
Francia	67,6	18,6	37,4	50,7
Finlandia	64,8	13,3	31,4	45,2
Luxemburgo	64,6	18,8	36,3	48,7
Italia	60,3	11,7	29,7	42,8
Grecia	59,9	9,2	28,8	42,4
Bélgica	58,9	12,1	29,7	42,5
Mediana	67,6	14,4	36,4	49,7
<i>(España – mediana) / mediana x 100</i>	0,07	39,9	11,0	6,2

Nota: (*) No incluyo el dato del 1% superior porque no encaja con los demás.

Fuentes: Elaboración propia con datos de European Central Bank (2017) (Gini, 5% y 10% superior de todos los países menos España), OECD.Stat (1% de todos los países menos España) y Anghel *et al.* (2018) (España).

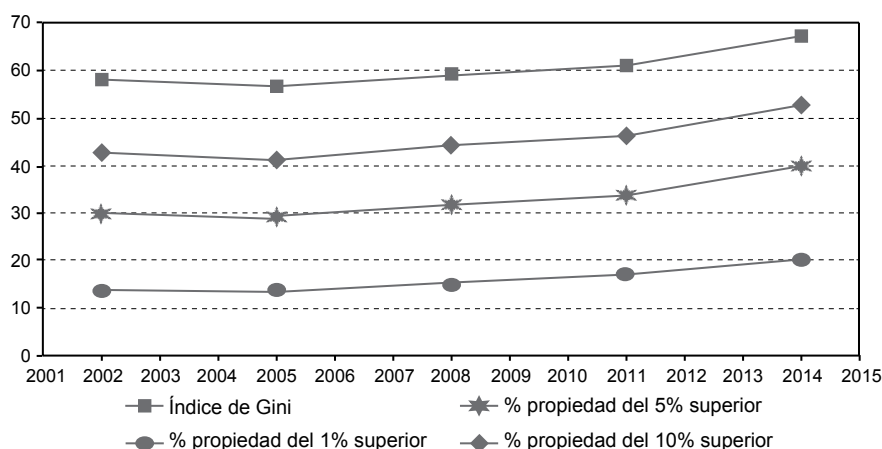
En España, según Sierminska y Medgyesi (2013), la mayor parte de la desigualdad de riqueza neta la explicaban los inmuebles y los activos ligados a negocios, ambos con un 46%. Estos autores argumentan que, en general, la propiedad de la vivienda habitual tiene un efecto reductor de las desigualdades 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) representaban un 77% del valor de los activos y explicaban un 46% de la desigualdad de riqueza¹⁸.

De hecho, que España ocupe un lugar en los *rankings* peor que el que ocupaba con los datos de 2011 utilizados por Sierminska y Medgyesi, probablemente tiene mucho que ver con lo ocurrido con los activos inmobiliarios de las familias. En el gráfico 1.8 se observa cómo aumenta la desigualdad de riqueza neta entre 2005 y 2014, especialmente entre 2011 y 2014.

Gráfico 1.8

ESPAÑA (2002-2014). INDICADORES DE DESIGUALDAD DE LA RIQUEZA NETA DE LOS HOGARES



Fuente: Elaboración propia con datos de Anghel *et al.* (2018, p. 41).

Anghel *et al.* (2018) afirman que la desigualdad aumentó porque cayó el valor real de los activos inmobiliarios y no cayó o incluso aumentó el de los financieros. Su argumento es que la riqueza neta de los deciles más bajos en la distribución de riqueza (y rentas) depende mucho más de activos inmobiliarios (sobre todo, la vivienda habitual) y menos de activos financieros (como acciones cotizadas o fondos de inversión), y ocurre lo contrario en los deciles más altos. Dada esta divergente evolución del valor de los activos, la riqueza neta habría caído más (o crecido menos) a medida que nos desplazamos desde los niveles más altos a los más bajos.

¹⁸ Fessler y Schürz (2018) sugieren que la riqueza, por ejemplo, en forma de propiedades inmobiliarias, podría ser un sustitutivo de un menor gasto público en bienestar social como forma de asegurar el futuro de individuos y familias.

Seguramente hay algo de verdad en este razonamiento, pero los datos sugieren que lo fundamental para entender el aumento de la desigualdad de riqueza entre 2011 y 2014 son los pasivos, las deudas. Como se comprueba en el cuadro 1.14, el aumento de la desigualdad de riqueza neta supuso que aumentara el peso de la correspondiente al 10% superior y se redujera el del resto de la distribución, perdiendo los tres primeros cuartiles y el tramo de los percentiles 75 a 90 uno o dos puntos porcentuales cada uno.

En el cuartil más bajo cayó el porcentaje de quienes tenían activos reales (la vivienda principal, en su gran mayoría), pero subió el valor mediano de dichos activos, al contrario de lo que ocurrió en el conjunto de la muestra. Es dudoso que esta evolución contribuyera al aumento de la desigualdad. En el resto de agrupaciones consideradas apenas varió el porcentaje con activos reales, pero sí cayó su valor mediano, y lo hizo más cuanto menor el nivel de riqueza. Esto sí pudo contribuir al aumento de la desigualdad.

También pudo contribuir a dicho aumento el comportamiento de los activos financieros. En conjunto cayó su valor mediano, pero aumentó claramente (46,2%) en el nivel máximo de riqueza y en el nivel mínimo cayó (-30%), a lo que se unió una reducción de la proporción de hogares con ese tipo de activos en este cuartil.

De todos modos, lo que, probablemente, marca las principales diferencias según niveles de riqueza es el comportamiento de las deudas. En el conjunto, el valor mediano de las deudas apenas cambió. De hecho, se redujo en todos los niveles considerados (sobre todo en el 10% superior: -45,3%), a excepción del primer cuartil, para el que la deuda mediana pasó de 57.800 euros a 82.000, creciendo un 41,9%. A ello se une que en dicho cuartil creció el porcentaje de hogares con deudas. No extraña, entonces, que la riqueza neta de dicho cuartil se volviera negativa, pasando de 12.600 euros a -1.300 euros: aumentó el valor de sus activos reales, pero eran menos los que poseían alguno; creció algo el porcentaje de deudores (casi todos hipotecarios), cuya deuda aumentó considerablemente, probablemente por no poder afrontar los pagos para reducirla, debido a su caída de ingresos.

A largo plazo, la distribución de la riqueza de los españoles no ha sufrido grandes cambios. Contamos, por ejemplo, con las estimaciones de Martínez Toledano (2017), basadas en declaraciones de la renta, de la que obtiene los ingresos de capital, que capitaliza, y a los que añade una estimación de la riqueza que no genera ingresos susceptibles de generar impuestos. Según dichas estimaciones (gráfico 1.9), la riqueza del 10% superior habría pasado de cerca del 61% en 1984 al 56,3% en 2013, con oscilaciones intermedias que no parecen estar asociadas al ciclo económico. La del 40% intermedio habría aumentado desde cerca del 33% a cerca del 37%, también con oscilaciones intermedias. Y la del 50% inferior se habría mantenido en niveles del 6/7% en todo el periodo.

Cuadro 1.14

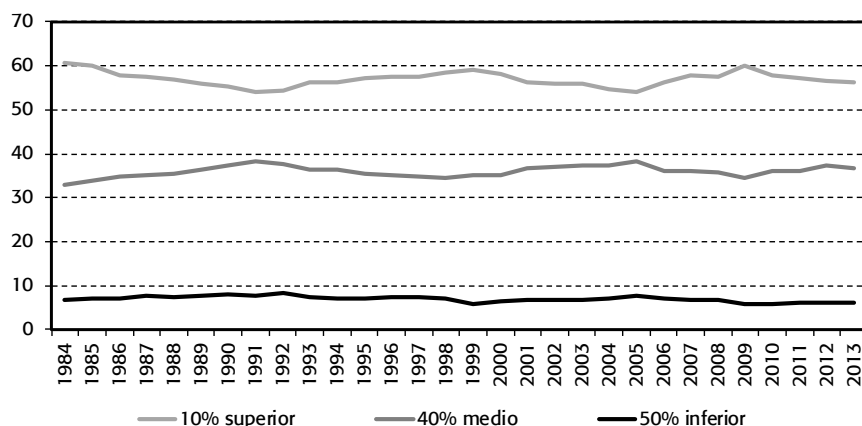
ESPAÑA (2011, 2014). DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA NETA, ACTIVOS Y PASIVOS DE LOS HOGARES

	2011		2014	
Porcentaje correspondiente a cada nivel de riqueza				
Menor de 25	1,2		-0,1	
25 a 50	10,1		7,8	
50 a 75	20,2		18,3	
75 a 90	22,1		21,4	
90 a 100	46,4		52,6	
	Porcentaje de hogares que poseen el activo / pasivo		Valor mediano de los activos / pasivos (miles de euros de 2014)	
	2011	2014	2011	2014
Algún tipo de activo real				
Total muestra	89,4	86,7	184,4	154,7
Percentil de la riqueza neta				
Menor de 25	59,2	49,6	61,3	70,5
25 a 50	98,9	98,0	122,5	90,0
50 a 75	99,7	99,6	206,8	170,9
75 a 90	99,8	99,9	356,3	300,0
90 a 100	100,0	99,3	743,4	663,7
Algún tipo de activo financiero				
Total muestra	95,7	94,4	9,0	8,4
Percentil de la riqueza neta				
Menor de 25	90,6	86,9	2,0	1,4
25 a 50	95,0	95,3	5,8	5,0
50 a 75	97,6	96,8	12,0	12,6
75 a 90	99,2	98,3	34,1	37,4
90 a 100	99,7	99,3	97,5	142,5
Deudas				
Total muestra	48,6	49,0	44,7	44,9
Percentil de la riqueza neta				
Menor de 25	51,1	53,9	57,8	82,0
25 a 50	53,9	53,0	46,1	43,9
50 a 75	45,4	45,2	37,8	31,6
75 a 90	46,0	44,1	45,4	40,5
90 a 100	41,0	43,5	89,6	49,0

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España, *Encuesta financiera de las familias (EFF)* 2014.

Gráfico 1.9

ESPAÑA (1984-2013). DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA (PORCENTAJES DEL TOTAL)



Fuente: Adaptado de Martínez-Toledano (2017).

1.3. Movilidad intergeneracional

En esta última sección de la parte de este trabajo dedicada a la desigualdad sitúo la movilidad intergeneracional española en el contexto europeo, de manera, más bien, ilustrativa¹⁹.

Movilidad en términos ocupacionales

La *Encuesta social europea*, cuya primera ola es de 2002 y la última es de 2016, contiene datos de la ocupación de los entrevistados y de la que tenía el padre del entrevistado a los 14 años de este. Los datos de la ocupación de los entrevistados se codifican según la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de 1988, lo cual permite agrupar las ocupaciones en grandes categorías equivalentes a distintos niveles ocupacionales. Como la ocupación de los padres se clasifica de manera similar, podemos agruparla en las mismas categorías. Así, 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: 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

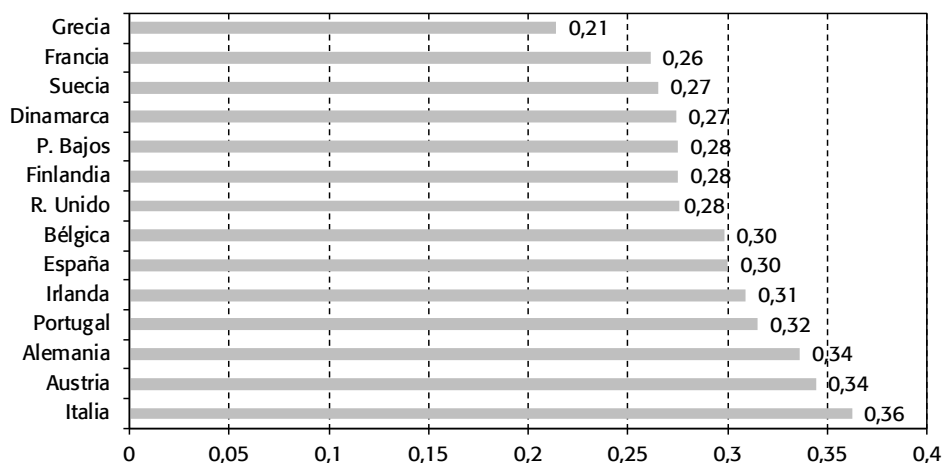
¹⁹ Otras medidas de movilidad intergeneracional comparadas en Corak (2013), D'Addio (2007) y Causa y Johansson (2010).

cualificados agropecuarios; trabajadores no cualificados). Solo tengo en cuenta a los varones alguna vez ocupados nacidos entre 1960 y 1980 para asegurarme de que los datos se acercan bastante a lo que haya estado ocurriendo en tiempos recientes y de que sus carreras laborales están suficientemente consolidadas.

Con las tablas de movilidad, que cruzan el nivel ocupacional de los padres con el de los hijos se pueden calcular distintos indicadores de movilidad. Uno que resume bien los procesos de ascenso, mantenimiento y descenso ocupacional entre generaciones es el estadístico D de Somers. Dicho estadístico sirve para medir la fuerza de la asociación entre variables de tipo ordinal, como es el caso, y adopta valores de -1 cuando no hay ninguna asociación y +1 cuando la asociación es total. En nuestro caso, cuanto mayor el valor de D de Somers para cada país, más se parecerá el nivel ocupacional del hijo al del padre y, por tanto, menor será la movilidad intergeneracional. Los resultados de esta aproximación, gruesa, a la movilidad intergeneracional en Europa se recogen en el gráfico 1.10²⁰. Según este indicador, el grado de movilidad intergeneracional en España (0,30) estaría en un nivel medio, la máxima se daría en Grecia (0,21) y la mínima en países como Italia (0,36), Austria (0,34) o Alemania (0,34).

Gráfico 1.10

PAÍSES DE LA UE-15 (2008-2016). MOVILIDAD OCUPACIONAL INTERGENERACIONAL (PADRES A HIJOS, NACIDOS ENTRE 1960 Y 1980), ESTADÍSTICO D DE SOMERS (*)



Nota: (*) Valores más altos de D de Somers indican menor movilidad. Todos son estadísticamente significativos en un nivel inferior al 0,001.

Fuente: Elaboración propia con el fichero de datos de la *Encuesta social europea*.

²⁰ Lógicamente, tomo los valores de D de Somers que resultan de considerar direccional la asociación: de padres a hijos.

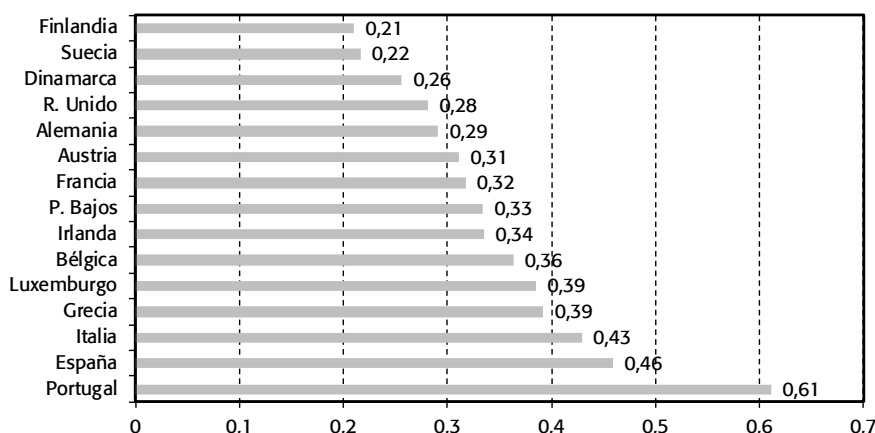
Movilidad en términos educativos

Con la misma encuesta (*Encuesta social europea*) y aplicando criterios similares a los utilizados para medir la movilidad intergeneracional ocupacional, podemos medir la movilidad educativa entre generaciones. En este caso se mide la movilidad de hijos e hijas (nacidos entre 1960 y 1980) con respecto al padre teniendo en cuenta el nivel educativo de ambas generaciones. En este caso, he agrupado los niveles educativos máximos alcanzados por padres e hijos/hijas en cuatro categorías, que se corresponden con los siguientes niveles de la Clasificación Internacional de Niveles Educativos (CINE): CINE 0 y 1 (menos que educación secundaria inferior), CINE 2 (educación secundaria inferior), CINE 3 y 4 (educación secundaria superior, educación postsecundaria no terciaria), CINE 5 (educación terciaria). Del mismo modo que en el caso de la movilidad ocupacional, utilizo aquí también el indicador D de Somers como indicador aproximado de movilidad educativa. Los resultados se recogen en el gráfico 1.11.

En dicho gráfico se observa que la movilidad educativa intergeneracional en España, así medida, se sitúa en un nivel bastante bajo (con un D de Somers alto, 0,46), aunque no tanto como la de Portugal (0,61), y queda bastante alejada de los países con más movilidad: Finlandia (0,21), Suecia (0,22) y Dinamarca (0,26).

Gráfico 1.11

UE-15 (2002-2016). MOVILIDAD EDUCATIVA INTERGENERACIONAL (PADRES A HIJOS/HIJAS, NACIDOS ENTRE 1960 Y 1980), ESTADÍSTICO D DE SOMERS (*)



Nota: (*) Valores más altos de D de Somers indican menor movilidad. Todos son estadísticamente significativos en un nivel inferior al 0,001.

Fuente: Elaboración propia con el fichero de datos de la *Encuesta social europea*.

A diferencia de lo que apunta Corak (2013), no está clara la asociación entre la movilidad intergeneracional (en términos de la elasticidad salarial entre padres e hijos) y los niveles de desigualdad actuales medidos con el índice de Gini de la renta disponible equivalente. Tomando el índice Gini medio de cada país de la UE-15 para el periodo 2005-2016, su asociación con mi indicador de movilidad ocupacional es casi nula (r de Pearson = 0,06), pero sí presenta una asociación sustantiva con la movilidad educativa (r de Pearson = 0,75): es decir, cuanto mayor desigualdad, menor movilidad medida con el estadístico D de Somer. Lo cual sugiere que la asociación que descubre Corak quizá tenga que ver con el indicador de movilidad utilizado y/o con el grupo de países considerado.

■ 2. POBREZA

■ 2.1. La tasa de riesgo de pobreza

El indicador más común en la discusión pública y académica sobre la pobreza en los países desarrollados es, en realidad, un indicador de cómo se distribuyen los ingresos, es decir, de desigualdad. 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 la renta disponible media o mediana. En Europa, el umbral estándar se sitúa en el 60% de la mediana de la renta disponible equivalente, es decir de los ingresos por adulto equivalente en el hogar, la misma medida que se usa para las estadísticas de desigualdad, ya analizadas más arriba.

Lo más probable es que ese umbral cambie cada año, en la medida en que la economía crezca, y la renta mediana también lo haga, se estanque, y la renta mediana no varíe, o decrezca, y caiga la renta mediana.

Igual que he hecho con las estadísticas de desigualdad de renta, también podemos calcular tres tasas de riesgo de pobreza según incluyan o no unas u otras transferencias sociales monetarias. La primera representaría el porcentaje de la población cuyos ingresos antes de cualquier tipo de transferencia social (pensiones y otras) no llegan al 60% de la renta disponible mediana; la segunda, el porcentaje cuyos ingresos después de contar las pensiones no alcanzan dicho umbral; la tercera, el porcentaje cuyos ingresos después de tener en cuenta todas las transferencias sociales monetarias no lo alcanzan. La comparación entre las tres tasas nos permite observar la medida en que esas transferencias contribuyen a reducir la tasa de pobreza.

El cuadro 1.15 presenta una panorámica de la situación al respecto en los países de la UE-15, la cual se basa en la media de las tasas correspondientes para el periodo 2004-2017, es decir, un lapso temporal que incluye cuatro años de crecimiento, seis de crisis y cuatro de recuperación económica.

Siendo, en el fondo, una medida de desigualdad, no extraña que la posición de España en el conjunto no sea muy distinta de la que obtenemos con el índice de Gini. Según la primera tasa de riesgo de pobreza (sin contar ningún tipo de transfe-

rencias), España (42,9%) ocuparía el décimo primer lugar de mayor a menor tasa, y su tasa sería un 1,7% inferior a la tasa mediana (Alemania y Luxemburgo: 43,6%). Los países con las tasas superiores serían Grecia (46,8%) e Irlanda (45,0%) y los que tienen las inferiores, los Países Bajos (37,0%) y Dinamarca (39,4%).

Una vez incluidas las pensiones en la renta, la tasa española (27,9%) queda en el cuarto lugar, algo por encima de la tasa mediana (Luxemburgo: 26,8%). Los países con las tasas más altas serían Irlanda (35,6%), el Reino Unido (29,8%) y Suecia (29,2%); y con las tasas más bajas encontraríamos a los Países Bajos (21,2%), Francia (24,4%) e Italia (24,5%).

Cuadro 1.15

UE-15 (2004-2017). TASA DE RIESGO DE POBREZA (UMBRAL DEL 60% DE LA MEDIANA DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE, DESPUÉS DE TRANSFERENCIAS SOCIALES) (PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN TOTAL, MEDIA DEL PERIODO)

	Tasa de riesgo de pobreza			Reducción de la tasa debida a...		
	Antes de transferencias sociales (pensiones incluidas) (A)	Antes de transferencias sociales (pensiones excluidas) (B)	Después de transferencias sociales (C)	Pensiones (B – A)	Resto de transf. (C-B)	Total de transf. (C-A)
España	42,9	27,9	20,9	-15,0	-7,0	-22,0
Grecia	46,8	24,5	20,8	-22,3	-3,7	-26,0
Italia	44,6	24,5	19,5	-20,2	-5,0	-25,1
Portugal	43,8	25,1	18,5	-18,7	-6,6	-25,3
Reino Unido	43,2	29,8	17,4	-13,5	-12,4	-25,8
Irlanda	45,0	35,6	16,3	-9,4	-19,3	-28,7
Alemania	43,6	24,5	15,4	-19,1	-9,1	-28,2
Luxemburgo	43,6	26,8	15,3	-16,9	-11,5	-28,3
Bélgica	42,2	26,9	15,2	-15,3	-11,7	-27,0
Suecia	43,7	29,2	14,4	-14,5	-14,8	-29,2
Austria	43,7	25,6	14,0	-18,1	-11,6	-29,8
Francia	44,4	24,4	13,4	-20,0	-11,1	-31,1
Finlandia	41,6	27,2	12,6	-14,4	-14,6	-29,0
Dinamarca	39,4	27,4	12,2	-12,1	-15,2	-27,3
Países Bajos	37,0	21,2	11,2	-15,8	-10,0	-25,8
Mediana	43,6	26,8	15,3	-15,8	-11,5	-27,3
(España – mediana) / mediana x 100	-1,7	4,2	36,7	-5,2	-39,1	-19,4

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

Por último, teniendo en cuenta el conjunto de la renta monetaria disponible, la cifra española sería la segunda más alta, con un 20,9%, superaría con creces al valor mediano (Luxemburgo: 15,3%), y estaría bastante lejos de los países con menor riesgo de pobreza, los Países Bajos (11,2%) y Dinamarca (12,2%).

Que las tres clasificaciones sean tan distintas apunta a la relevancia de las transferencias sociales monetarias a la hora de reducir la desigualdad de partida (de mercado, de empleo) configurando una renta disponible más igualitaria. Desde este punto de vista, parece claro que la reducción de la tasa que se consigue en España al incluir las pensiones en el cálculo de la renta es relativamente baja (-15 puntos porcentuales), lejos de lo que se consigue en países como Grecia, Italia o Francia (por encima de 20 puntos porcentuales). La reducción conseguida con el resto de transferencias en España (-7 puntos) tampoco destaca, con un valor muy alejado de la conseguida en Irlanda (-19,3) o Dinamarca (-15,2). En realidad, sería la cuarta menor reducción de los quince países. El efecto del conjunto de transferencias sociales en España sería de -22 puntos, el menor de los quince países, muy lejos de lo que consiguen los primeros países en la clasificación (Francia, -31,1; Austria, -29,8; Irlanda, -28,7).

En definitiva, del mismo modo que se mostró para la desigualdad de renta medida con estimaciones como el índice de Gini, el riesgo de pobreza derivado del mercado (del empleo, más bien) en España no es especialmente acusado en comparación internacional. Sin embargo, sí que lo es una vez tenemos en cuenta las transferencias sociales. En España, dichas transferencias reducen la desigualdad y, lógicamente, el riesgo de pobreza bastante menos que en el conjunto de países de la UE-15.

Evolución reciente de la tasa de riesgo de pobreza sin y con transferencias sociales

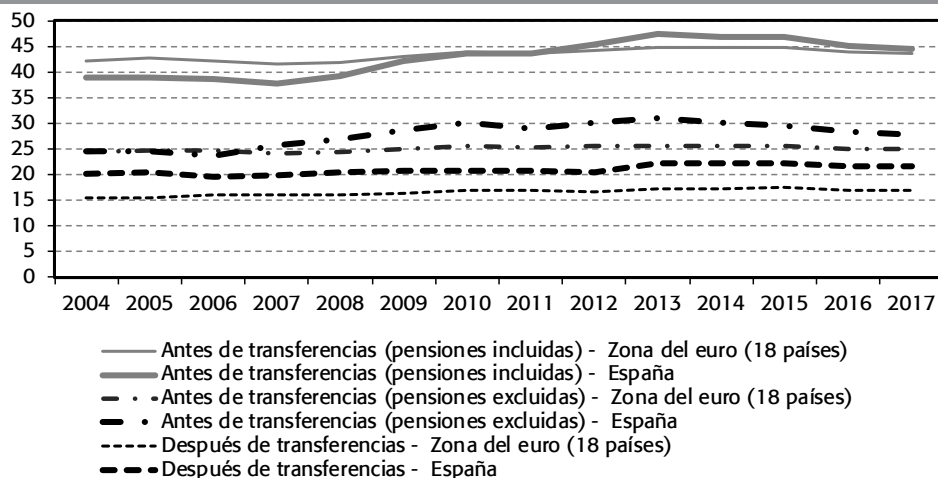
En el gráfico 1.12 comprobamos cómo la tasa de riesgo de pobreza antes de cualquier transferencia se redujo suavemente en España entre 2004 y 2007, probablemente gracias a la creación de empleo y las mejoras salariales que acompañaron al crecimiento económico, y que pudieron beneficiar más a los niveles inferiores de renta. Dicha reducción fue algo mayor que la que tuvo lugar a escala de la zona del euro.

Sin embargo, en ese mismo periodo, en España casi no cayó la tasa medida incluyendo las pensiones. Incluso, comenzó a aumentar en 2007. Tampoco se movió mucho en la eurozona.

La tasa de riesgo de pobreza después de todas las transferencias tampoco cambió apenas en ese periodo de crecimiento económico: pasó del 20,1 al 19,8%. Como veremos más adelante, esta tasa apenas guarda relación con el ciclo económico a largo plazo, aunque parece que sí se ha visto afectada por lo ocurrido en la última crisis, pero no solo por lo ocurrido en el mercado de trabajo, sino, también, por el comportamiento de las transferencias sociales monetarias.

Gráfico 1.12

ESPAÑA Y ZONA DEL EURO (2004-2017). TASA DE RIESGO DE POBREZA ANTES Y DESPUÉS DE TRANSFERENCIAS (PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN TOTAL)



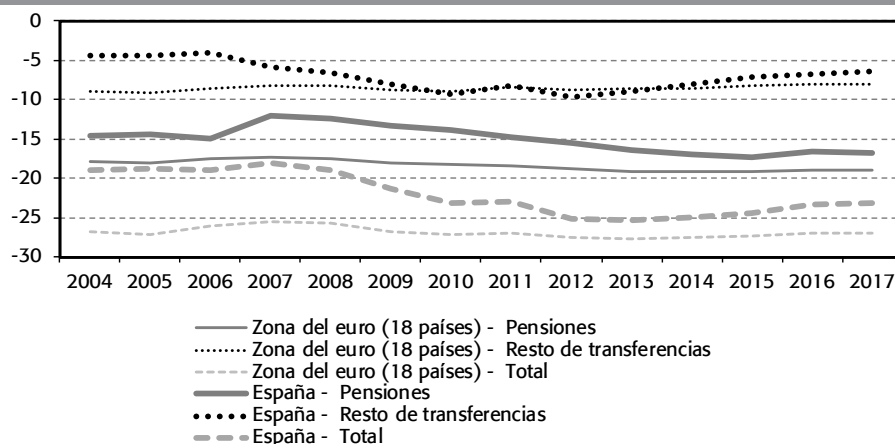
Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

En tiempos de crisis (2008-2013), la tasa antes de cualquier transferencia aumentó en la zona del euro, pero lo hizo mucho más en España (desde el 37,8% de 2007 al 47,5% en 2013). La causa más probable es la gran destrucción de empleo, y, por tanto, la gran caída en los ingresos derivados de la ocupación, que afectó más, como hemos visto más arriba, a las categorías de ocupación más bajas. La tasa después de pensiones también aumentó, aunque no tanto, y no en los mismos años. Como se comprueba en el gráfico 1.13, el efecto reductor de la pobreza que tenían las pensiones había disminuido entre 2006 y 2007 y luego aumentó a lo largo de la crisis, pero no tanto como para compensar el aumento de la tasa de pobreza derivado de la evolución de la economía y el mercado de trabajo. En realidad, las responsables de que la tasa de riesgo de pobreza después de transferencias apenas se moviera durante casi todos los años de la crisis (hasta 2012) fueron las otras transferencias, entre las que en España habrán sido decisivas las debidas a los subsidios por desempleo, que aumentaron enormemente a la par que creció el desempleo. Esas otras transferencias redujeron la tasa de riesgo de pobreza en 4 puntos en 2006 y llegaron a hacerlo en 9,6 puntos en 2012. En la eurozona los efectos reductores de las pensiones y del resto de transferencias apenas cambiaron a lo largo de la crisis.

Al final de la crisis, la tasa de riesgo de pobreza después de transferencias saltó en España desde el 20,4% al 22,2% en un solo año (entre 2012 y 2013). Esos dos puntos porcentuales son los mismos que aumentó la tasa antes de transferencias (del 45,5 al 47,5%). Lo que, al parecer, ocurrió en esta ocasión, es que las

Gráfico 1.13

ESPAÑA Y ZONA DEL EURO (2004-2017). REDUCCIÓN DE LA TASA DE RIESGO DE POBREZA DEBIDA A LAS TRANSFERENCIAS SOCIALES DE TIPO MONETARIO (PUNTOS PORCENTUALES)



Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

transferencias en conjunto (pensiones y subsidios de desempleo) no enjugaron la diferencia más que en 0,2 puntos porcentuales (gráfico 1.13).

No es fácil entender lo que ocurrió en 2013, pero conviene dedicarle cierta atención, pues se trata del cambio principal habido recientemente. El aumento de la tasa de pobreza antes de transferencias (+ 2 puntos) no fue tan distinto del observado en 2012 (+1,7) o en 2010 (+1,7), pero en esos años, las transferencias sociales monetarias hicieron que la tasa de pobreza apenas variara. En 2013, sin embargo, el aumento de la tasa de pobreza “de mercado” no se vio compensado por una mayor eficacia reductora de la pobreza de las transferencias. El papel reductor de las pensiones (-16,4 puntos) fue incluso superior al de los años anteriores, pero el del resto de transferencias (-8,9) fue inferior al de 2012 (-9,6), pero no tan distinto del de otros momentos de la crisis. En la medida en que las transferencias distintas de las pensiones son, sobre todo, subsidios por desempleo, la causa del aumento de la tasa de pobreza habrá que encontrarla en la evolución conjunta del mercado de trabajo y del sistema de prestaciones por desempleo.

En 2013 cayeron los salarios medios de los deciles más bajos y aumentaron los de los más altos, aumentando la distancia entre ambos, aunque el aumento no destaca en comparación con los que se dieron en 2008 o 2012²¹. Quizá fue de más calado lo que ocurrió con los subsidios de desempleo. En 2013 se dio por primera

²¹ INE, *Encuesta de población activa. Salarios del empleo principal*.

vez a lo largo de la crisis la coincidencia entre un aumento del número de parados registrados (ya no tan notable como en años anteriores: un 2,6%)²², una caída en la tasa de cobertura de los subsidios de desempleo (del 62,3 al 59,1% de los parados registrados)²³, y una caída en el gasto público en desempleo por beneficiario (que pasó de unos 11.400 a unos 10.900 euros en términos nominales)²⁴. En la medida en que el desempleo, a lo largo de la crisis, afectó más a los niveles ocupacionales (y de renta) más bajos, quizá fue esta combinación uno de los factores que más contribuyó a que se mitigara en 2013 el efecto reductor de los subsidios por desempleo en la tasa de pobreza (y en la desigualdad).

En el periodo de recuperación (2014-2017), la tasa española de riesgo de pobreza después de transferencias apenas se ha reducido 0,7 puntos, lo que se debe a que el papel reductor de las transferencias ha tendido a caer. La tasa antes de transferencias se redujo entre 2013 y 2017 2,9 puntos y en 3,2 puntos después de tener en cuenta las pensiones. Es decir, el papel del resto de transferencias (básicamente, subsidios de desempleo) fue negativo: en 2012, su efecto reductor había llegado a ser de -9,6 puntos, pero fue perdiendo peso hasta 2017 (-6,4 puntos). Por tanto, lo más probable es que no solo fueron los subsidios de desempleo cada vez menos importantes al caer la tasa de paro, sino que su función de sustitución de rentas se redujo incluso para los que siguieron estando desempleados.

El papel del aumento del paro y de la variable capacidad de los subsidios de desempleo para cubrir los ingresos salariales perdidos se refleja bastante bien en los datos recogidos en el gráfico 1.14. En él comprobamos cómo la tasa de riesgo de pobreza de los parados aumentó muchísimo entre 2008 y 2015, y cómo apenas se ha reducido después. Por el contrario, la tasa de riesgo de pobreza de los jubilados se redujo mucho, debido, por una parte, a que sus ingresos se mantuvieron o, incluso, subieron, y, por otra, a que, mientras tanto, la renta disponible equivalente mediana caía. Solo cuando esta renta mediana ha vuelto a recuperarse con claridad (desde 2014), ha vuelto a aumentar la tasa de riesgo de pobreza de los jubilados, que han debido ver sus ingresos aumentar menos que dicha renta mediana. Por último, la tasa de riesgo de pobreza de quienes se cuentan como ocupados a lo largo de la crisis apenas ha cambiado, salvo el crecimiento súbito (de unos 2,5 puntos) en 2013. De nuevo, cabe imaginar que ese aumento se deba a la acción conjunta de los cambios en el mercado de trabajo y de las transferencias. Sin embargo, se debería no tanto a lo ocurrido con los ingresos de los ocupados, al menos la gran mayoría de ellos, los asalariados, pues en 2013 no se observa un aumento brusco en sus indicadores de desigualdad o pobreza²⁵, sino a lo ocurrido con los ingresos

²² Ministerio de Trabajo, *Movimiento laboral registrado*.

²³ Elaboración propia con datos de Ministerio de Trabajo, *Movimiento laboral registrado y Prestaciones por desempleo*.

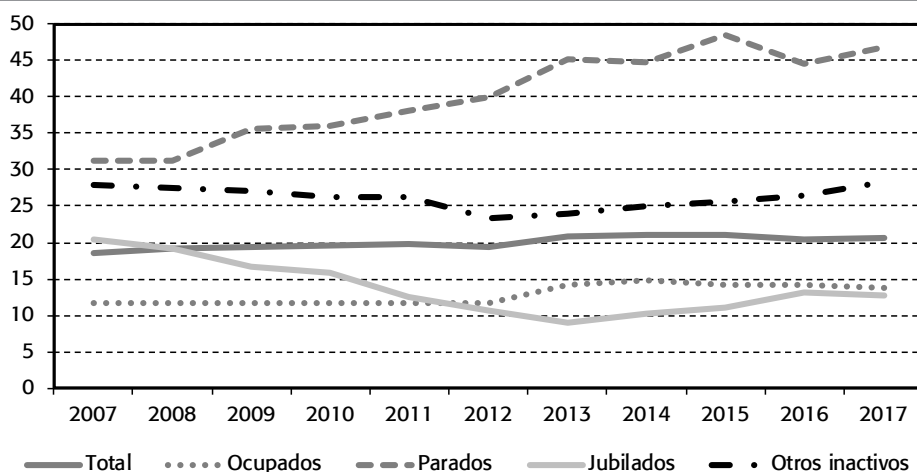
²⁴ Elaboración propia con datos de Ministerio de Trabajo, *Prestaciones por desempleo* y Eurostat, *General government expenditure by function (COFOG) (gov_10a_exp)*.

²⁵ Según el INE (*Encuesta de estructura salarial*), el índice Gini de los salarios fue de 33,3 en 2011, 34,0 en 2012 y 34,6 en 2013: el "salto" es algo mayor entre 2011 y 2012. Y, aunque aumenta, tampoco hay un gran "salto" en el porcentaje de trabajadores con ganancias bajas: 2011, 18,9%; 2012, 17,2%; 2013, 17,8%.

de los antes ocupados y ahora parados y con las transferencias recibidas. Ello es debido a que lo que pudo afectar a los desempleados debió de afectar con más intensidad a los hogares con algún ocupado, en los que es más probable la combinación ocupados + parados (por ejemplo: padre/madre ocupados + hijo/s en paro) y no a los hogares con jubilados, entre los cuales es mucho menos frecuente que se dé la combinación de ingresos derivados del empleo o de subsidios por desempleo.

Gráfico 1.14

ESPAÑA (2007-2017). TASA DE RIESGO DE POBREZA DE LA POBLACIÓN DE 16 AÑOS O MÁS (UMBRAL: 60% DE LA MEDIANA DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE) SEGÚN LA ACTIVIDAD (PORCENTAJES)



Fuente: Elaboración propia con datos de la *Encuesta de condiciones de vida*, del INE.

Una última perspectiva sobre la influencia del aumento del paro y el papel de los subsidios en el aumento de la tasa de riesgo de pobreza en los últimos lustros nos la proporciona observar cómo ha variado dicha tasa por edades.

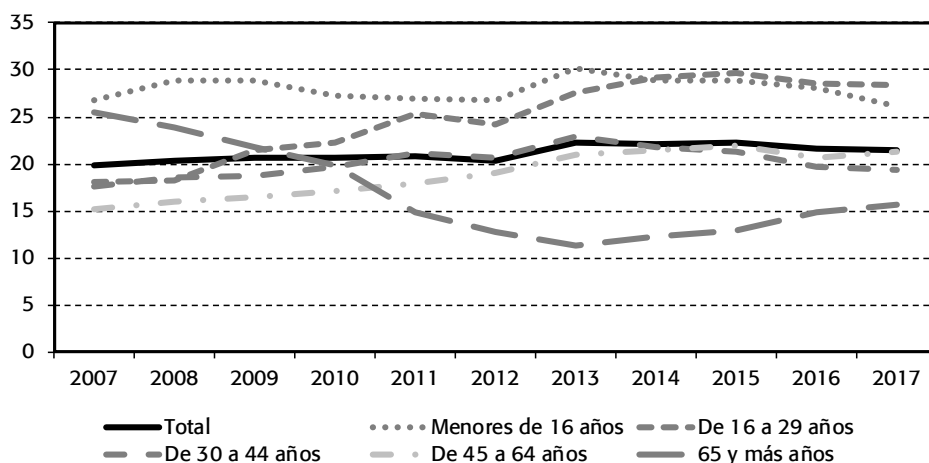
La tasa de riesgo de pobreza de los menores de 16 años, aun con oscilaciones, era solo algo inferior en 2017 (26,2%) en comparación con 2007 (26,8%). Sin embargo, la tasa de los jóvenes, de 16 a 29, creció muy sustancialmente desde el 18,1% de 2007 hasta el máximo del 29,6% en 2015 (gráfico 1.15), un comportamiento que se compadece bastante bien con cómo cambió el porcentaje de “no ocupados” en la población de dicha edad: del 41,3% en 2007 al, máximo, del 64,8% en 2014, una cifra que apenas se ha reducido en tiempos recientes (60,8% en 2017)²⁶.

²⁶ Elaboración propia con datos de INE, *Encuesta de población activa. Población por sexo y grupo de edad y Ocupados por sexo y grupo de edad*.

Los aumentos del riesgo de pobreza durante la crisis en las tasas de los tramos de 30 a 44 y de 45 a 64 años fueron menos pronunciados, en correspondencia con descensos menores de la ocupación en esas edades. La tasa de “no ocupados” en el tramo de 30 a 44 años pasó del 20,7% en 2007 a un máximo del 31,5% en 2013; la del tramo de 45 a 64 apenas cambió, desde el 40,2% al 44,7%. Por último, en consonancia con lo observado más arriba acerca de los jubilados, en el gráfico se observa, asimismo, la gran caída de la tasa de riesgo de pobreza de la población de 65 años o más, que solo se quiebra a partir de 2014, justo cuando comienza claramente la recuperación de la economía y del empleo.

Gráfico 1.15

ESPAÑA (2007-2017). TASA DE RIESGO DE POBREZA (UMBRAL: 60% DE LA MEDIANA DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE) SEGÚN LA EDAD (PORCENTAJES)



Fuente: Elaboración propia con datos de la *Encuesta de condiciones de vida*, del INE.

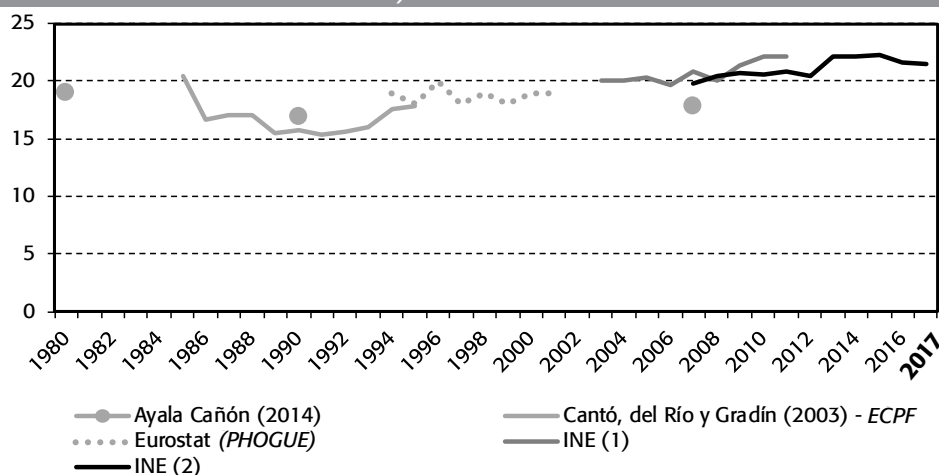
La tasa de riesgo de pobreza española a largo plazo

Reconstruir la evolución de la tasa de riesgo de pobreza española a largo plazo es casi tan complicado como reconstruir la evolución del índice de Gini, pero contamos con suficientes datos oficiales e investigaciones académicas sobre la cuestión como para trazar los rasgos principales de dicha evolución, aunque las series de datos no sean estrictamente comparables entre sí. Como se observa en el gráfico 1.16, el punto de partida de 1980 y el de llegada de 2017 no deben de ser muy distintos entre sí. Al menos es lo que sugiere la serie elaborada por Ayala Cañón (2014) con la *Encuesta de presupuestos familiares (EPF)*, en comparación con la más reciente estimada por el INE a partir de la *Encuesta de condiciones de vida*. Según la primera, la tasa habría caído entre 1980 (19%) y 1990 (16,9%), para volver a

crecer hasta 2007 (17,9%). A partir de ahí, la serie más reciente del INE apunta a una estabilidad de la tasa que solo se quiebra en 2013, cuando crece casi dos puntos, para mantenerse después a la baja.

Gráfico 1.16

ESPAÑA (1980-2017). TASA DE RIESGO DE POBREZA (UMBRAL DE POBREZA: 60% DE LA MEDIANA DE INGRESOS EQUIVALENTES, DESPUÉS DE TRANSFERENCIAS SOCIALES) (PORCENTAJE SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL)



Fuentes: Elaboración propia con datos de Cantó, del Río y Gradín (2003), Eurostat (*PHOGUE*) e INE (*Encuesta de condiciones de vida*).

El conjunto de series no evidencia una relación clara entre la tasa de pobreza y los ciclos económicos. En los datos de Cantó, del Río y Gradín (2003) sí se observa un descenso en la fase alcista de 1985 a 1991, y un aumento vinculado a la crisis de principios de los noventa. Sin embargo, las series de Eurostat (*PHOGUE*) y del INE apuntan a una estabilidad muy prolongada, entre 1994 y 2012, a pesar del gran crecimiento económico entre 1994 y 2007, y de que la economía española atravesase entre 2008 y 2012 una de sus crisis más profundas. El aumento súbito en 2013 podría estar asociado a la crisis (véase más arriba), aunque si lo más relevante era la situación de crisis, no se entiende muy bien por qué la tasa de pobreza no creció antes.

La fase posterior a la crisis, de recuperación del crecimiento económico, no se tradujo en cambios sustantivos en la tasa de riesgo de pobreza hasta 2017 (último año con datos de renta disponibles).

2.2. Pobreza persistente y brecha de pobreza

La tasa de riesgo de pobreza es un indicador diacrónico y comparativo útil, aunque, como es un indicador “sintético” de desigualdad, tiene ciertos problemas.

Por una parte, al medir la situación de los individuos en un momento del tiempo (un año), no permite seguir a lo largo del tiempo a los mismos individuos, cuyas rentas pueden estar un año por debajo del umbral de pobreza y por encima al siguiente. En términos de bienestar, no es lo mismo que un individuo permanezca tres años seguidos por debajo del umbral de pobreza que el que solo permanezca uno de esos tres años. Tendemos a preferir tasas elevadas de movilidad entre niveles de renta que tasas altas de permanencia en niveles bajos. Por otra parte, la tasa de riesgo de pobreza no nos dice mucho acerca de la diversidad de situaciones entre los que quedan por debajo del umbral; en particular, no nos dice nada acerca de si la distancia de esos individuos con respecto al umbral es mayor o menor.

Pobreza persistente

Para mitigar el primer tipo de problemas de la tasa de riesgo de pobreza es cada vez más frecuente utilizar indicadores de pobreza persistente, que acotan la definición a quienes experimentan situaciones de riesgo de pobreza con más frecuencia. Eurostat elabora, con datos de *EU-SILC*, su propia tasa de riesgo de

Cuadro 1.16

UE-15 (2004-2017). TASA DE RIESGO DE POBREZA PERSISTENTE (PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN TOTAL)

	2004-2007	2008-2013	2014-2017	2004-2017
Grecia	13,1	14,2	13,8	13,8
Italia	13,7	12,6	14,5	13,4
España	10,6	12,8	14,8	13,1
Portugal	13,6	12,0	13,1	12,6
Irlanda	11,6	10,5	10,2	10,5
Alemania	7,2	9,7	11,0	9,9
Bélgica	8,4	9,1	10,2	9,3
Luxemburgo	8,7	7,7	10,3	8,7
Austria	5,4	8,1	9,1	8,0
Reino Unido	8,5	7,5	8,2	7,8
Francia	6,4	7,7	8,1	7,7
Finlandia	7,2	7,2	6,4	6,9
Países Bajos	6,4	6,8	7,0	6,8
Suecia	2,4	5,7	6,5	5,4
Dinamarca	4,8	5,3	5,4	5,2
Mediana	8,4	8,1	10,2	8,7
<i>(España - mediana) / mediana x</i>				
100	26,2	57,4	45,8	49,8

Fuente: Elaboración propia con datos de *EU-SILC*.

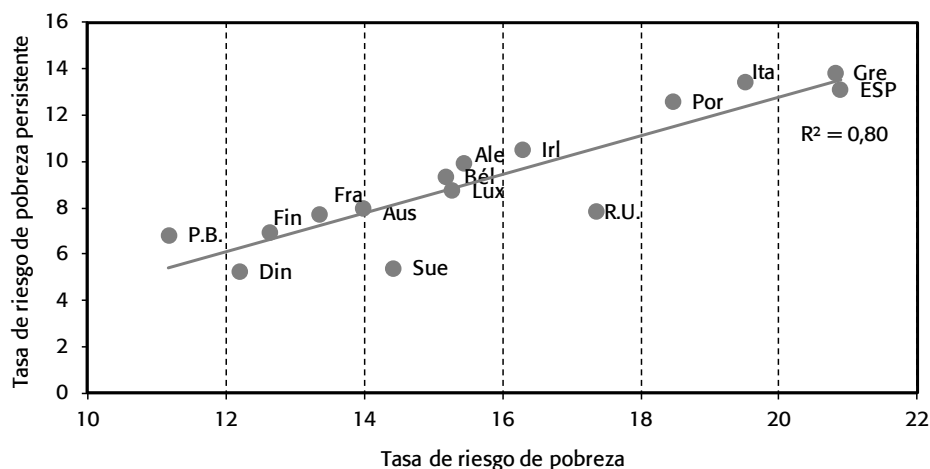
pobreza persistente. Esta se define como el porcentaje de la población con una renta disponible equivalente por debajo del umbral de pobreza (el habitual del 60% de la mediana) en el año en curso y, al menos, en dos de los tres años anteriores. El año en curso no es el año de celebración de la encuesta, sino el anterior, del que se obtienen los ingresos del hogar.

Por lo dicho más arriba, la tasa de riesgo de pobreza así calculada será algo o bastante inferior a la calculada con datos de un único año. Ello es evidente en la información que proporciona el cuadro 1.16. Por ejemplo, la tasa media española para el periodo 2004-2017 (que incluye también, en realidad, información de años anteriores) es del 13,1%, mientras que la media de la tasa de riesgo de pobreza, como hemos visto más arriba, ascendía al 20,9%. El dato español se sitúa en tercer lugar de los países de la UE-15 ordenados de mayor a menor tasa, superando en casi un 50% el dato mediano (Luxemburgo: 8,7%). Como puede verse, la distancia de España con respecto al país mediano era bastante menor en los tiempos del gran crecimiento del primer lustro largo del siglo XXI, pero creció mucho con la crisis económica y no ha acabado de caer en los años de recuperación (cuya media, de todos modos, incluye todavía bastante información de los tiempos de crisis).

En general, cuanto mayor es la tasa de riesgo de pobreza, mayor es la tasa de riesgo de pobreza persistente, tal como se observa en el gráfico 1.17, que muestra la asociación lineal entre ambas variables. Desde este punto de vista, la tasa de

Gráfico 1.17

UE-15 (2004-2017). TASA DE RIESGO DE POBREZA Y TASA DE RIESGO DE POBREZA PERSISTENTE (PORCENTAJES DE LA POBLACIÓN TOTAL)



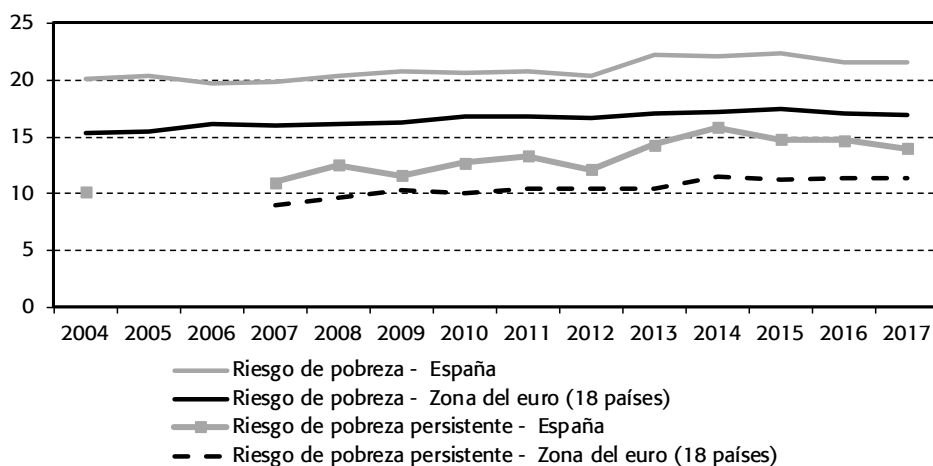
Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

pobreza persistente española sería la que “le corresponde” dada dicha asociación, pues el punto de España está muy cerca de la recta que resume esa relación. Sin embargo, hay dos países que se separan claramente de dicha recta, debido a que la persistencia de la situación de riesgo de pobreza es bastante inferior a la que “les correspondería”. Se trata del Reino Unido y de Suecia, en los que da la impresión de que las entradas y las salidas en la situación de riesgo de pobreza son más frecuentes que en el resto de países de la UE-15.

Da la impresión de que la evolución de la pobreza persistente en España desde 2004 hasta 2017 tiene algo más que ver con las fases del ciclo económico que la evolución de la tasa de riesgo de pobreza. Crece entre 2004 y 2014 (un año después del último año de la crisis), y decrece entre 2014 y 2017. Y también lo parece para la zona del euro, por las mismas razones. En cualquier caso, lo más evidente es que la distancia entre la tasa de riesgo de pobreza y la de pobreza persistente se fue reduciendo a lo largo de la crisis, algo que no es tan evidente a escala de la eurozona.

Gráfico 1.18

ESPAÑA Y ZONA DEL EURO (2004-2017). TASA DE RIESGO DE POBREZA Y TASA DE RIESGO DE POBREZA PERSISTENTE (PORCENTAJES DE LA POBLACIÓN TOTAL)



Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

Brecha de pobreza

Para mitigar el segundo tipo de problemas de la tasa de riesgo de pobreza (la falta de información sobre la distribución de la renta entre quienes se sitúan por debajo del umbral de pobreza), suele utilizarse un indicador denominado “brecha de pobreza”. Eurostat, con datos de EU-SILC, lo define como la diferencia entre

la renta mediana equivalente de la población por debajo del umbral de pobreza y el valor de dicho umbral (= 60% de la mediana de la renta disponible equivalente), expresada como porcentaje de dicho umbral. Por ejemplo, en el caso español del periodo 2004 al 2017, la brecha de pobreza del 28,8% quiere decir que la renta mediana de la población por debajo del umbral de pobreza es un 28,8% inferior a dicho umbral (cuadro 1.17).

Cuadro 1.17

UE-15 (2004-2017). BRECHA DE POBREZA (MEDIA DE LOS PERIODOS CONSIDERADOS)

	2004-2007	2008-2013	2014-2017	2004-2017
España	25,9	28,8	31,5	28,8
Grecia	25,1	27,9	30,5	27,8
Italia	23,5	26,2	29,6	26,4
Portugal	24,3	25,2	26,8	25,4
Reino Unido	22,1	20,5	22,0	21,4
Alemania	21,2	21,4	21,4	21,3
Suecia	19,7	20,5	20,5	20,3
Austria	16,8	20,3	21,1	19,5
Dinamarca	16,8	20,3	20,9	19,5
Luxemburgo	18,4	16,8	21,7	18,7
Bélgica	18,1	18,6	18,4	18,4
Irlanda	18,0	17,6	17,6	17,7
Países Bajos	17,4	16,5	17,6	17,1
Francia	16,9	17,4	16,5	17,0
Finlandia	14,5	14,4	13,8	14,2
Mediana	18,4	20,3	21,1	19,5
<i>(España - mediana) / mediana x 100</i>	40,4	41,8	49,4	47,4

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

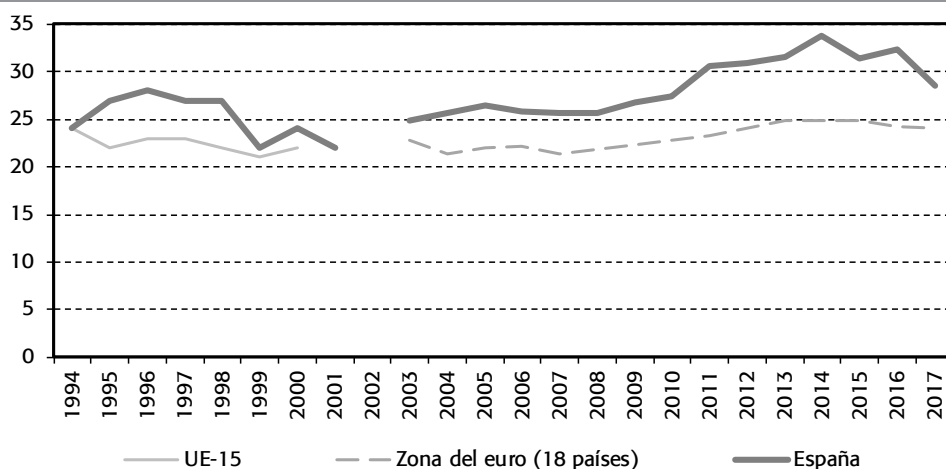
En realidad, la media de las brechas de pobreza española para dicho periodo es la más elevada de todos los países de la UE-15, situándose un 47,4% por encima del valor mediano (que corresponde a Dinamarca). Y es la más alta en tiempos de bonanza, de crisis y de recuperación, distanciándose de manera similar de los valores medianos correspondientes.

El cuadro 1.17 muestra que dicha brecha aumentó en España a lo largo de la crisis, algo que se comprueba con más detalle en el gráfico 1.19. Su comportamiento en los años noventa sugiere una tendencia a reducirse en los inicios del penúltimo ciclo de crecimiento económico, pero los datos desde 2000 a 2007 apuntan a una estabilización, que se quiebra con la llegada de la crisis, que impulsa la brecha desde el 25,6% de 2007 al máximo del 33,8% de 2014, una vez iniciada la

recuperación. Esta ha acabado por hacer caer la brecha de pobreza. Los datos a escala de la UE-15 y, más adelante, de la zona euro sugieren una evolución similar, siempre más mitigada.

Gráfico 1.19

ESPAÑA, UE-15 Y ZONA DEL EURO (1994-2017). BRECHA DE POBREZA (*)



Nota: (*) Véase su significado en el texto.

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

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

Que la tasa de riesgo de pobreza española se mantuviera a lo largo de bastantes años de una crisis económica tan profunda o que pudiera subir ligeramente a lo largo de una fase de gran crecimiento económico apunta a los límites de los indicadores de pobreza relativa para entender la situación de quienes más difícil tienen salir adelante y la evolución de su magnitud a lo largo del ciclo económico. Conviene, por tanto, completar la descripción con indicadores más próximos a la idea de pobreza absoluta. Es decir, con medidas que reflejan las dificultades para acceder a una cierta cantidad de bienes y servicios, definida en términos monetarios o por las características específicas de dichos bienes.

Pobreza anclada

En términos monetarios, podemos utilizar el concepto de “pobreza anclada”²⁷. Puede considerarse un indicador de pobreza “absoluta” porque establece un umbral

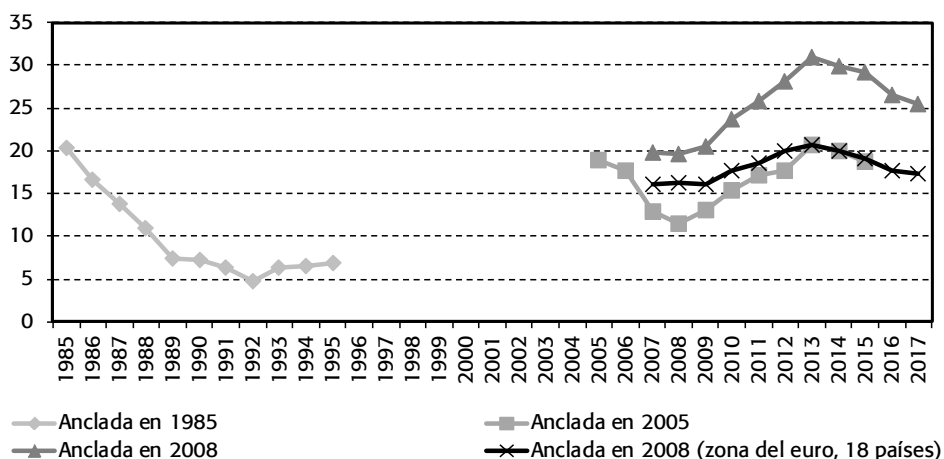
²⁷ Sobre las ventajas de esta medida de la pobreza, en especial, para describir mejor su evolución a lo largo de los ciclos económicos, véase Carabaña y Salido (2014) y Carabaña (2016).

fijo de renta con el que se compara la evolución de las rentas en una sociedad a corto o medio plazo, en lugar de cambiar el valor del umbral cada año según crecen o decrecen las rentas del conjunto. Así, de nuevo convencionalmente, se incluirían en dicha tasa los individuos cuya renta disponible equivalente queda por debajo del umbral (el 60% de la mediana, por seguir con el habitual) de un determinado año, siempre descontando la inflación de la evolución de las rentas.

Se trata de un indicador cada vez más utilizado. Con datos de *EU-SILC*, Eurostat nos permite disponer de dos series para tiempos recientes, anclando el umbral en los años 2005 (pero con datos de renta de 2004) y 2008 (con datos de renta de 2007), pero también contamos con una estimación para tiempos más remotos (1985-1995) con datos españoles (Cantó, del Río y Gradín, 2003). Dichas series están recogidas en el gráfico 1.20. La información que transmiten, a pesar de la ausencia de datos para bastantes años, es bastante sustantiva. La tasa de pobreza, así medida, cayó muy claramente con el crecimiento económico (en los periodos de 1985-1992 y 2005-2008). Lo cual probablemente significa que dicho crecimiento mejora el poder adquisitivo de los estratos menos acomodados de la población, quienes van abandonando el grupo de “pobres” delimitado según el umbral de renta que les definía como tales en el momento inicial. Por el contrario, la tasa de pobreza subió algo en la crisis de los noventa y mucho en la última crisis actual, algo que no extraña dada la magnitud de esta y los efectos más intensos que tuvo en los estratos inferiores de renta. Con todo, la recuperación desde 2014 está oca-

Gráfico 1.20

ESPAÑA (1985-2017). 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) y *EU-SILC*.

sionando una caída rápida de la tasa, algo que no se observa en la tasa de riesgo de pobreza.

Las estimaciones a escala de la zona del euro (gráfico 1.20) apuntan a que la asociación de la tasa de pobreza anclada con el ciclo económico debe tener un carácter bastante general, aunque sus vaivenes no tienen por qué coincidir en cada país.

De hecho, en los países de la UE-15 tiende a observarse dicha asociación, aunque no se cumple con exactitud. Las estimaciones de la tasa de riesgo de pobreza anclada en 2008 (o 2007, según la entendamos) en los países de la UE-15 muestran que aumentó en la mayoría de países entre 2007 y 2013, pero se redujo en cinco (cuadro 1.18). La ordenación de los países según la variación de la tasa en ese periodo sugiere que aumentó más cuanto más profundidad tuvo la crisis, es decir, cuanto más cayó el PIB per cápita y la ocupación.

Cuadro 1.18

UE-15 (2007-2017). TASA DE RIESGO DE POBREZA (UMBRAL DE POBREZA: 60% DE LA MEDIANA DE INGRESOS EQUIVALENTES, DESPUÉS DE TRANSFERENCIAS SOCIALES), ANCLADA EN 2008

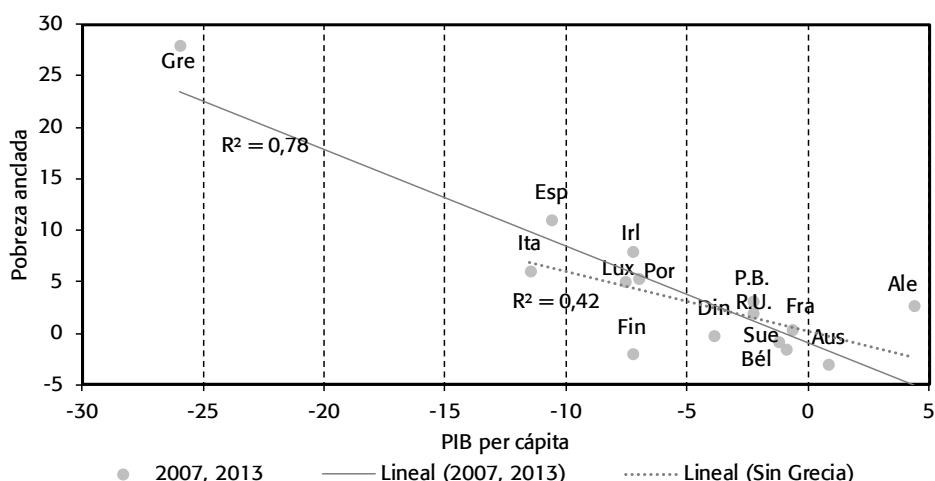
	Porcentaje de la población total			Variación en puntos porcentuales	
	2007	2013	2017	2007 a 2013	2013 a 2017
Grecia	20,1	48,0	44,9	27,9	-3,1
España	19,8	30,9	25,5	11,1	-5,4
Irlanda	15,5	23,4	11,4	7,9	-12,0
Italia	18,9	25,0	24,0	6,1	-1,0
Portugal	18,5	23,9	16,4	5,4	-7,5
Luxemburgo	13,4	18,5	14,9	5,1	-3,6
P. Bajos	10,5	13,6	10,1	3,1	-3,5
Alemania	15,2	17,9	12,9	2,7	-5,0
R. Unido	18,7	20,7	19,5	2,0	-1,2
Francia	12,5	12,9	11,9	0,4	-1,0
Dinamarca	11,8	11,6	9,7	-0,2	-1,9
Suecia	13,5	12,7	10,8	-0,8	-1,9
Bélgica	14,7	13,2	12,6	-1,5	-0,6
Finlandia	13,6	11,6	10,4	-2,0	-1,2
Austria	15,2	12,2	11,7	-3,0	-0,5

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

En el gráfico 1.21 se comprueba que así fue de manera general, con matices. Incluyendo a Grecia, la asociación entre la variación del PIB per cápita y la de la pobreza anclada es muy notable ($R^2=0,78$), pero excluyéndola, por lo extremo de sus cambios, dicha asociación pierde bastante fuerza ($R^2=0,42$). Que la asociación es clara, pero no tan obvia, lo muestran los casos de Finlandia (cae claramente el PIB per cápita, pero también la pobreza anclada) y de Alemania (sube claramente el PIB per cápita, pero también la pobreza anclada).

Gráfico 1.21

UE-15 (2007-2013). POBREZA ANCLADA (VARIACIÓN EN PUNTOS PORCENTUALES) Y PIB PER CÁPITA (VARIACIÓN EN PORCENTAJE, EN TÉRMINOS REALES)



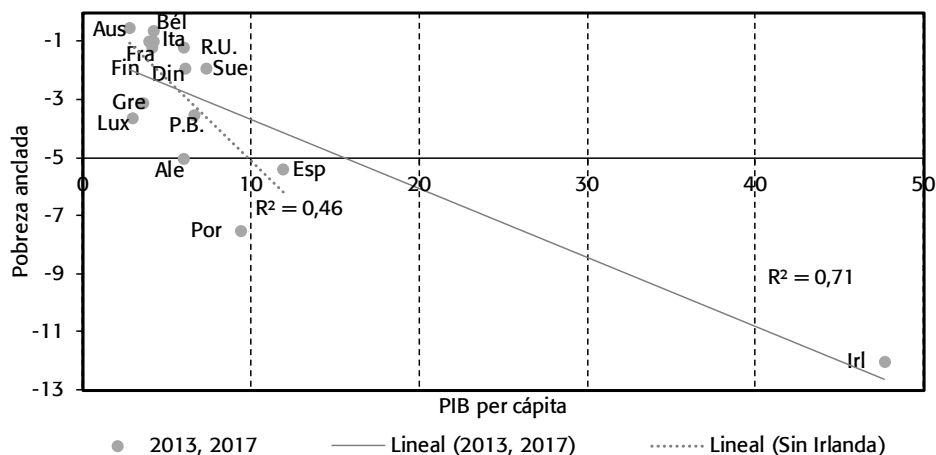
Fuentes: Elaboración propia con datos de EU-SILC y Eurostat (*National accounts, nama_10_pc*).

En el periodo de recuperación la asociación no es tan evidente. Si incluimos el caso extraño de Irlanda, cuyo PIB per cápita creció un 47% entre 2013 y 2016, la fuerza de la asociación ($R^2=0,71$) es mayor que si lo excluimos ($R^2=0,46$), pero el signo de la relación es el esperado en ambos casos, como se comprueba en el gráfico 1.22.

Si atendemos, en ambos gráficos, a las rectas sin casos extraños (Grecia, Irlanda), el dato de España sugiere que la pobreza anclada creció por encima de lo esperable dada la caída del PIB en tiempos de crisis, lo que quizá tenga que ver con que la destrucción de empleo en España fue “excesiva” en comparación con la caída del PIB y con que, como hemos visto, las transferencias sociales no consiguieron enjugar suficientemente el aumento del paro. En tiempos de recuperación, sin embargo, el caso español está muy cerca de la recta de regresión, cayendo la pobreza anclada en la medida de lo previsible según el crecimiento del PIB.

Gráfico 1.22

UE-15 (2013, 2017). POBREZA ANCLADA (VARIACIÓN EN PUNTOS PORCENTUALES) Y PIB PER CÁPITA (VARIACIÓN EN PORCENTAJE, EN TÉRMINOS REALES)



Fuentes: Elaboración propia con datos de EU-SILC y Eurostat (*National accounts, nama_10_pc*).

Privación material

En términos del acceso a determinados bienes y servicios, la pobreza “absoluta” se puede estimar calculando la proporción de la población que no tiene acceso o a la que el acceso le resulta difícil a un conjunto de bienes que pueden ser considerados como de consumo habitual en la sociedad en cuestión. Obviamente, la idea de pobreza tras dicho indicador sigue siendo relativa, es decir, el conjunto de bienes y servicios no se establece arbitrariamente como válido para cualquier sociedad, sino que tiene que ver con lo considerado como digno o adecuado en la(s) sociedad(es) a la(s) que se refiere dicho conjunto. Sin embargo, es mucho menos relativa que la de riesgo de pobreza, porque no es probable que la lista de esos bienes de consumo tenga que cambiar tan rápido como lo hace (por su propia definición) el umbral de pobreza.

Eurostat (y el INE para España) nos permiten disponer de indicadores de este tipo, construyéndolos a partir de la *Encuesta de condiciones de vida*. En ella se pregunta al entrevistado si su familia puede permitirse determinados gastos, aplicando una colección más o menos amplia de ítems. Con esos ítems pueden construirse distintos indicadores, según el tipo de ítems (bienes de consumo duraderos/no duraderos, gastos relativos a la vivienda). El indicador más habitual es el de privación o carencia material severa, que recoge el porcentaje de población que no puede permitirse al menos cuatro de la siguiente lista de nueve ítems: ir de vacaciones al menos una semana al año; una comida de carne, pollo o pescado al menos cada

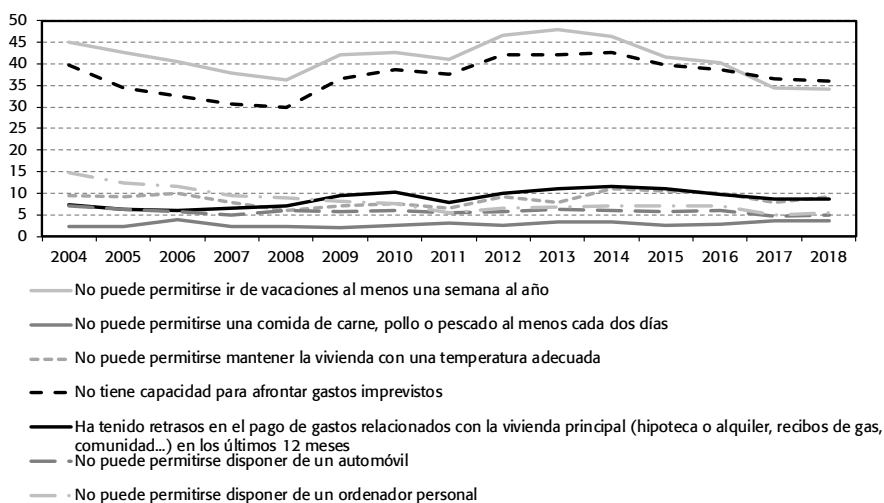
dos días; mantener la vivienda con una temperatura adecuada; gastos imprevistos; gastos relacionados con la vivienda principal en el último año (se refiere a retrasos en los pagos); disponer de televisor; disponer de lavadora; disponer de un automóvil; y disponer de un ordenador personal.

En el gráfico 1.23 se presentan los porcentajes de quienes en España revelan carencias al responder a siete de esas preguntas, es decir, por ejemplo, quienes no pueden permitirse un automóvil o un ordenador personal. Varios ítems presentaron datos claramente peores a lo largo de la crisis. El porcentaje de quienes no podían permitirse irse de vacaciones una semana al año llegó a bajar hasta un 36,2% en 2008, pero llegó a alcanzar un máximo del 48% en 2013. El de quienes no tienen capacidad para afrontar gastos imprevistos bajó hasta un mínimo del 29,9% en 2008, pero creció hasta un máximo del 42,6% en 2014. Más llamativo es el notable aumento de quienes más claramente sufren de privación material. Por ejemplo, quienes no pueden permitirse consumir proteínas animales al menos cada dos días habían alcanzado un mínimo del 2,2% en 2008, pero crecieron hasta un máximo del 3,5% en 2013; y quienes declararon retrasos en pagos relacionados con su vivienda principal pasaron de un mínimo del 6,1% en 2006 a un máximo del 11,7% en 2014.

La recuperación económica entre 2014 y 2017 ha supuesto, en general, una reversión bastante clara de las tendencias negativas observadas los años de crisis, salvo en el caso del consumo de proteínas animales, pues el porcentaje que

Gráfico 1.23

ESPAÑA (2004-2018). PRIVACIÓN MATERIAL (PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN TOTAL)

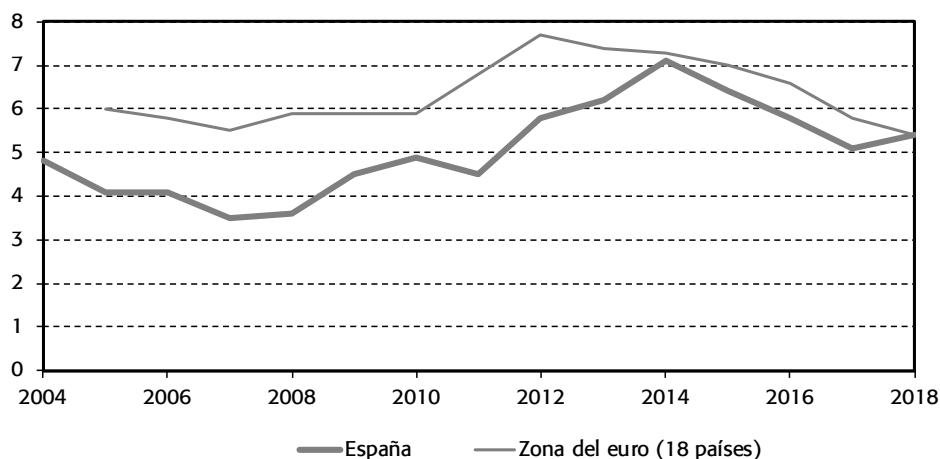


Fuente: Elaboración propia con datos del INE, *Encuesta de condiciones de vida*.

muestra carencia seguía en 2017 en el 3,7%. De nuevo, se trata de una evolución asociada al ciclo económico que no es nada obvia cuando usamos la tasa de riesgo de pobreza.

Gráfico 1.24

ESPAÑA Y ZONA DEL EURO (2004-2018). PRIVACIÓN MATERIAL SEVERA (PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN TOTAL)



Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

Dicha reversión se observa con claridad en la tasa de privación material severa (gráfico 1.24), que recoge el porcentaje que refiere carencias en, al menos, cuatro de los siete conceptos. Esta había alcanzado un mínimo del 3,6% en 2008, ascendió a un máximo en 2014 (7,1%) y volvió a caer, hasta un nuevo mínimo del 5,1% en 2017 (apenas por encima del 4,8% en 2004, en el inicio de la serie), si bien aumentó ligeramente en 2018. A lo largo de esos años, la tasa española casi siempre estuvo por debajo de la media correspondiente a la zona del euro, aunque la distancia se acortó en tiempos de crisis.

En realidad, aunque las tasas de riesgo de pobreza en España siempre se han situado en los primeros lugares (de mayor a menor tasa) de los países de la UE-15 en los años que venimos considerando, no ocurre lo mismo con las cifras españolas de privación material severa. En el periodo 2004-2018, la tasa media española se situó en el valor mediano de los quince países (cuadro 1.19). En tiempos de la bonanza anterior a la última crisis, la posición española era aún más favorable, quedando en la novena posición (un 11,6% por debajo del valor mediano, el del Reino Unido). En tiempos de crisis empeoraron las cifras para muchos países, también para España, pero su posición relativa apenas cambió (un 4,8% por debajo de la

mediana: Alemania). Solo ha empeorado claramente la posición relativa de España en el periodo posterior a la crisis, pues su tasa no ha caído tanto como la de bastantes países, lo que ha provocado un ascenso hasta el quinto puesto y que su tasa supere en un 32,4% el valor mediano (Francia).

Cuadro 1.19

UE-15 (2004-2018). TASA DE PRIVACIÓN MATERIAL SEVERA (PORCENTAJE DEL TOTAL DE POBLACIÓN; MEDIAS DE CADA PERIODO)

	2004-2007	2008-2013	2014-2018	2004-2018
Grecia	12,5	14,8	20,8	16,2
Italia	6,8	10,0	10,8	9,4
Portugal	9,5	9,3	8,3	9,0
Irlanda	4,8	7,5	6,5	6,5
Bélgica	5,8	5,6	5,4	5,6
Reino Unido	4,7	5,6	5,5	5,4
España	4,1	4,9	6,0	5,1
Francia	5,3	5,4	4,5	5,1
Alemania	4,8	5,2	3,9	4,7
Austria	3,6	4,5	3,4	3,9
Finlandia	3,6	3,0	2,4	3,0
Dinamarca	3,1	2,6	3,2	2,9
Países Bajos	2,2	2,1	2,7	2,3
Suecia	2,4	1,9	1,1	1,8
Luxemburgo	1,1	1,1	1,5	1,2
Mediana	4,7	5,2	4,5	5,1
<i>(España – mediana) / mediana x 100</i>	-11,6	-4,8	32,4	0,0

Fuente: Elaboración propia con datos de EU-SILC.

CONCLUSIONES

En este trabajo he recogido y analizado los datos principales que nos permiten entender la dimensión de los fenómenos de la desigualdad económica y la pobreza monetaria en España, en la medida de lo posible, desde una perspectiva comparada y diacrónica, y procurando complementar los indicadores más habituales con otros que nos ofrezcan una visión más realista de ambas problemáticas.

En esta conclusión resumo los hallazgos principales de mi averiguación, y sugiero posibles líneas de discusión académica y sobre políticas públicas al respecto.

Desigualdades de renta: los que más ganan, y dos ratios de desigualdad bastante usadas

El 1% con más ingresos antes de impuestos viene representando en los últimos lustros alrededor de un 8/9% del conjunto de la renta, lo que sitúa a España en un nivel medio en el marco de la UE-15. Los datos europeos más recientes, por otra parte, se mueven, aproximadamente, en el intervalo 6-13%, lejos de los estadounidenses (cercanos al 20%).

Por término medio, en el periodo 2005-2016, España presenta una *ratio* S80/S20 de 6,2, situándose entre los dos primeros de mayor a menor desigualdad en la UE-15, acompañando a otros países del sur de Europa. Y ocupa el primer lugar desde el desencadenamiento de la última crisis económica, que impulsó dicha *ratio* al alza, sin que haya descendido con claridad con la recuperación ulterior.

En ese mismo periodo de 2005-2016, la *ratio* de Palma española, de 1,29, ocupaba el tercer lugar de mayor a menor desigualdad, y el primero desde el inicio de la última crisis. Como el indicador S80/S20, la recuperación desde 2014, si acaso, ha conseguido estabilizarla, un tanto a la baja.

Desigualdades de renta: el índice de Gini

De manera similar, si tenemos en cuenta el indicador sintético de desigualdad más utilizado, el índice de Gini, comprobamos que en el periodo en cuestión (2005-2016), la cifra española (33,5) fue la tercera más alta en Europa, en compañía, de nuevo, de los países del sur, y a notable distancia de los nórdicos, Bélgica y los Países Bajos (con índices alrededor de 26).

El índice de Gini español debió de caer apreciablemente entre el final de los años sesenta y, más o menos, 1990. Desde entonces hasta el final de la penúltima fase expansiva del ciclo económico, habría caído suavemente o apenas habría cambiado, dependiendo de las estimaciones que tengamos en cuenta. Lo que sí está claro es que aumentó con la última crisis, en unos dos puntos porcentuales. En conjunto, los índices actuales son probablemente inferiores a los estimados para 1973 o 1980, pero probablemente son superiores a los de la segunda mitad de los ochenta. En cualquier caso, lo que no se observa con ninguna claridad es una evolución asociada al ciclo económico.

En el conjunto de la UE-15 no se observa una evolución clara hacia niveles de desigualdad así medidos sustancialmente más elevados. Sí se da en Italia, el Reino Unido y los países nórdicos, pero ello no es óbice para que este último grupo de países (Suecia, Finlandia y Dinamarca) se mantenga en los niveles más bajos de desigualdad económica en Europa. En Irlanda, y en España, parece darse una tendencia a la baja. En el resto no es fácil hablar de tendencias claras al alza o a la baja. Todo lo cual no acaba de encajar con el diagnóstico habitual acerca del gran aumento de la desigualdad en los países más desarrollados en las últimas décadas.

La evolución reciente del índice de Gini en España apunta a que su aumento con la crisis se debió a que esta afectó con más intensidad a los deciles más bajos de la distribución de ingresos, especialmente en términos de pérdida de empleo, y, quizás, en términos salariales.

El quid de la cuestión de la diferencia española con los niveles medianos o más bajos de desigualdad en la UE-15 son las transferencias sociales monetarias. Considerando la renta antes de cualquier transferencia, los datos medios para España en el periodo 2004-2017 la situaban en el puesto décimo de los quince países. Es decir, con ingresos, básicamente, procedentes del empleo, España no es un país especialmente desigual, en términos comparados. Sin embargo, una vez entran las pensiones en la definición de la renta, su puesto asciende al cuarto. Y una vez tenidas en cuenta todas las transferencias sociales monetarias, alcanza el tercero. Ello significa que el papel reductor de la desigualdad de ingresos en España que desempeñan las transferencias (de 14,8 puntos porcentuales en el periodo antedicho) es claramente inferior al que desempeñan por término medio (-20,7) y está bastante lejos de la reducción máxima, representada por Suecia (-28,5 puntos). El menor papel reductor de la desigualdad de las transferencias sociales en España se observa tanto en lo que respecta a las pensiones como en lo que se refiere al resto de transferencias (subsidios de desempleo, sobre todo, en España).

En conjunto, ese papel reductor parece deberse a un menor monto de transferencias y a que estas no son tan redistributivas como en otros países, al concentrarse menos en los niveles más bajos de ingresos.

El comportamiento de las transferencias también está detrás de que la evolución del índice de Gini apenas tenga que ver con el ciclo económico. El índice de Gini medido antes de transferencias sí tiene, probablemente, un comportamiento anticíclico: sube (baja) cuando la economía decrece (crece). Pero la cambiante capacidad reductora de la desigualdad de las transferencias hace que el índice de Gini pueda subir, bajar o mantenerse en tiempos de crecimiento económico, y los mismos comportamientos pueden observarse en tiempos de crisis.

Desigualdades de renta: la renta individual a lo largo del tiempo

La renta individual (o de los hogares) a lo largo del tiempo suele ser menos desigual que la medida en un momento determinado. No contamos con mucha evidencia comparada al respecto, pero una estimación con asalariados jóvenes y de mayor edad, simulando sus ingresos a 20 y a 10 años vista, respectivamente, ofrece pistas sugerentes. En la simulación a 20 años, el índice de Gini español a corto plazo sería el segundo de trece países de la UE-15, pero a largo plazo caería al puesto cuarto, acercándose bastante al país mediano, y con la mejor cifra de movilidad (es decir, de cambio entre la desigualdad a corto y la desigualdad a largo plazo). En la simulación a 10 años, también mejora en el ranking y tiene la movilidad más alta, pero no se acerca a la mediana.

La movilidad a corto plazo parece, por tanto, apreciable en España, aunque ello no necesariamente es síntoma de un mercado de trabajo que funcione bien, pues puede deberse a una notable frecuencia de transiciones entre empleos temporales y estancias en el paro.

Desigualdades de renta: renta ampliada

Tener en cuenta además de las rentas monetarias la renta imputable a las familias por su disfrute de servicios públicos como la sanidad, la educación o los cuidados a dependientes, disminuye sustancialmente los niveles de desigualdad medidos. Uno de los principales ejercicios de estimación de dicha renta para países europeos calcula un índice de Gini para España de 33,2 con datos de ingresos monetarios de 2009; con datos de renta ampliada, se queda en 26,1. La reducción en puntos porcentuales es la tercera más alta. Sin embargo, su posición relativa en el marco de la UE-15 apenas cambia: pasa de ser el segundo país con más desigualdad a ser el tercero, y su distancia con el país mediano apenas se reduce.

Desigualdades de consumo

Las desigualdades de consumo también suelen ser inferiores a las de la renta monetaria disponible medidas en un momento determinado. El índice de Gini que puede calcularse con datos agregados por quintiles para los países de la UE-15 con datos de 2015 sería para España de 32,3 según la renta, pero solo de 16,2 según el consumo, descendiendo del primer al cuarto lugar en la clasificación de países. Por otra parte, la evolución de ambas magnitudes no tiene por qué coincidir: en el periodo 1988-2015 no caminan acompasadamente en España, con una diferencia principal, que la desigualdad de consumo no aumentó con la última crisis.

Desigualdades de riqueza

Solo cuando tenemos en cuenta las desigualdades de riqueza deja España de ocupar lugares preferentes en la clasificación europea de mayor a menor desigualdad económica. Con datos de la última ola de la *Encuesta de finanzas y de consumo de las familias* (del Banco Central Europeo), España ocupa la posición de país mediano según su riqueza neta (activos – pasivos), pero en la ola anterior estaba en la parte baja de la clasificación. El factor fundamental detrás de esta mejor posición relativa de España es la gran extensión de la propiedad de la vivienda habitual, hecho que tiende a reducir apreciablemente las desigualdades de riqueza. Con bastante probabilidad, el empeoramiento de sus datos se debe, precisamente, a lo acontecido con el mercado inmobiliario en la crisis, sobre todo al empeoramiento de la posición deudora (hipotecas) de los deciles más bajos.

Por otra parte, y a diferencia de lo que puede observarse en países como EE.UU., no se observan grandes cambios en la desigualdad de riqueza (en este caso bruta) en España, de modo que la porción de la riqueza correspondiente a los grandes grupos por ingresos apenas cambió en términos netos entre 1984 y 2013.

Movilidad intergeneracional

Como ya hemos apuntado, la movilidad de ingresos a lo largo de la vida individual parece alta en España. No ocurre lo mismo con la movilidad intergeneracional, medida en términos de la ocupación o del nivel educativo de padres e hijos. En términos ocupacionales, se sitúa en un nivel medio de la UE-15, pero queda en un nivel muy bajo en términos educativos.

La tasa de riesgo de pobreza

En la medida en que la tasa de riesgo de pobreza (la proporción de la población con ingresos por debajo de un umbral establecido convencionalmente en el 60% de la renta disponible equivalente) no deja de ser una medida de desigualdad, es normal que la posición comparada de España sea similar a la que se obtiene, por ejemplo, con el índice de Gini.

Así, medida antes de transferencias sociales monetarias, la tasa española para el periodo 2004-2017 es del 42,9%, ocupando el undécimo lugar de la UE-15. Sin embargo, contabilizando las pensiones, aun descendiendo al 27,9%, asciende al cuarto puesto, y contabilizando todas las transferencias monetarias, ocupa el primero, con un 20,9%, y a notable distancia del país mediano. Lo cual significa, en última instancia, que lo más relevante, de nuevo, es el relativamente reducido peso reductor de la pobreza que tienen las transferencias sociales monetarias.

En el texto he planteado la hipótesis de que es, precisamente, el cambio en esa capacidad reductora de las transferencias lo que explica que aumentase “bruscamente” la pobreza en 2013, no habiéndolo hecho en los años de crisis anteriores, y manteniéndose en un nivel similar después de la crisis. La causa principal pudo ser un comportamiento distinto de los subsidios por desempleo.

A largo plazo, la tasa más reciente de riesgo de pobreza (correspondiente a 2017) no debe de ser muy distinta de la observable en 1980. Entre medias se observan alzas y bajas no muy pronunciadas, y no claramente asociadas al ciclo económico.

La pobreza persistente y la brecha de pobreza

Si nos fijamos en la permanencia prolongada en situación de riesgo de pobreza, podemos hablar de riesgo de pobreza persistente. Según las tasas calculadas por *EU-SILC*, en su promedio para el periodo 2004-2017, la tasa española (13,1%) sería mucho más baja que el promedio de la tasa de riesgo de pobreza (20,9%), pero también lo es para el resto de países de la UE-15, por lo que España seguiría ocupando posiciones altas (el tercer puesto), a lo que se añade que la distancia con la mediana habría aumentado con la crisis más reciente. Ambas tasas, en cualquier caso, están asociadas directamente, de modo que España representaría un caso típico según la recta de regresión entre ambas, aunque hay casos que se separan bastante de ella, por tener tasas de pobreza persistente más bajas de las que les corresponderían (el Reino Unido y Suecia).

La evolución de la pobreza persistente tiene algo más que ver con el ciclo económico que la tasa de riesgo de pobreza.

Si nos fijamos en la brecha de pobreza, es decir, la distancia entre la renta media de quienes están en riesgo de pobreza y el umbral de pobreza, tampoco mejora la posición relativa de España. Ocuparía el primer lugar según el promedio para el periodo 2004-2017, algo esperable si tenemos en cuenta que su desigualdad económica es de las más altas.

Al contrario que la tasa de pobreza persistente, la brecha de pobreza no parece estar claramente asociada al ciclo económico, aunque desde inicios de la última crisis la distancia entre la brecha española y la correspondiente a la zona del euro se ha ampliado.

Pobreza anclada y privación material

Recogemos, por último, los resultados principales relativos a los dos indicadores que pretenden reducir lo relativo de las tasas de pobreza antedichas.

La tasa de riesgo de pobreza anclada a un umbral fijo en el tiempo está muy asociada al ciclo, con más intensidad en España que en la zona del euro, probablemente no solo porque, por ejemplo, en la última crisis, la caída del PIB fuera más acusada, sino porque, más allá de esa caída, lo fuera especialmente la caída en el empleo, que, como hemos apuntado, afectó más a los niveles más bajos de ingresos.

La privación material, medida con un conjunto de indicadores de acceso a bienes y servicios, está también muy asociada al ciclo económico en España. Más interés tiene la tasa de privación material severa, que recoge el porcentaje de la población que tiene carencias en un número alto de dichos indicadores y que, probablemente, representa al sector de población con las mayores dificultades para salir adelante. Dicha tasa ha solido ser más baja en España que en la zona del euro en su conjunto, pero creció más rápido durante la crisis, aunque también se ha reducido más rápidamente después. En el marco de la UE-15 la tasa media española para el periodo 2004-2018 representaba con un 5,1% el valor mediano, pero estaba por debajo de la mediana antes de la última crisis y en el periodo de crisis, para haberse situado por encima en el periodo ulterior.

Algunas sugerencias

A la vista de estos resultados, cabe plantear algunas sugerencias.

Quienes crean que es mejor contar con sociedades menos desiguales en términos económicos, más igualitarias en los términos aquí considerados, seguramente piensen que la situación española puede mejorar, incluso sustantivamente, en algunos aspectos. El mecanismo más obvio que se deriva de la comparación internacional es el del aumento de las transferencias sociales monetarias y, en especial, un diseño de estas más redistributivo. También resulta bastante obvio que dicho aumento y dicho diseño habrían de llevarse a cabo de tal modo que no distor-

sionen ni la creación de empleo ni un funcionamiento tan flexible de los mercados de trabajo como el característico de los mercados de trabajo en países tan igualitarios como los nórdicos.

También pueden imaginar mejoras potenciales sustantivas quienes creen que en una sociedad justa las diferencias de origen (los recursos familiares de todo tipo) han de limitar lo menos posible el potencial educativo, ocupacional y de generación de rentas de los individuos. Así, les preocuparían los relativamente pobres niveles de movilidad intergeneracional en España, en particular la movilidad intergeneracional educativa.

A quienes les cuesta entender por qué los, por así denominarlos, sacrificios en los momentos de dificultad se “reparten” muy poco equitativamente, recayendo más en los más humildes económicamente y menos en los más acomodados, les importará que, en España, quienes más sufrieron la crisis reciente (por la pérdida de sus empleos) fueron los trabajadores de menos ingresos, y los que menos los que ocupan lugares más elevados por nivel de renta, más protegidos del desempleo en el mercado privado de trabajo o por pertenecer al sector público.

E insistirán en que esos sacrificios se reparten mejor en otros países con mercados de trabajo menos, digamos, disfuncionales, en los que las recesiones no ocasionan las convulsiones en el empleo que sí provocan en España.

La pregunta fundamental respecto de las tres consideraciones generales anteriores es: ¿por qué no ha cambiado apenas la realidad española a ese respecto en las últimas décadas? Responderla remitiría a tener en cuenta los entendimientos que tienen los españoles de las desigualdades económicas y de la pobreza, y de cómo esos entendimientos se traducen o no en las políticas públicas correspondientes. A lo primero trata de dar una primera respuesta la segunda parte de este libro.

Por último, quienes creen que hay que discutir sobre este tipo de cuestiones no solo desde la propia posición normativa, sino desde un conocimiento suficientemente fundado de la realidad, se felicitarán por la creciente disponibilidad de indicadores aún más cercanos a la vida de individuos y familias que, por ejemplo, el índice de Gini de los ingresos monetarios o la tasa de riesgo de pobreza monetaria. Me refiero a los indicadores que tienen en cuenta una renta ampliada que incluye el disfrute de bienes y servicios públicos. No en vano, no vivimos meramente en mercados de trabajo complementados por sistemas públicos de bienestar de transferencias monetarias. La situación de cada uno, y sus decisiones de trabajo, ahorro, consumo, etc., dependen de ambos, pero también, entre otras cosas, de si sus hijos cuentan con educación pública gratuita o muy barata, de si ellos mismos disfrutaban de una sanidad pública gratuita o muy barata, y de si tienen que afrontar gastos mayores o menores en los cuidados a quienes dependen de ellos.

De hecho, deberíamos felicitarnos, probablemente, de que, teniendo en cuenta esa renta ampliada, los niveles de desigualdad sean sustancialmente más bajos, aunque la posición relativa de España siga en lugares poco favorables.

■ REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y FUENTES DE DATOS

- AABERGE, R., LANGØRGEN, A. y LINDGREN, P. (2013). The distributional impact of public services in European countries. Statistics Norway. Research Department. *Discussion Papers*, 746.
- AABERGE, R. y MOGSTAD, M. (2014). Income mobility as an equalizer of permanent income. Statistics Norway. Research Department. *Discussion Papers*, 769.
- ALCAIDE INCHAUSTI, J. (2000). La renta nacional de España y su distribución. Serie años 1898 a 1998. En J. VELARDE FUERTES (Coord.), 1900-2000. *Historia de un esfuerzo colectivo: cómo España superó el pesimismo y la pobreza*. Volumen 2. Madrid: Fundación BSCH, pp. 375-450.
- . (2004). La evolución de la renta (1993-2003). En F. BECKER (Coord.), *El modelo económico español 1993-2003. Claves de un éxito*. Madrid: FAES, pp. 227-255.
- . (2007). Distribución de la renta española en el período 2000-2006. *Papeles de Economía Española*, 113, pp. 61-76.
- ALCOCK, P. (2006). *Understanding poverty*. Londres: Palgrave MacMillan.
- ANGHEL, BRINDUSA ET AL. (2018). La desigualdad de la renta, el consumo y la riqueza en España. Banco de España. *Documentos Ocasionales*, 1806.
- ARMOUR, P., BURKHAUSER, R. V. y LARRIMORE, J. (2013). Levels and trends in United States income and its distribution. A crosswalk from market income towards a comprehensive Haig-Simons income approach. *NBER Working Paper Series*, 19110.
- AUTEN, G. y SPLINTER, V. (2018). Income inequality in the United States: using tax data to measure long-term trends. No publicado.
- AYALA CAÑÓN, L. (2014). Desigualdad y pobreza en España en el largo plazo: la continuidad de un modelo. *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2014. Documento de trabajo*, 2.1.
- . (2016). La desigualdad en España: fuentes, tendencias y comparaciones internacionales. *Estudios sobre la economía española*, 2016/24. FEDEA.
- AYALA CAÑÓN, L. y SASTRE GARCÍA, M. (2007). Políticas redistributivas y desigualdad. *Información Comercial Española*, 837, pp. 117-138.
- BANCA D'ITALIA. Indagine sui bilanci delle famiglie italiane, Archivio Storico versione 10.0 (aggiornato al 12/03/2018). Disponible en: <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-famiglie/bil-fam2016/index.html>.
- BANCO CENTRAL EUROPEO. (2017). The household finance and consumption survey. Wave 2. Statistical tables. Disponibles en: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-research/research-networks/html/researcher_hfcn.en.html
- BANCO DE ESPAÑA. (2014). Encuesta financiera de las familias (EFF) 2014. Cuadros de resultados principales. Disponible en: http://app.bde.es/eff_www/microdatos.
- BONHOMME, S. y HOSPIDO, L. (2016). The cycle of earnings inequality: evidence from Spanish social security data. *The Economic Journal*, 127 (603), pp. 1244-1278.
- BOUSHEY, H., DELONG, J. B. y STEINBAUM, M. (eds.) (2017). *After Piketty. The agenda for economics and inequality*. Cambridge, Mass.; Londres: Harvard University Press.
- CALERO MARTÍNEZ, J. y GIL IZQUIERDO, M. (2014). Un análisis de la incidencia distributiva del gasto público en sanidad y educación en España. *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2014. Documento de trabajo*, 2.8.
- CALLAN, T. y NOLAN, B. (1993). Income inequality and poverty in Ireland in the 1970s and 1980s, The Economic and Social Research Institute. *Working Papers*, 43.
- 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 (4), pp. 87-119.

- CARABAÑA, J. (2016). *Ricos y pobres. La desigualdad económica en España*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- CARABAÑA, J. y SALIDO, O. (2014). Ciclo económico y pobreza infantil: la perspectiva de la pobreza anclada. *Panorama Social*, 20, pp. 37-51.
- CARDOSO, M. y MONTAÑEZ, M. (2017). "Caída de la desigualdad en consumo: el caso de España durante la crisis. BBVA Research. *Observatorio económico*.
- CAUSA, O. y HERMANSEN, M. (2017). Income redistribution through taxes and transfers across OECD countries. OECD Economics Department Working Papers, 1453.
- CAUSA, O. y JOHANSSON, Å. (2010). Intergenerational social mobility in OECD countries. *OECD Journal: Economic Studies*, 2010 (1), pp. 1-44.
- CORAK, M. (2006). Do poor children become poor adults? Lessons from a cross country comparison of generational earnings mobility. *IZA Discussion Paper Series*, 1993.
- D'ADDIO, A. C. (2007). Intergenerational transmission of disadvantage: mobility or immobility across generations? A review of the evidence for OECD countries. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, 52.
- D'AGOSTINO, G., PIERONI, L. y PROCIDANO, I. (2016). Revisiting the relationship between welfare spending and income inequality in OECD countries. *MPRA Paper*, 72020.
- EUROPEAN SOCIAL SURVEY. ESS1-8 cumulative data file. Norwegian Social Science Data Services – Data Archive and distributor of ESS data.
- EUROSTAT. Annual national accounts. Auxiliary indicators. Main GDP aggregates per capita (nama_10_pc). Disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- . EU-SILC (European Union Statistics on Income and Living Conditions). Disponibles en: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- . Government finance statistics. Annual government finance statistics. General government expenditure by function (COFOG) (gov_10a_exp). Disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- . Mean consumption expenditure by income quintile (hbs_exp_t133). Disponibles en: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- FESSLER, P., KASY, M. y LINDNER, P. (2015). Survey mode effects on measured income inequality. *The Journal of Economic Inequality*, 16 (4), pp. 487-505.
- FESSLER, P. y SCHÜRZ, M. (2018). Private wealth across European countries: the role of income, inheritance and the welfare state. *Journal of Human Development and Capabilities*, 19 (4), pp. 521-549.
- GARBELLINI, N. (2018). Inequality in the 21st century: a critical analysis of Piketty's work. *Institute for New Economic Thinking Working Papers*, 69.
- GARNERO, A., HUIZEN, A. y MARTIN, S. (2016). More unequal, but more mobile? Earnings inequality and mobility in OECD countries. *IZA Discussion Paper Series*, 9753.
- GOERLICH GISBERT, F. J. (2016). *Distribución de la renta, crisis económica y políticas redistributivas*. Bilbao: Fundación BBVA.
- GOUVEIA, M. y TAVARES, J. (1995). The distribution of household income and expenditure in Portugal: 1980 and 1990. *Review of Income and Wealth*, 41 (1), pp. 1-17.
- GRADIN, C. (2016). Why is income inequality so high in Spain?. En L. CAPPELLARI, S. W. POLACHEK y K. TATSIRAMOS (Eds.), *Income inequality around the world*. Bingley: Emerald, pp. 109-177.
- HAUGH, D. y MARTÍNEZ-TOLEDANO, C. (2017). The distribution of taxable income and fiscal benefits in Spain: new evidence from personal income tax returns (2002-2011). *OECD Economics Department Working Papers*, 1427.
- HIRSCHL, T. A. y RANK, M. R. (2015). The life course dynamics of affluence. *PLoS ONE*, 10, 1.

- INSTITUTE FOR FISCAL STUDIES. *Living Standards, Inequality and Poverty Spreadsheet*. Disponible en: https://www.ifs.org.uk/tools_and_resources/incomes_in_uk
- INE. *Encuesta de condiciones de vida*. Disponible en: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176807&menu=resultados&idp=1254735976608
- . *Encuesta de estructura salarial*. Disponible en: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177025&menu=resultados&idp=1254735976596
- . *Encuesta de población activa. Ocupados por sector económico, sexo y condición socioeconómica*. Disponible en: <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4151&L=0>
- . *Encuesta de población activa. Ocupados por sexo y grupo de edad*. Disponible en: <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4076&L=0>
- . *Encuesta de población activa. Población por sexo y grupo de edad*. Disponible en: <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4028&L=0>
- . *Encuesta de población activa. Salarios del empleo principal*. Disponible en: <http://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=2581&capsel=2662>
- JÄNNTI, M. y JENKINS, S. P. (2013). Income mobility. *IZA Discussion Paper Series*, 7730.
- JURADO, A., PÉREZ-MAYO, J. y PEDRAJA, F. (2016). The impact of public service expenditure on the Spanish income distribution. *Social Indicators Research*, 127 (1), pp. 217-241.
- KATSIMI, MARGARITA ET AL. (Sin fecha). Growing inequalities and their impacts in Greece. Country report for Greece. GINI Growing Inequalities' Impacts. Disponible en: <http://gini-research.org/system/uploads/447/original/Greece.pdf?1370090519>
- LEVELL, P., ROANTREE, B. y SHAW, J. (2015). Redistribution from a lifetime perspective. *Institute for Fiscal Studies Working Paper*, W15/27.
- LISTER, R. (2004). *Poverty*. Cambridge: Polity Press.
- LUXEMBOURG INCOME STUDY (LIS). *Key figures*. Disponible en: <https://www.lisdatacenter.org/data-access/key-figures/>
- MAGNESS, P. W. y MURPHY, R. P. (2015). Challenging the empirical contribution of Thomas Piketty's Capital in the Twenty-First Century. *The Journal of Private Enterprise*, 30 (1), pp. 1-34.
- MARTINELLI LASHERAS, P. (2010). Contribución al estudio de las desigualdades en la España de los '60: ingresos y alimentación. *Scripta Nova*, XIII, p. 305.
- MARTÍNEZ GARCÍA, J. S. (2014). ¿Cómo afecta la crisis a las clases sociales?", *Zoom Político*, 2014/20.
- MARTÍNEZ-TOLEDANO, C. (2017). Wealth inequality in Spain (1984-2013). *Quaderni Premio "Giorgio Rota"*, 5, pp. 81-120.
- McCLOSKEY, D. N. (2014). Measured, unmeasured, mismeasured, and unjustified pessimism: A review essay of Thomas Piketty's Capital in the twenty-first century. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 7 (2), pp. 73-115.
- MINISTERIO DE TRABAJO. *Movimiento laboral registrado*. Disponible en: <https://expinterweb.empleo.gob.es/series/>
- . *Prestaciones por desempleo*. Disponible en: <https://expinterweb.empleo.gob.es/series/>
- NIEHUES, J. (2010). Social spending generosity and income inequality: a dynamic panel approach. *IZA Discussion Paper Series*, 5178.
- OCDE. *Wealth distribution*. Disponible en: <https://stats.oecd.org/>
- . (2008). *Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries*. París: OCDE.
- . (2011). *Divided we stand. Why inequality keeps rising*. París: OCDE.

- . (2015). *In it together. Why less inequality benefits all*. París: OCDE.
- ONRUBIA FERNÁNDEZ, J. y RODADO RUIZ, M. C. (2015). El papel redistributivo del sistema fiscal: presente y futuro. *Ekonomiaz*, 88, pp. 176-217.
- PENA TRAPERO, J. B., CALLEALTA BARROSO, F. J. y NÚÑEZ VELÁZQUEZ, J. J. (2000). Encuestas de presupuestos familiares, renta de las familias y estudio de la distribución personal de la renta: una experiencia española.
- PIKETTY, T. (2014). *Capital in the Twenty-first century*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- PIKETTY, T. y SAEZ, E. (2003). Income inequality in the United States, 1913-1998. *Quarterly Journal of Economics*, CXVIII, 1, pp. 1-39.
- PIKETTY, T., SAEZ, E. y ZUCMAN, G. (2018). Distributional national accounts: methods and estimates for the United States. *Quarterly Journal of Economics*, 133 (2), pp. 553-609.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2017). *Spanish economic growth, 1850-2015*. Palgrave Macmillan. Ebook.
- RAMOS, X. y VAN DE GAER, D. (2016). Approaches to inequality of opportunity: principles, measures, and evidence. *Journal of Economic Surveys*, 30 (5), pp. 855-883.
- RAVALLION, M. (2018). Inequality and globalization: a review essay. *Journal of Economic Literature*, 56 (2), pp. 620-642.
- . (2019). Global inequality when unequal countries create unequal people. *European Economic Review*, 111, pp. 85-97.
- ROEMER, J. E. y TRANNON, A. (2016). Equality of opportunity: theory and measurement. *Journal of Economic Literature*, 54 (4), pp. 1288-1332.
- RODRÍGUEZ, J. C. (2015a). Pobreza, desigualdad y movilidad en España: una perspectiva diacrónica y comparada. En M. MARÍN (Dir.), *Desigualdad, oportunidades y sociedad de bienestar en España*. Madrid: FAES, pp. 41-72.
- . (2015b). Sindicatos, estrategias productivistas e intensidad de la agencia de los trabajadores en España. En V. PÉREZ-DÍAZ ET AL., *Agentes sociales, cultura y tejido productivo en la España actual*. Madrid: Funcas, pp. 130-193.
- ROSE, S. J. (2018). How different studies measure income inequality in the US. Piketty and company are not the only game in town. Urban Institute.
- SIERMINSKA, E. y MEDGYESI, M. (2013). The distribution of wealth between households. European Commission. *Social Situation Monitor. Research note*, 11/2013.
- SMITH, MATTHEW ET AL. (2019). Capitalists in the Twenty-First century. *NBER Working Paper*, 25442. Presentado, revisado y vuelto a presentar: en *Quarterly Journal of Economics*.
- SOEP GROUP. (2015). SOEP 2013 – SOEPmonitor Individuals 1984-2013 (SOEP v30). *SOEP Survey Papers*, 284: Series E.
- STATISTICS DENMARK. *Inequality indicators on equivalised disposable income by indicator, time and municipality*. Disponible en: <http://m.statbank.dk/TableInfo/IFOR41>.
- STATISTICS FINLAND. *Gini coefficients and other income inequality measures by Year, Income concept and Data*.
- STATISTICS SWEDEN. *Income inequality indicators*. Disponible en: 0a-indikatorer-inkomstfordelning-1975-2017-en.xlsx.
- SUÁREZ ÁLVAREZ, A. y LÓPEZ MENÉNDEZ, A. J. (2018). Assessing changes over time in inequality of opportunity: the case of Spain. *Social Indicators Research*, 139 (3), pp. 989-1.014.
- SUTCH, R. (2017). The one percent across two centuries: a replication of Thomas Piketty's data on the concentration of wealth in the United States. *Social Science History*, 41, pp. 587-613.

TORREGROSA-HETLAND, S. (2016). Sticky income inequality in the Spanish transition (1973-1990). *Revista de Historia Económica*, 34 (1), pp. 39-80.

VILLAR, A. (2015). Crisis, households' expenditure and family structure: The Palma ratio of the Spanish economy (2007-2014). BBVA Research. *Working Paper*, 15/22.

WSI. (2019). *WSI Verteilungsbericht 2019*. Disponible en: https://www.boeckler.de/pdf/p_wsi_report_53_2019.pdf

WORLD INEQUALITY DATABASE. Disponible en: <https://wid.world>

ANEXO

RUPTURAS DE SERIES EN LOS DATOS DE *EU-SILC*

Cuadro A.1

RUPTURAS DE SERIES EN LOS DATOS DE *EU-SILC*

	Ale.	Aus.	Bél.	Din.	Esp.	Fin.	Fra.	Gre.	Irl.	Ita.	Lux.	P.B.	Por.	R.U.	Sue.
1994															
1995															
1996															
1997															
1998															
1999														x	
2000						x	x								
2001					x										x
2002		x	x	x				x	x		x				
2003					x	x	x			x			x		x
2004	x											x		x	
2005															
2006															
2007		x			x		x								x
2008															
2009				x											
2010				x											
2011														x	
2012															
2013															
2014															
2015											x	x			
2016														x	
2017															

Fuente: Elaboración propia con datos de *EU-SILC*.





LA PERCEPCIÓN DE LAS DESIGUALDADES ECONÓMICAS EN ESPAÑA: ANÁLISIS DE UNA ENCUESTA DE OPINIÓN

VÍCTOR PÉREZ-DÍAZ y JUAN CARLOS RODRÍGUEZ

■ INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es ofrecer una panorámica bastante completa sobre el entendimiento que tienen los españoles de las desigualdades económicas en España, atendiendo a cómo las perciben, a lo que saben de ellas, a cuánto preferirían reducirlas, a las políticas públicas que podrían ser útiles al respecto y a su financiación, así como al lugar que ocupa la reducción de las desigualdades económicas en la jerarquía de objetivos colectivos de los españoles. Para ello utiliza una base empírica principal, la encuesta ASP 19.062, sobre la percepción de las desigualdades en España, una encuesta *online* sobre una muestra de 1.090 individuos representativa de la población de 18 a 75 años residente en España cuyo trabajo de campo tuvo lugar entre el 19 y 30 de septiembre de 2019, y que fue patrocinada por la Fundación de las Cajas de Ahorros²⁸. La encuesta se enmarca en un proyecto de investigación sobre la realidad y la percepción de la desigualdad en España, del que es resultado también la primera parte de este libro; el cual apunta, asimismo, a una reflexión ulterior sobre otros elementos del contexto significativo de esa percepción a los que haremos aquí una breve referencia.

Este trabajo se centra en los resultados de la encuesta, y, para entenderlos mejor, los analizamos del siguiente modo.

En primer lugar, no nos ocupamos de las diferencias de opinión existentes en los encuestados, sino que mostramos las líneas predominantes de la opinión pública de los españoles sobre esta temática. Las vemos como algo equivalente a una suerte de preferencias agregadas, que pueden tener, o no, su correlato en los diseños institucionales y las políticas públicas atinentes a la problemática de la desigualdad.

En segundo lugar, en la medida en que los indicadores lo permiten, intentamos determinar si esas “preferencias agregadas” son recientes o, más bien, se corresponden con predisposiciones básicas que se mantienen más allá de las coyunturas. De ahí nuestro esfuerzo por mostrar la evolución de algunas de las opiniones en los últimos lustros o décadas. Para ello, en algunas ocasiones, elaboramos índices sintéticos que simplifiquen el análisis diacrónico, y el comparativo.

En tercer lugar, también en la medida de lo posible, situamos el caso español en el marco de las opiniones medias en los países de Europa Occidental con datos.

²⁸ Véase la ficha técnica al final de este trabajo.

Preferimos limitar la comparación a un grupo de países con cierta homogeneidad cultural, institucional y de vida económica a largo plazo, que, a pesar de ello, albergue la suficiente diversidad interna como para que esta pueda ser informativa. No aspiramos a formular averiguaciones de carácter general para el conjunto de Europa o del mundo desarrollado, como ocurre frecuentemente en los estudios comparativos, incluyendo la bibliografía sobre percepción de las desigualdades, sino situar el caso español en su contexto y plantear sugerencias sobre las razones de que varíen las opiniones y los comportamientos agregados sobre la desigualdad económica.

En cuarto lugar, procuramos contrastar las opiniones de los españoles, y las de los europeos, con la realidad a la que se refieren. No se trata solo de mostrar aciertos o errores de apreciación, por ejemplo, de los niveles de desigualdad, sino también de mostrar si las aparentes preferencias agregadas que se obtienen de las encuestas tienen o no correlatos en la realidad, por ejemplo, de las políticas públicas. Lo cual, a su vez, ofrece pistas acerca de cómo funciona el debate público al respecto.

El contraste con la realidad se lleva a cabo, por una parte, entre datos españoles de opinión y medidas objetivas de desigualdad, gasto social o esfuerzo impositivo, por ejemplo. Para ello es muy relevante, de nuevo, la evolución temporal de estas últimas. Y, por otra parte, se lleva a cabo entre los datos de opinión media en cada país europeo-occidental y sus datos de desigualdad (o de otro tipo). En este caso, trabajamos con medias de varios lustros, lo cual reduce el ruido de posibles variaciones coyunturales, aunque también prescinde de cambios recientes que puedan tener algún calado. De todos modos, este trabajo no se ocupa de esos cambios, sino, más bien, de contrastar los distintos enfoques efectivos acerca de la desigualdad económica que sabemos que se aplican dentro de Europa Occidental.

Por último, situamos algunos de los hallazgos de la investigación en el marco de la bibliografía sobre la temática de las percepciones de la desigualdad. No es el objetivo central del trabajo, pero sí contribuye a entender mejor los resultados obtenidos.

Así pues, la estructura del trabajo, centrado en los resultados de la encuesta, es la siguiente. En primer lugar, se ocupa de las percepciones de la desigualdad económica, medidas desde varios puntos de vista, así como de los conocimientos de dicha desigualdad (y de la tasa de pobreza). En segundo lugar, discute las preferencias de redistribución de la renta de los entrevistados, incluyendo una referencia a los países modelo en términos de desigualdad económica. En tercer lugar, trata de cómo ven algunas políticas públicas fundamentales de cara a la reducción de desigualdades, considerando el papel genérico del Estado, el papel de las políticas de gasto social, la financiación de dicho gasto mediante impuestos, y con una mención a políticas ligadas a los mercados de trabajo. En cuarto lugar, plantea entender los resultados de las averiguaciones anteriores, especialmente los relativos a la disposición a pagar más impuestos para sostener un gasto social redistributivo, teniendo en cuenta la posición que ocupa la reducción de desigualdades económi-

cas entre otros fines deseables para la sociedad española y los juicios de los entrevistados acerca de la capacidad y la ejemplaridad de la clase política. Por último, la conclusión recapitula los hallazgos principales de la investigación.

Añadimos, a título de comentario, una reflexión sobre algunos aspectos que pueden merecer una discusión adicional más adelante. Si de lo que se trata con una investigación académica es poner orden en nuestro entendimiento de un fenómeno, ello puede implicar que entre sus objetivos puede estar, y suele estar, también, el de poner orden en el fenómeno mismo. En nuestro tipo de sociedad, este poner orden (en este caso, en el tema de la desigualdad) pasa por la acción de los gobiernos y de los ciudadanos, e incluye en primer término la influencia de unos y otros en el espacio público, en el debate sobre la materia. Y esto requiere, a su vez, tratar de comprender lo que llamaremos el contexto significativo de las posiciones de las diferentes partes del público en ese debate. Con qué temas aparece conectado de una forma u otra.

En este caso, las posiciones del público sobre el tema de la desigualdad de ingresos, y sobre su reducción, aparecen en el contexto de una reflexión colectiva más amplia sobre lo que es posible y lo que es deseable al respecto, y la intuición que tienen las gentes de hacia dónde va el mundo, y ellas con él. Este contexto forma, obviamente, parte central de este trabajo.

Además, hay que tener en cuenta una serie de desigualdades y temáticas cuya conexión con la desigualdad de ingresos puede ser menos inmediata, aunque no siempre sean parte de los *topoi* dominantes en el espacio público (y académico). Nos referimos a las desigualdades de patrimonio o riqueza, y a la influencia en la desigualdad de ingresos de la redistribución estatal, a la que prestaremos bastante atención. También a las perspectivas de largo plazo en el que la gente puede estar planteando esta problemática, un largo plazo en el que los individuos se ven a sí mismos formando parte de una sucesión de generaciones familiares o de una sucesión de generaciones de nacionales de un país que mejoran más o menos su nivel de vida y sus niveles de equidad. Pero también desigualdades políticas, por el mayor o menor acceso al poder político y la mayor o menor influencia sobre este. Y desigualdades sociales, que pueden formularse en términos de recursos sociales (lo que algunos llaman capital social) muy diversos; a los que también hacemos alguna alusión. Estas desigualdades sociales pueden formularse en términos de clases sociales; y así se ha hecho durante mucho tiempo, y se hace con mayor perplejidad en las últimas décadas, por motivos complejos; lo cual plantea problemas en los que apenas hemos entrado aquí. Asimismo, desigualdades culturales, que pueden plantearse en términos de niveles educativos o escolares, pero que también pueden entenderse en términos que van más allá de esa problemática; por ejemplo, en términos de visiones del mundo. En el trasfondo, hay incluso una cultura y/o una ideología de la igualdad, que desempeña en el imaginario de la modernidad un papel muy importante, pero también muy controvertido.

Es obvio que no mencionamos esta amplia temática aquí con el propósito de hacerla objeto de nuestro análisis en este estudio; pero consideramos un deber intelectual señalarla, lo que implica una invitación a desarrollar una conversación académica y política sobre la materia llegado el momento.

Y esto supuesto entramos en materia.

■ 1. PERCEPCIÓN, EVALUACIÓN Y CONOCIMIENTOS

■ 1.1. Percepciones de la desigualdad económica

Las diferencias de ingresos son demasiado grandes

Según los entrevistados, las desigualdades de ingresos en España son muy elevadas: hasta un 83,4% está totalmente (47,6%) o bastante (35,8%) de acuerdo con la idea de que las diferencias de ingresos entre unos españoles y otros son demasiado grandes (cuadro 2.1).

Cuadro 2.1

EVALUACIÓN DEL NIVEL DE LAS DIFERENCIAS DE INGRESOS EN ESPAÑA

¿En qué medida está usted de acuerdo con esta afirmación: "las diferencias de ingresos entre unos españoles y otros son demasiado grandes"? (porcentajes verticales)

Totalmente de acuerdo	47,6
Bastante de acuerdo	35,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	13,2
Bastante en desacuerdo	2,0
Totalmente en desacuerdo	1,3
<i>N</i>	<i>1.090</i>

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

De hecho, entre los europeos occidentales, los españoles se sitúan entre quienes más desigualdad de ingresos perciben en su país. Al menos así lo sugieren los datos de un Eurobarómetro reciente, el 88.4, con trabajo de campo en diciembre de 2017, los cuales se recogen en el cuadro 2.2. En él se incluye un índice de acuerdo con una afirmación muy similar a la utilizada en nuestra encuesta. Se construye del siguiente modo. El porcentaje de quienes están totalmente de acuerdo se multiplica por 100; el de quienes están de acuerdo, por 75; el de quienes no acaban de decidirse (ni de acuerdo ni en desacuerdo), por 50; el de quienes están en desacuerdo, por 25; y el de quienes están totalmente en desacuerdo, se multiplica por 0. Se

suman esos productos y se divide por el número de quienes responden la pregunta. Así, el índice se movería entre el 0 (totalmente en desacuerdo) y el 100 (totalmente de acuerdo). Índices similares se calculan para otras informaciones recogidas en este trabajo, por lo que se no volverá a insistir en cómo se elaboran.

Como puede observarse, en los 17 países de la Unión Europea (UE) incluidos en el cuadro, el nivel de acuerdo es superior al 60, y la mayoría (11 países) cuenta con índices superiores a 75, es decir superiores a la opinión "de acuerdo". El máximo lo obtiene Alemania, con un 87,6, seguida muy de cerca por España (83,4), Portugal (83,2), Italia (81,7) y Francia (81,5). La menor preocupación por la desigualdad de ingresos, así medida, se da en lugares como los Países Bajos (62,9), Dinamarca (66,7) y Malta (71,0), y cerca de ellos se sitúan el Reino Unido y un par de países nórdicos.

Cuadro 2.2

**PAÍSES DE LA UE (2017). GRADO DE ACUERDO CON LA AFIRMACIÓN:
"ACTUALMENTE, EN [PAÍS] LAS DIFERENCIAS DE INGRESOS ENTRE
LAS PERSONAS SON DEMASIADO GRANDES"
(PORCENTAJES HORIZONTALES) (*)**

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Índice (**)
Alemania	60,1	31,5	3,9	2,8	0,3	87,6
España	47,6	43,1	3,5	3,3	1,4	83,4
Portugal	37,1	58,8	3,7	0,3	0,0	83,2
Italia	41,1	47,0	8,4	1,8	0,8	81,7
Francia	46,9	37,0	7,3	6,4	0,5	81,5
Luxemburgo	42,7	40,8	6,2	5,2	1,2	80,9
Austria	42,2	42,2	9,5	5,4	0,6	80,0
Chipre	42,6	38,4	9,4	6,8	0,6	79,6
Grecia	33,9	45,9	13,9	5,9	0,3	76,8
Bélgica	30,4	51,0	10,9	6,7	0,5	76,2
Irlanda	29,0	49,8	8,9	7,7	0,8	75,6
Finlandia	29,7	42,3	16,3	9,4	1,2	72,8
Suecia	34,8	34,4	16,1	9,9	3,9	71,8
Reino Unido	21,7	51,2	13,1	10,2	0,7	71,4
Malta	19,1	54,4	10,7	10,5	1,0	71,0
Dinamarca	25,4	37,7	16,7	16,1	3,2	66,7
Países Bajos	17,7	40,9	16,3	21,4	2,0	62,9

Notas: (*) No se incluyen los porcentajes de los "Ns/Nc".

(**) Véase cómo se calcula el índice en el texto.

Fuente: Elaboración propia con datos del Eurobarómetro 88.4.

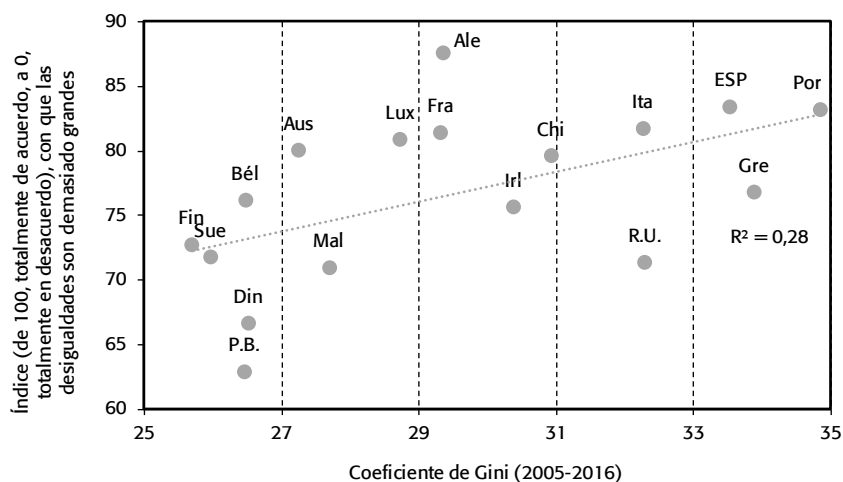
¿Tiene alguna lógica esa clasificación? Obviamente, en esa percepción pueden influir diversos factores, pero da la impresión de que las opiniones medias tienen algo que ver con los niveles reales, o, más bien, medibles, de desigualdad de ingresos. Como contraste de realidad podemos utilizar el coeficiente de Gini de la renta disponible equivalente, uno de los indicadores habituales de desigualdad económica, y que adopta, en el caso que nos ocupa, valores en el rango de 0 (todos los individuos tienen la misma renta) al 100 (toda la renta pertenece a un individuo).

Si contrastamos dichas opiniones con la media del coeficiente de Gini calculada para el periodo 2005-2016 con datos de *EU-SILC* (European Union Statistics on Income and Living Conditions), se observa una asociación lineal sustantiva de cierta fuerza, más bien moderada ($R^2 = 0,28$), tal como puede observarse en el gráfico 2.1. En general, a medida que aumenta el coeficiente de Gini aumenta el grado de acuerdo con la afirmación sobre lo excesivo de las diferencias de ingresos. De todas formas, si prescindimos de la recta de regresión, la disposición de los países en el gráfico también podría interpretarse del siguiente modo: en niveles bajos de desigualdad, la preocupación tiende a ser inferior, pero bastante variada; a partir de un coeficiente de Gini cercano a 29, la preocupación es claramente superior, pero apenas cambia a medida que aumenta la desigualdad.

En España, como hemos visto, el índice en cuestión es elevado, como elevado es, en el contexto europeo-occidental, el coeficiente de Gini español. Que la preo-

Gráfico 2.1

PAÍSES EUROPEOS. PERCEPCIÓN DEL NIVEL DE DESIGUALDADES DE INGRESOS (2017) Y COEFICIENTE DE GINI (MEDIA 2005-2016)



Fuentes: Elaboración propia con datos del *Eurobarómetro 88.4* (2017) y de Eurostat (*EU-SILC*).

Cuadro 2.3

ESPAÑA (1993-2019). GRADO DE ACUERDO CON VARIANTES DE LA FRASE: "ACTUALMENTE, EN ESPAÑA LA DIFERENCIA DE INGRESOS ENTRE LAS PERSONAS ES DEMASIADO GRANDE" (POBLACIÓN DE 18 A 75 AÑOS; PORCENTAJES VERTICALES)

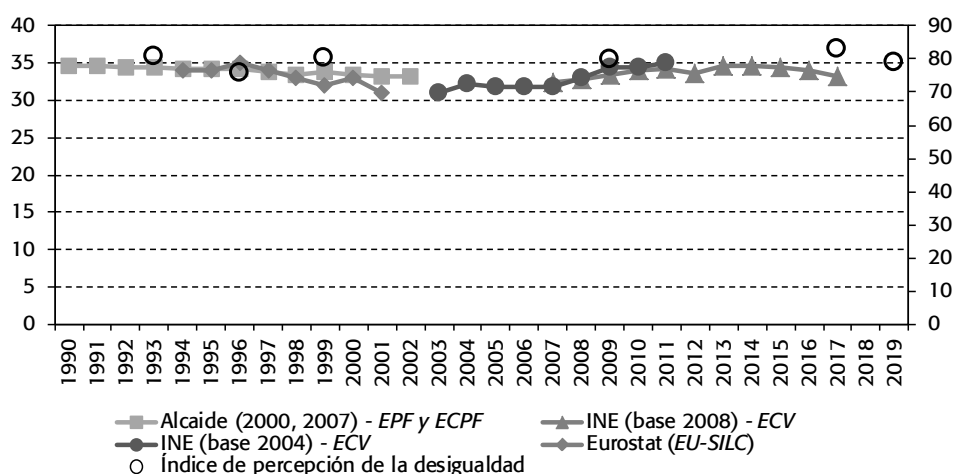
	1993	1996	1999	2009	2017	2019
Totalmente de acuerdo	34,3	23,0	35,2	32,1	47,2	45,8
De acuerdo	53,0	56,1	53,4	57,8	43,1	34,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo		4,8	7,3	4,6	3,8	12,4
En desacuerdo	5,7	7,1	3,0	3,8	3,7	4,4
Totalmente en desacuerdo	0,8	0,5	0,3	0,2	1,5	2,9
Ns/Nc	6,2	8,3	1,0	1,5	0,6	--
Grado de acuerdo (*)	80,5	75,7	80,3	79,9	82,9	79,0
N	2.370	2.372	1.143	1.133	901	1.090

Nota: (*) Véase el cálculo en el texto.

Fuentes: Elaboración propia con datos del CIS (estudios 2046 y 2224), ISSP (estudios de 1999 y 2009), del Eurobarómetro 88.4 y de la encuesta ASP 19.062.

Gráfico 2.2

ESPAÑA (1990-2019). COEFICIENTE DE GINI DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE Y PERCEPCIÓN DE LA DESIGUALDAD



Fuentes: Elaboración propia con datos de Alcaide (2000, 2007), Eurostat (EU-SILC) e INE (ECV), y de las fuentes citadas en el cuadro 2.3.

cupación por la desigualdad, así medida, sea alta no es algo reciente, producto, por ejemplo, de la última crisis económica y del reverdecer del debate sobre la desigualdad en España y en otros países (Rodríguez, 2015). En realidad, se mantiene en niveles similares desde que hay encuestas al respecto, esto es, desde 1993 (véase cuadro 2.3). Entonces se situaba en 80,5. Hoy, en 2019, con los datos de nuestra encuesta, se sitúa en 79.

Como se observa en el gráfico 2.2, la evolución del índice español no acompaña a los vaivenes, menores, del coeficiente de Gini español en los últimos veinticinco años largos, aunque no contamos con un número suficiente de encuestas para afirmarlo con rotundidad.

Percepción de la evolución de la desigualdad de ingresos en el pasado y hacia el futuro

La opinión crítica con las desigualdades de ingresos se refleja también en la evaluación que hacen los entrevistados españoles de la evolución pasada de aquellas y de su hipotética evolución futura. Un 69,7% cree que las diferencias de ingresos son hoy mucho (38,5%) o algo (31,2%) mayores que hace veinte años (solo un 9,9% cree que son menores), y un 55,2% cree que aumentarán en los próximos veinte años (solo un 10,6% cree que disminuirán) (cuadro 2.4).

Cuadro 2.4

EVOLUCIÓN DE LAS DIFERENCIAS DE INGRESOS EN EL PASADO Y EN EL FUTURO

¿Cree que las diferencias de ingresos en España son hoy mucho mayores, algo mayores, similares, algo menores o mucho menores que hace veinte años? (porcentajes verticales)

Mucho mayores	38,5
Algo mayores	31,2
Similares	18,5
Algo menores	6,5
Mucho menores	3,4
No sabe	1,9

¿Qué cree que ocurrirá en este sentido en los próximos veinte años, las diferencias de ingresos aumentarán, se mantendrán igual o disminuirán? (porcentajes verticales)

Aumentarán	55,2
Se mantendrán igual	26,3
Disminuirán	10,6
No sabe	7,8
N	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

La visión pesimista del pasado no parece corresponderse con la realidad, en la medida en que esta puede medirse. Como se observa en el gráfico 2.2, el coeficiente de Gini de la renta disponible equivalente ha oscilado en España en torno al nivel del 32/33 en los últimos veinticinco años, y los últimos datos serían, si acaso, solo algo más elevados que los registrados veinte años atrás²⁹. Sin embargo, ese tipo de juicios sí encajaría con una discusión pública que se ha ocupado bastante más de esta temática en los últimos años y con perspectivas un tanto alarmistas sobre la cuestión.

Distancia entre clases sociales

El extendido juicio crítico sobre la desigualdad de ingresos se confirma, asimismo, cuando los entrevistados estiman la distancia social entre las clases altas (alta y media-alta) y bajas (baja y media-baja). Recordemos, primero, cómo se ven a sí mismos en esos términos en la encuesta. Casi ninguno (un 0,2%) se ubica en la clase alta, y muy pocos (9%) lo hacen en la clase media-alta. La mayoría (53%) se sitúa en la clase media y más de un tercio (34,9%) en la clase media-baja, restando un 2,9% que se reconoce como de clase baja.

Con respecto a la distancia entre las clases altas y las bajas, una amplísima mayoría, del 88%, cree que es muy grande (46%) o grande (42%), y casi nadie (un 1,5%) cree que es pequeña o muy pequeña (cuadro 2.5).

Cuadro 2.5

DISTANCIA SOCIAL ENTRE LAS CLASES ALTAS Y BAJAS

¿Diría que la distancia social entre las clases altas (alta y media-alta) y las clases bajas (baja y media-baja) es muy grande, grande, mediana, pequeña, muy pequeña? (porcentajes verticales)

Muy grande	46,0
Grande	42,0
Mediana	10,4
Pequeña	1,5
Muy pequeña	0,0
N	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Igualdad de oportunidades

De igual modo, observamos un juicio muy crítico en la opinión media si se trata de evaluar la igualdad de oportunidades en España. Son muchos, un 66,3%, los que están totalmente (20,3%) o bastante (45,8%) en desacuerdo con la afirmación de que hay igualdad de oportunidades para progresar en la vida en España, y muy pocos, un 15,1%, los que están de acuerdo (cuadro 2.6).

²⁹ Véanse también, sobre esa evolución, Carabaña (2016) y Salido y Carabaña (2019).

Cuadro 2.6

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN ESPAÑA

¿En qué medida está de acuerdo con la siguiente afirmación: "en España hay igualdad de oportunidades para progresar en la vida"? (porcentajes verticales)

Totalmente de acuerdo	2,7
Bastante de acuerdo	12,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	18,8
Bastante en desacuerdo	45,8
Totalmente en desacuerdo	20,3
N	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Sin embargo, si se plantea esta última cuestión en términos más personales, como hizo el *Eurobarómetro 88.4*, la evaluación negativa cae mucho: solo un 31,6% de los entrevistados españoles estaría en desacuerdo con la afirmación "tengo igualdad de oportunidades en España para progresar en la vida, como el resto de las personas"; un 53% estaría de acuerdo (cuadro 2.7).

Cuadro 2.7

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN ESPAÑA (2017), OTRA PERSPECTIVA

¿Por favor, dígame en qué medida está personalmente de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación: "actualmente, tengo igualdad de oportunidades en España para progresar en la vida, como el resto de las personas" (*) (porcentajes verticales)

Totalmente de acuerdo	12,9
De acuerdo	40,1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	14,8
En desacuerdo	25,1
Totalmente en desacuerdo	6,5
No sabe	0,6
N	901

Nota: (*) Población de 18 a 75 años.

Fuente: *Eurobarómetro 88.4*.

Con todo, con esta segunda medida de la percepción de la igualdad de oportunidades, los datos de España vuelven a ocupar lugares destacados en términos negativos. Su índice de acuerdo con la afirmación "tengo igualdad de oportunidades..." es de 57, el quinto más bajo, cercano a los de Italia (55,7) y Portugal (51,5), pero más alto que los de Chipre (43,4) y, especialmente, Grecia (34,3) (cuadro 2.8).

Todos estos países están lejos de las puntuaciones de los tres países nórdicos con datos (Dinamarca, 78; Suecia, 77,2; y Finlandia, 74,5), y de Irlanda (73,6).

Cuadro 2.8

PERCEPCIÓN DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN PAÍSES EUROPEOS

En qué medida está personalmente de acuerdo o en desacuerdo con la afirmación: "actualmente, tengo igualdad de oportunidades en [país] para progresar en la vida, como el resto de las personas". (población de 18 a 75 años; porcentajes verticales) (*)

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Índice (**)
Grecia	1,5	16,8	21,7	37,4	22,5	34,3
Chipre	6,6	25,6	16,6	36,4	14,3	43,4
Portugal	4,7	37,6	20,5	31,8	4,7	51,5
Italia	9,0	38,2	25,5	20,3	6,6	55,7
España	12,9	40,1	14,7	25,1	6,5	57,0
Francia	19,1	41,2	13,6	17,9	5,4	63,0
Bélgica	12,4	56,5	14,2	13,5	3,2	65,4
R. Unido	16,1	52,9	13,6	14,6	2,0	66,7
P. Bajos	19,6	50,6	9,7	16,8	2,6	67,1
Alemania	25,6	45,1	11,6	14,1	2,9	69,2
Malta	13,2	61,2	9,5	9,7	1,3	69,8
Luxemburgo	26,4	47,0	6,6	13,6	4,1	69,9
Austria	28,7	41,2	14,2	11,1	3,2	70,6
Irlanda	26,9	53,2	8,4	9,2	1,9	73,6
Finlandia	29,4	50,8	9,2	7,7	2,2	74,5
Suecia	43,5	36,6	8,3	7,6	3,8	77,2
Dinamarca	41,7	39,5	9,6	7,4	1,8	78,0

Notas: (*) No se incluyen los porcentajes de los "Ns/Nc".

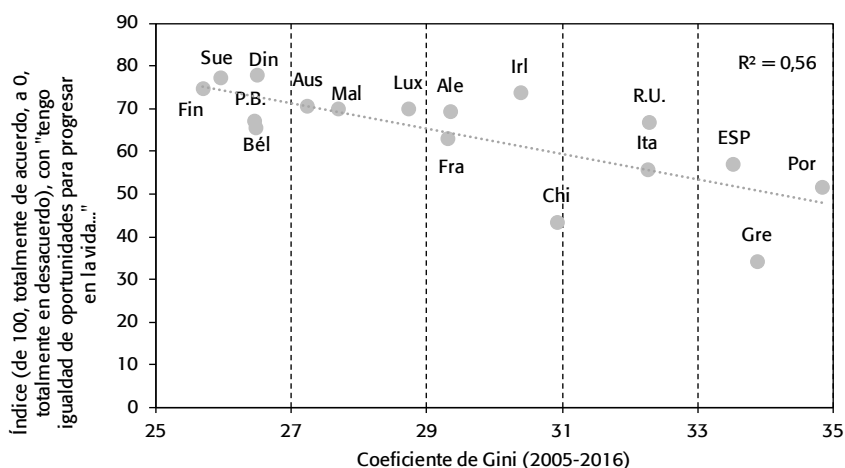
(**) Véase cómo se calcula el índice en el texto.

Fuente: Eurobarómetro 88.4.

La ordenación de países que se observa en el cuadro 2.8 sugiere que la percepción media de la igualdad de oportunidades puede tener un correlato real en los niveles de desigualdad de cada país. De hecho, es así, como se observa en el gráfico 2.3. En este se contrasta el coeficiente de Gini medio del periodo 2005-2016 con el índice de percepción de la igualdad de oportunidades. La asociación entre ambos indicadores se ve bien resumida por la recta de regresión, que refleja una asociación inversa relativamente fuerte ($R^2 = 0,56$), mayor que la existente entre el coeficiente de Gini y la percepción de la desigualdad de ingresos. El lugar de España estaría muy cercano a la recta de regresión, lo que apunta a que su percepción media está a tono con su nivel de desigualdad económica.

Gráfico 2.3

PAÍSES EUROPEOS. PERCEPCIÓN DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES (2017) Y COEFICIENTE DE GINI (MEDIA 2005-2016)



Fuentes: Elaboración propia con datos del Eurobarómetro 88.4 (2017) y de Eurostat (EU-SILC).

Obviamente, la asociación que muestra el gráfico 2.3 no es prueba alguna de causalidad. En realidad, otras circunstancias podrían estar influyendo en la opinión media sobre la igualdad de oportunidades, como el nivel de renta o mercados de trabajo con distintas tasas de desempleo, y asociarse también con la desigualdad. El nivel de renta (medido, en paridades de poder adquisitivo, de diversas formas: PIB per cápita, renta nacional bruta, media o mediana del ingreso disponible equivalente, siempre con datos de 2016) y la tasa de paro (media del periodo 2005-2017) también se asocian sustantivamente con la percepción de la igualdad de oportunidades, con una fuerza similar a la que muestra la asociación con el coeficiente de Gini: los R^2 respectivos son 0,43, 0,53, 0,48 y 0,52. Sin embargo, aun teniendo en cuenta esto, se sigue observando la asociación entre desigualdad real y percepción media de la igualdad de oportunidades, como vemos a continuación.

Aun con pocos casos (17), pueden estimarse modelos de regresión lineal para explicar el índice de percepción de la igualdad de oportunidades que incluyan el coeficiente de Gini y un indicador de renta per cápita o de desempleo. En los cuatro modelos, el R^2 conjunto es relativamente alto (alrededor de 0,65) y cada variable independiente mantiene una relación sustantiva, aunque no siempre estadísticamente significativa al nivel de 0,05, con el índice de percepción, con aportaciones muy similares a la varianza de este (cuadro 2.9).

Cuadro 2.9

ÍNDICE DE PERCEPCIÓN DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES: MODELOS DE REGRESIÓN (*)

	Coeficiente beta (estandarizado)		R ²
	Gini (2005-2016)	Renta / tasa de paro	
Con PIB per cápita en PPC	-0,57**	0,40*	0,68
Con RNB per cápita en PP	-0,50*	0,45*	0,70
Con ingreso disponible equivalente en PPC, media	-0,52*	0,37	0,64
Con ingreso disponible equivalente en PPC, mediana	-0,48	0,38	0,63
Con tasa de paro (2005-2017)	-0,51	-0,34	0,62

N = 17.

Nota: (*) Los datos de renta per cápita se refieren siempre a 2016.

* Significativo al nivel 0,05; ** significativo al nivel 0,01.

Fuentes: Elaboración propia con datos de *EU-SILC*; Bolt et al. (2018); Eurostat, GNI (*Gross National Income*) per capita in PPS [nama_10_pp]; Eurostat, *Unemployment by sex and age - annual average* [une_rt_a].

La asociación bivariada entre tasa de paro e índice de percepción de la igualdad de oportunidades, por su parte, presenta un R² de 0,49, y en una regresión lineal como la anterior explica junto con el coeficiente de Gini el 62% de la varianza de la percepción de la igualdad de oportunidades, con una aportación algo inferior a la de dicho coeficiente.

Los resultados de los modelos implican que, aun teniendo en cuenta el nivel de renta de cada país, sus niveles de desigualdad tienden a asociarse con la opinión media acerca de la igualdad de oportunidades, de modo que esta tiende a ser mejor cuanto menos desigualdad hay, y viceversa.

Vivencia de la desigualdad

En la encuesta nos hemos ocupado, sobre todo, de los juicios de los entrevistados sobre los niveles de desigualdad existentes en España, y apenas de cómo experimentan en sus vidas dicha desigualdad. Sin embargo, contamos, al menos, con una ilustración, obtenida mediante un planteamiento no muy habitual. Se trataba de comprobar si los encuestados experimentan en sus vidas una de las consecuencias probablemente menos deseables de la desigualdad de posiciones sociales, que tiene que ver con la de ingresos, pero también con las desigualdades derivadas de los lugares que ocupan en las diversas jerarquías sociales. Nos referimos a si la vivencia de esas desigualdades de posición se traduce en un trato más o menos humano, en este caso, en que los subordinados sean tratados por quienes están en una posición de autoridad con respeto y consideración. Hay que recordar al respecto, por ejemplo, que el buen trato era uno de los elementos de la relación laboral que más valoraban los asalariados españoles a comienzos de los años ochenta, tal

como descubrió uno de los autores de este trabajo mediante las encuestas correspondientes (Pérez-Díaz, 1987, pp. 212-213).

En la encuesta no preguntamos por la vivencia individual directa de los entrevistados, pero sí por su experiencia cercana, de modo que, teniéndola en cuenta, tenían que formular su acuerdo con la siguiente frase: “Quienes están en una posición de autoridad suelen tratar a sus subordinados con respeto y consideración”. Las respuestas apuntan a una sensación extendida de que las cosas podrían mejorar en este ámbito, pues son más quienes están en desacuerdo con esa afirmación (42,1%) que quienes están de acuerdo (20,2%), aunque un porcentaje amplio (37,6%) no se inclina por ninguna de las dos opciones (cuadro 2.10).

Cuadro 2.10

VIVENCIA DE LA DESIGUALDAD

Teniendo en cuenta su propia experiencia, ¿en qué medida está de acuerdo con la siguiente afirmación: "quienes están en una posición de autoridad suelen tratar a sus subordinados con respeto y consideración"? (porcentajes verticales)

Totalmente de acuerdo	3,7
Bastante de acuerdo	16,5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	37,6
Bastante en desacuerdo	35,4
Totalmente en desacuerdo	6,7
<i>N</i>	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Si aceptásemos *prima facie* estos resultados, y fueran descriptivos de la realidad, la situación de las relaciones sociales con componentes jerárquicos en España sería manifiestamente mejorable. Quizá se trate de una percepción algo coyuntural, vinculada a la sensación de mayor malestar que dejó en la sociedad española la crisis económica y a la sensación extendida de que no todos la sufrieron por igual. Y puede estar asociada también a la pérdida de confianza en un conjunto de instituciones públicas y privadas correlato de la misma crisis. Pero también podría tratarse de una percepción que ha variado poco en el tiempo, lo que resultaría aún más problemático.

1.2. Conocimientos y desconocimientos

La comparación efectuada más arriba entre la distribución de opiniones sobre la igualdad de oportunidades y la que inquiriere por ella con consideración de cómo le afecta al entrevistado sugiere que la primera está menos basada en la experiencia

propia y más en otro tipo de informaciones, probablemente las transmitidas por los medios de comunicación de masas y los actores que se expresan a través de ellos (partidos políticos, ONG, académicos, etcétera).

En realidad, ni la experiencia propia ni la información de los medios parece resultar en un conocimiento siquiera aproximado de los niveles españoles de desigualdad económica tal como pueden medirse. Obviamente, no cabe esperar un conocimiento experto de los ciudadanos del común, pero la distancia entre los conocimientos medios y las medidas de la realidad representa un trecho considerable.

Los que más ganan y los que menos ganan

Veamos, primero, cómo cuantifican los entrevistados las ganancias relativas de quienes se sitúan en lo más alto (el 20% superior, los que más ganan) y en lo más bajo (el 20% inferior, los que menos ganan) de la pirámide de ingresos española. Para ello hemos utilizado una variante de una pregunta incluida en el

Cuadro 2.11

LOS INGRESOS DEL 20% SUPERIOR Y DEL 20% INFERIOR

Fíjese en este pastel. Como ve, está dividido en 10 trozos iguales. Imagínese que representa el total de los ingresos de todos los españoles. pensando en el 20% de la población con más (menos) ingresos, ¿qué parte del pastel cree que se lleva este 20% que más (menos) gana? ¿y cuántos trozos de pastel debería llevarse ese 20% de la población que más (menos) gana? (porcentajes verticales)

	Recibe		Debería recibir	
	20% inferior	20% superior	20% inferior	20% superior
Menos de un trozo	35,1	1,8	5,3	8,1
1	19,4	4,0	12,7	11,2
2 (una parte proporcional del pastel)	14,0	10,7	43,7	40,6
3	6,2	6,5	7,5	13,6
4	4,7	10,8	6,3	14,0
5	4,3	11,0	5,9	3,7
6	4,6	12,3	4,0	0,6
7	1,2	13,5	2,7	0,7
8	3,9	18,1	3,5	0,4
9	1,3	5,1	0,8	0,5
10 (todo el pastel)	0,7	1,6	1,7	1,0
No sé	4,8	4,7	5,8	5,7
N	1.090	1.090	1.090	1.090
Total contestan	1.038	1.038	1.027	1.028
Media (*)	2,19	5,44	2,92	2,52

Nota: (*) Para calcular la media, hemos asignado a "menos de un trozo" el valor 0,5.

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Eurobarómetro 88.4, de diciembre de 2017. En ella, se muestra al entrevistado un pastel en la forma de un círculo dividido en diez sectores de igual superficie, se le indica que representa el total de ingresos de todos los españoles y se le pregunta por cuántos trozos se lleva el 20% que más (menos) gana, con un rango de opciones que va desde “menos de un trozo” a “10 trozos (todo el pastel)”, pasando por “2 trozos (una parte proporcional del pastel)”. Con el dibujo se facilita una alta tasa de respuesta, que, en ausencia de una referencia gráfica, sería bastante más baja. La estimación del entrevistado se ve facilitada, a su vez, por esa indicación de que dos trozos equivalen a la misma proporción que representa el 20% superior (inferior) en la población. La distribución de las respuestas se recoge en el cuadro 2.11.

¿Tiene esa distribución de respuestas algo que ver con la realidad? No mucho. La proporción media estimada para el 20% que más gana es de 5,44 trozos (de un máximo de 10), es decir, un 54,4% de los ingresos (cuadro 2.12). Sin embargo, según *EU-SILC*, le corresponde el 40,4% de la renta disponible equivalente (media del periodo 2013-2017). Es decir, la opinión media de los entrevistados sobreestima la proporción de ingresos que corresponde al 20% de españoles que más gana. El error medio también es muy grande al estimar los ingresos del 20% que menos gana: por término medio se cree que ganan el 21,9%, pero reciben el 6,1%. Es decir, la opinión media también sobreestima la proporción de ingresos correspondiente al 20% que menos gana, de manera aún más obvia que en el caso anterior.

Los errores son aún más claros si sumamos los porcentajes estimados para el 20% superior y el inferior. Esa suma, que ascendería a un 76,3% de los ingresos, implicaría que la población restante, un 60% del total (el 100% menos el 20% que más gana y el 20% que menos gana), solo recibiría el 23,7% de la renta. Lo cual es absurdo, pues supondría que sus ingresos per cápita serían más bajos que los del 20% inferior³⁰, que se define, precisamente, por contar con los ingresos más bajos.

Cuadro 2.12

LA RENTA DEL 20% SUPERIOR Y DEL 20% INFERIOR: PERCEPCIÓN, REALIDAD Y DESEO (PORCENTAJES)

	20% superior	20% inferior
Lo que reciben (estimación media, como proporción del pastel, en porcentaje) (2019)	54,0	21,9
Porcentaje de la renta disponible equivalente (2013-2017)	40,4	6,1
Lo que deberían recibir (estimación media, como proporción del pastel, en porcentaje) (2019)	25,2	29,2

Fuentes: Encuesta ASP 19.062 y Eurostat, *EU-SILC*.

³⁰ Supongamos que la población la forman 100 individuos y que su renta total es de 100 euros. Según las estimaciones medias que comentamos, el 20% inferior, esto es, 20 individuos, reciben el 21,9% de los ingresos totales, es decir, 21,9 euros. Así, su renta per cápita sería de 1,095 euros (21,9/20). A los 60 individuos intermedios les quedarían 23,7 euros, es decir, 0,395 euros per cápita.

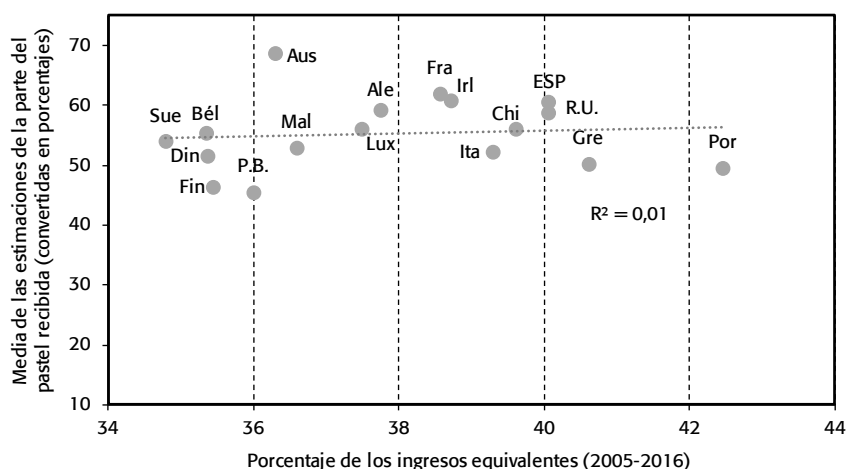
En realidad, los españoles no están solos en este tipo de errores. Con datos del *Eurobarómetro 88.4*, podemos calcular las estimaciones medias para los ingresos del 20% superior e inferior en los países europeos que consideramos en este estudio, y podemos contrastarlos con los datos que se obtienen de *EU-SILC*. Para ello, hemos calculado los porcentajes medios de los ingresos disponibles equivalentes con los que cuentan ambos segmentos de población en cada país y los hemos puesto en relación con las estimaciones medias que se obtienen en dicha encuesta.

Los resultados de dicho contraste para el 20% que más gana se recogen en el gráfico 2.4. Como puede observarse, en este caso las “multitudes” no parecen demasiado sabias. El porcentaje medio que se obtiene en los 17 países considerados no varía tanto, situándose en el entorno del 50 y el 60%, con alguna excepción (Austria). Sin embargo, el porcentaje “real” que se obtiene de *EU-SILC* se mueve entre el 34,8% de Suecia y el 42,5% de Portugal (media del periodo 2005-2016). Es decir, en todos los países se sobreestima muy claramente, por término medio, la cantidad de ingresos de la que disponen quienes más ganan. Además, esa sobreestimación no tiene nada que ver con el nivel real de dichos ingresos, como revela una recta de regresión casi paralela al eje horizontal.

Los errores medios también son notables cuando se trata de estimar los ingresos del 20% que menos gana, pero en esta ocasión las estimaciones mantienen

Gráfico 2.4

PAÍSES EUROPEOS. ESTIMACIÓN MEDIA DE LA PARTE DEL PASTEL QUE RECIBE EL 20% QUE MÁS GANA (2017) Y PROPORCIÓN DE LOS INGRESOS EQUIVALENTES QUE REPRESENTA DICHO QUINTIL (2004-2016)

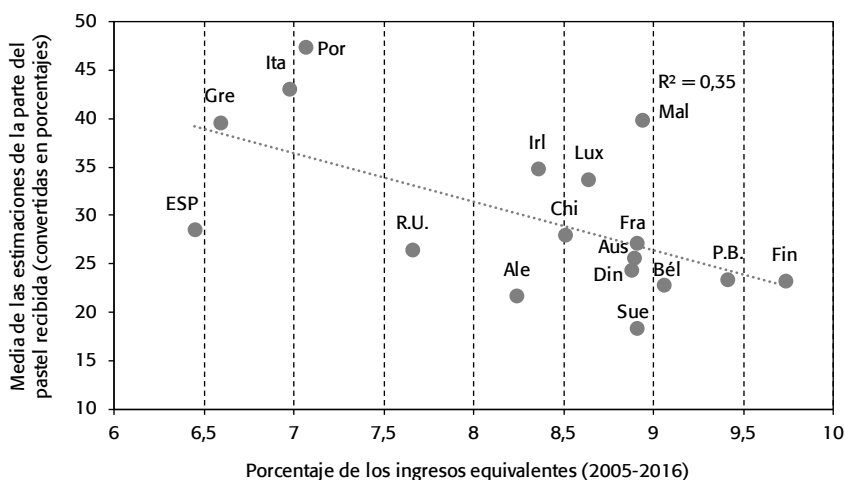


Fuentes: Elaboración propia con datos del *Eurobarómetro 88.4* (2017) y de Eurostat (*EU-SILC*).

alguna asociación, extraña, con los datos reales, tal como se comprueba en el gráfico 2.5. Lo que más llama la atención es que, de nuevo, se sobreestiman los ingresos del segmento de población por el que se pregunta. En los países considerados se mueven en la realidad de *EU-SILC* entre el 6,5% de España y el 9,7% de Finlandia. Sin embargo, casi todas las estimaciones medias superan el 20% y algunas, incluso, se acercan al 50%.

Gráfico 2.5

PAÍSES EUROPEOS. ESTIMACIÓN MEDIA DE LA PARTE DEL PASTEL QUE RECIBE EL 20% QUE MENOS GANA (2017) Y PROPORCIÓN DE LOS INGRESOS EQUIVALENTES QUE REPRESENTA DICHO QUINTIL (2004-2016)



Fuentes: Elaboración propia con datos del *Eurobarómetro 88.4* (2017) y de Eurostat (*EU-SILC*).

Lo segundo que llama la atención del gráfico 2.5 es que, si hay una asociación entre las dos variables consideradas, es contraintuitiva, pues disminuye el porcentaje medio estimado para los ingresos del 20% inferior a medida que este aumenta en la realidad.

Estimación del nivel de pobreza

La distancia con la realidad también es grande cuando se trata de ofrecer una estimación del nivel de pobreza severa en España, planteado en la encuesta como el “porcentaje de los españoles [...] que carece de recursos económicos suficientes para cubrir sus necesidades básicas”. La media que se obtiene de quienes contestan, en abierto, a la pregunta (un 77,8% del total) es del 31,6% (cuadro 2.13).

Cuadro 2.13

UNA ESTIMACIÓN DEL NIVEL DE POBREZA SEVERA EN ESPAÑA

Aproximadamente, ¿qué porcentaje de los españoles diría que carece de recursos económicos suficientes para cubrir sus necesidades básicas? (respuesta espontánea; porcentajes verticales)

Hasta el 10%	10,7
Del 11 al 20%	19,8
Del 21 al 30%	17,6
Del 31 al 40%	12,5
Del 41 al 50%	4,2
Más del 50%	12,0
No sé	23,2
Media	31,6
N	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Dicho porcentaje resulta muy elevado si lo comparamos con una medida habitual de la pobreza severa, esto es, la carencia material severa, que ronda el 6% de la población en el último lustro con datos (INE, *Encuesta de condiciones de vida*). Y lo sigue siendo si lo comparamos con la medida más habitual del riesgo de pobreza (no de pobreza severa), el porcentaje de la población con ingresos por debajo del 60% de la mediana de ingresos, que promedia casi un 22% en el último lustro con datos (INE, *Encuesta de condiciones de vida*).

Percepciones, conocimientos y realidad de la desigualdad económica

Recapitulando los hallazgos obtenidos en esta sección, da la impresión de que la percepción, medida siempre cualitativamente, del nivel de desigualdades en cada país no tiene mucho que ver con la realidad si se trata de lo que ha ocurrido en el pasado. Y tampoco tienen mucho que ver con la realidad las estimaciones de cuánto ganan el 20% superior y el 20% inferior de la pirámide de ingresos. Ambos resultados encajan bien con los hallazgos habituales en la bibliografía empírica sobre percepciones de la desigualdad, que muestran una desconexión bastante clara entre los niveles de desigualdad medidos a escala de país y las percepciones medias medidas del mismo modo (Niehues, 2014; Gimpelson y Treisman, 2017; Fatke, 2018).

Sin embargo, en nuestro análisis sí se observa una asociación sustantiva entre el coeficiente de Gini y la percepción de la desigualdad de ingresos, también medida cualitativamente (“son demasiado grandes...”). Y, sobre todo, se observa una clara asociación sustantiva entre ese indicador objetivo de desigualdad y la percepción de la igualdad de oportunidades, aun teniendo en cuenta otros factores que pudieran estar influyendo a la vez. Todo lo cual encajaría peor con esa bibliografía empírica.

Una posible explicación de la diferencia es que las preguntas habitualmente utilizadas son de índole muy cuantitativa y matemática, aunque no siempre lo parezcan. Los entrevistados tienen que elegir la pirámide de distribución de ingresos que mejor representa la realidad en su país de un conjunto de varias pirámides. O tienen que estimar qué porcentaje de los ingresos le corresponde a, por ejemplo, el 20% que más gana, diciendo cuántas porciones se llevan del pastel que representa los ingresos totales. O tienen que decir cuánto gana un médico, o el dependiente de una tienda. Es decir, quienes señalan los errores de percepción o conocimiento están (estamos) pidiéndoles, de hecho, a los encuestados que tengan una idea precisa de la distribución de ingresos en su país, un conocimiento que solo tienen los que se dedican a estudiarla. O se espera de ellos que conozcan los salarios de determinadas ocupaciones, algo que tampoco es un saber común.

Las formulaciones cualitativas no solo son más sencillas de aprehender, sino que permiten reflejar mejor sensaciones y vivencias de las diferencias sociales (directas, de cerca; o indirectas, de lejos, a través de los medios de comunicación). Esas sensaciones y vivencias, por cómo se forman, y a pesar del posible efecto distorsionante de los medios de comunicación, seguramente tienen una base más real que cuantificaciones más alejadas de la cotidianeidad. Esas percepciones imprecisas, de índole cualitativa, son probablemente más relevantes en términos políticos que el conocimiento preciso de cuánto gana el 20% que más gana. Además, en conjunción con determinadas actitudes, pueden llevar a los ciudadanos a atender más unos mensajes políticos que otros, a enmarcarlos de una manera u otra, a ser más o menos susceptibles a una persuasión en pro de la redistribución de ingresos o a demandar esta³¹. En realidad, como sabemos gracias a las investigaciones sobre opinión pública y comportamiento político, los conocimientos sobre la vida política o sobre la vida social no suelen tener relevancia en la conducta política de los ciudadanos por sí mismos, sino, si acaso, en conjunción con determinadas actitudes y motivaciones (Visser, Holbrook y Krasnick, 2008).

Otra explicación posible es que la bibliografía empírica sobre percepciones y realidad de la desigualdad económica habitualmente trabaja con conjuntos amplios de países para conseguir más potencia estadística, a costa de aumentar enormemente la heterogeneidad cultural, política, económica, de nivel educativo, de discusión pública, etc., entre las muestras nacionales. De este modo, puede ocurrir que la percepción y la realidad de la desigualdad se asocien solo en determinadas condiciones o en determinados tipos de países, pero no en otros, porque en los segundos, por ejemplo, sea insuficiente el nivel educativo medio o porque la esfera pública esté menos desarrollada, o porque la trayectoria económica o política influya de modo distinto en lo que tienen en cuenta los entrevistados a la hora de configurar sus percepciones de la desigualdad. Gimpelson y Treisman (2018), por ejemplo, trabajan con una muestra de 41 países, tan diversos entre sí como China

³¹ Véase Taber (2011) en esa línea, aunque no trata específicamente de la percepción de las desigualdades.

e Israel, o Rusia y Australia. La asociación que observan entre su medida de la percepción media de la desigualdad (un índice de Gini construido a partir de la elección que hacen los encuestados de un tipo de pirámide que representaría la distribución de ingresos en su sociedad) y el índice de Gini real tiene una fuerza minúscula ($R^2 = 0,14$). Sin embargo, si acotamos su muestra a países europeos (y utilizamos el coeficiente de Gini que hemos elaborado para nuestra investigación), la fuerza de la asociación es más clara ($R^2 = 0,33$). Y si limitamos a países de Europa Occidental, como hacemos en esta investigación, la asociación adquiere una fuerza considerable ($R^2 = 0,66$).

Lo interesante, en cualquier caso, es que las diferencias de desigualdad entre países sí tienen un correlato en las diferencias en la percepción media sobre la desigualdad. Esto implica que, aun cuando pueda variar bastante entre unos encuestados y otros del mismo país, los juicios al respecto no están tan desconectados de la realidad.

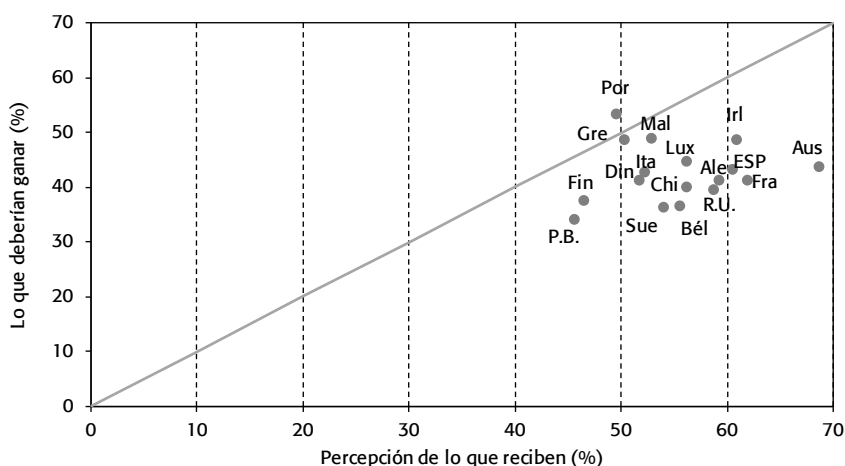
2. PREFERENCIAS DE REDISTRIBUCIÓN

Lo que deberían ganar los extremos de la distribución de ingresos

Que tantos entrevistados consideren excesiva la desigualdad de ingresos en España es coherente con que, puestos a asignar una porción ideal de renta al 20%

Gráfico 2.6

PAÍSES EUROPEOS (2017). ESTIMACIÓN MEDIA DE LA PARTE DEL PASTEL QUE RECIBE EL 20% QUE MÁS GANA Y DE LO QUE DEBERÍAN GANAR



Fuente: Elaboración propia con datos del Eurobarómetro 88.4 (2017).

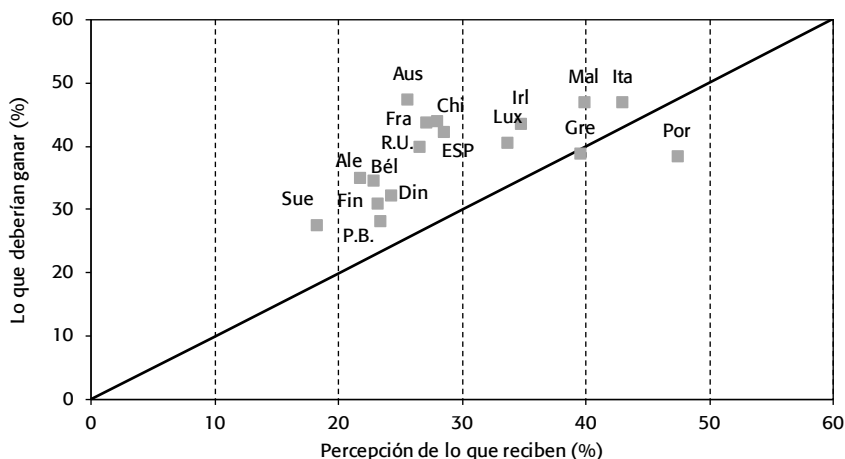
que más gana y al 20% que menos gana, la asignación media de ambos sea muy similar, equivalente a un 25,2 y un 29,2% de los ingresos, respectivamente (cuadro 2.7). Es decir, por término medio, habría que reducir la parte correspondiente al 20% superior en unos 20 puntos porcentuales y aumentar la del 20% inferior en unos 7 puntos porcentuales. En este caso, el 60% intermedio no quedaría tan mal servido, pues, por defecto, recibiría cerca de un 45%, si bien todavía se quedaría a 10 puntos de lo que recibe en realidad.

A escala de los países europeo-occidentales considerados ocurre algo parecido. En el gráfico 2.6 se recoge el porcentaje medio de ingresos que se cree que recibe el 20% que más gana y se contrasta con la media del porcentaje que debería ganar. La línea recta destacada en el gráfico representa la opción de que gane lo que efectivamente están ganando. Como puede observarse, casi todos los puntos se sitúan por debajo de esa línea, lo que significa que en casi todos los países se prefiere, por término medio, que el 20% superior reciba una parte del pastel inferior a la que se cree que recibe. Lo llamativo, de nuevo, es que apenas hay variación en la porción media preferida, pues la gran mayoría de los países se mueve entre el 40 y el 50%. Recordemos que los porcentajes “reales” estimados por *EU-SILC* se mueven entre el 35 y el 42%.

Por el contrario, cuando se plantea la cuestión de la porción del pastel deseada para el 20% que menos gana, casi todos los países prefieren, por término medio, que obtenga más de lo que se cree que recibe (gráfico 2.7).

Gráfico 2.7

PAÍSES EUROPEOS (2017). ESTIMACIÓN MEDIA DE LA PARTE DEL PASTEL QUE RECIBE EL 20% QUE MENOS GANA Y DE LO QUE DEBERÍAN GANAR

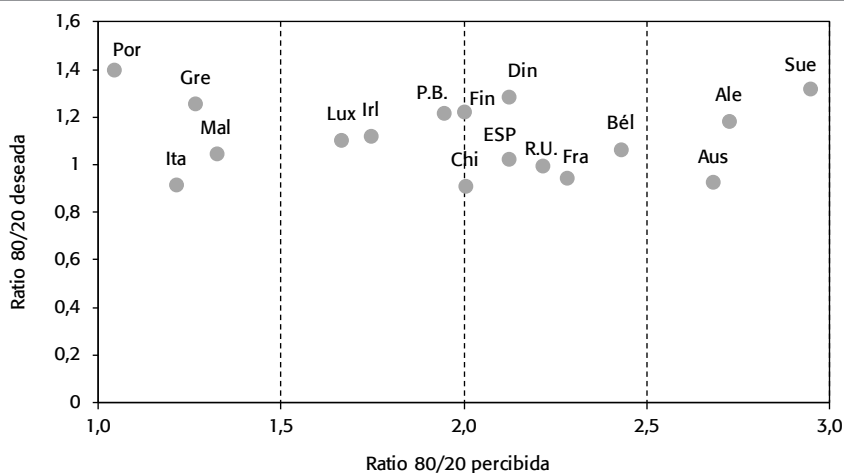


Fuente: Elaboración propia con datos del Eurobarómetro 88.4 (2017).

En las estadísticas oficiales sobre desigualdad se utilizan otros indicadores además del coeficiente de Gini. Uno de ellos, como hemos visto en la primera parte del libro, es la ratio 80/20, es decir, el cociente entre la proporción de ingresos que le corresponde al 20% que más gana y la que le corresponde al 20% que menos gana. Del mismo modo, para los países que estudiamos podemos construir una ratio 80/20 “percibida” y una ratio 80/20 “deseada”, dividiendo las estimaciones medias correspondientes. Es decir, tendríamos una medida de la desigualdad percibida y una de la deseada. Si las contrastamos en un gráfico de dispersión (gráfico 2.8), el resultado es bastante llamativo, pues no parecen asociarse de ningún modo. El gráfico muestra que, en todos los países analizados, independientemente de la percepción implícita de la desigualdad que revelaría (supuestamente) la estimación de lo que ganan los extremos de la distribución, la predisposición “igualadora” de rentas sería muy intensa. Téngase en cuenta que las ratios 80/20 se mueven en esos países entre el 3,5 de Noruega y el 6,2 de Grecia y España, medidas a largo plazo, como venimos haciendo.

Gráfico 2.8

PAÍSES EUROPEOS. RATIO 80/20 PERCIBIDA Y RATIO 80/20 DESEADA (*)



Nota: (*) Véase en el texto el cálculo de ambas razones.

Fuente: Elaboración propia con datos del Eurobarómetro 88.4 (2017).

Países modelo

El deseo de una mayor igualación de los niveles de ingresos en España es, al menos parcialmente, coherente con la elección de países de referencia en términos de desigualdad.

Al decir de los entrevistados con opinión (que solo son el 59,9% del total), en términos de desigualdad de ingresos deberíamos parecernos, sobre todo, a los países nórdicos (menciona alguno de ellos un 34% de la muestra total) y a los de Europa central (Alemania, Francia, Holanda, Suiza...; mencionados por un 22,2%) (cuadro 2.14). Como es sabido, en comparación con España tienen niveles de desigualdad de ingresos claramente más bajos que los españoles, y niveles de gasto social bastante más elevados, así como una renta per cápita también bastante más elevada. Es decir, muchos prefieren que España sea como países más igualitarios, pero, a la vez, más ricos; no prefieren países más igualitarios, pero no tan ricos como España.

Más adelante comprobaremos que la coherencia no es tanta si tenemos en cuenta que, en buena medida, esa menor desigualdad tiene que ver con un sistema fiscal y de gasto público más redistributivo que el español, pero que requiere, a su vez, un peso mayor de los impuestos.

Cuadro 2.14

PAÍSES DE REFERENCIA EN TÉRMINOS DE DESIGUALDAD DE INGRESOS

¿A qué país europeo cree que deberíamos parecernos en lo que se refiere a la desigualdad de ingresos existente en la sociedad? (respuesta espontánea; porcentajes verticales)

Finlandia	9,2
Suecia	9,0
Noruega	8,2
Dinamarca	4,7
Islandia	1,7
Nórdicos en general	1,3
Alemania	12,2
Suiza	4,0
Francia	3,9
Países Bajos	1,2
Italia	1,2
Resto	3,4
Ns/Nc	40,1
Países agrupados	
Europa: nórdicos (Finlandia, Suecia, Noruega, Dinamarca, Islandia, nórdicos general)	34,0
Europa: centro (Alemania, Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Suiza, Austria)	22,2
Europa: sur (Italia, Portugal, Grecia)	2,2
Resto de respuestas	1,4
Ns/Nc	40,1
N	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Una encuesta de Analistas Socio-Políticos de septiembre de 2009 permite comparar esas preferencias con otras de índole similar. Entonces preguntamos a los encuestados por el país (no necesariamente europeo) que podía servir como modelo para la economía española. Muchos (un 31,1%) mencionaron Alemania, pero los países nórdicos también recogieron bastantes menciones. Quizá la distribución de respuestas podría ser sustancialmente distinta hoy, pero, en cualquier caso, la comparación sugiere que los países nórdicos destacan más como modelo en términos de desigualdad (34%) que en términos económicos (11,5%), mientras que los países del centro de Europa, principalmente Alemania, destacan menos en términos de desigualdad (22,2%) y más en términos económicos (51%) (cuadro 2.15).

Cuadro 2.15

PAÍSES A LOS QUE DEBERÍAMOS PARECERNOS EN TÉRMINOS ECONÓMICOS O EN TÉRMINOS DE DESIGUALDAD DE INGRESOS (PORCENTAJES VERTICALES)

	Economía (2009)	Desigualdad (2019)
Europa: nórdicos (Finlandia, Suecia, Noruega, Dinamarca, Islandia, nórdicos en general)	11,5	34,0
Europa: centro (Alemania, Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Suiza, Austria)	51,0	22,2
Europa: sur (Italia, Portugal, Grecia)	0,8	2,2
Resto de Europa	3,1	0,7
Resto del mundo	7,9	0,2
No codificable	0,2	--
Ninguno	0,0	0,3
Ns/Nc	25,5	40,2
<i>N</i>	807	1.090

Fuentes: Encuestas ASP 09.047 y 19.062.

3. POLÍTICAS PÚBLICAS

3.1. Papel genérico del Estado

Lo más frecuente en las encuestas al uso es que quienes opinan que las desigualdades en un país son demasiado elevadas también tiendan a pensar que el Estado ha de hacer algo al respecto. Lo cual suele interpretarse en la bibliografía como que las preferencias de redistribución están asociadas a la percepción de la desigualdad. Como veremos, algo así ocurre en el caso español, y a escala europea.

Antes de estudiar esa cuestión, conviene, sin embargo, preguntarse por el papel genérico que se le asigna al Estado en el sostenimiento material de la vida de sus ciudadanos y en la existencia de desigualdades, siquiera como marco contextual de las opiniones acerca de la intervención del Estado para reducirlas.

Causas de la desigualdad, incluyendo el papel del Estado

De lo segundo contamos con cierta evidencia en nuestra encuesta, procedente de una pregunta que indaga sobre las causas de la desigualdad de ingresos tal como las perciben los entrevistados. En las encuestas sobre desigualdad no son habituales estas preguntas, aunque sí lo son las que indagan acerca de la importancia de una colección de factores para salir adelante o avanzar en la vida³².

Hemos observado que esas preguntas suelen dejar de lado, precisamente, el papel del Estado, algo que hemos querido evitar en nuestra formulación. En un mundo como el actual, con una presencia tan intensa y extensa del Estado en la prestación de servicios de todo tipo, la redistribución de ingresos y el manejo de las oportunidades vitales de los individuos, no tiene demasiado sentido centrarse exclusivamente en factores directamente relacionados con el individuo o con su familia, o con los contactos sociales (o políticos) de ambos, como si pudieran aislarse de su interacción con la intervención estatal en tantos ámbitos. Por ello, hemos intentado cubrir un rango de factores de desigualdad suficientemente amplio (desde el capital humano individual hasta la acción redistribuidora del Estado) y propuesto a los entrevistados su consideración conjunta.

Los entrevistados tenían que elegir dos factores (ordenados por importancia) de una lista de seis que potencialmente influyen en la desigualdad de ingresos en la sociedad española. Cubrimos así factores individuales (el nivel educativo, los méritos profesionales), familiares (las herencias y el apoyo familiar), relativos a redes sociales extrafamiliares (contactos sociales de amigos, vecinos, o miembros de asociaciones voluntarias), relativos al papel del Estado (su acción mediante impuestos y transferencias), y al mero azar. Las respuestas de los entrevistados destacaron (algo) dos de ellos: el nivel educativo, con un 46,3% de menciones, y la acción del Estado (con un 44,7%) (cuadro 2.16). Sin embargo, a poca distancia se situaron otros dos: los méritos profesionales (38,1%) y los contactos sociales (34,8%). En un tercer lugar quedó el apoyo familiar (29,1%), y muy alejado de los anteriores, el tener suerte (7%).

Con todo, si nos centramos en el factor elegido en primer lugar, resulta algo más claro la relevancia otorgada al papel del Estado, citado por un 30,9%, a cierta distancia del nivel educativo de los individuos (23,5%).

³² Véanse, por ejemplo, las preguntas QA2 del *Eurobarómetro* 88.4, de 2017, y Q1 del cuestionario sobre desigualdad social del ISSP correspondiente a 2009.

Cuadro 2.16

FACTORES DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS

De los siguientes factores, ¿cuál cree que es el que más influye en la desigualdad de ingresos en la sociedad española? (*) (porcentajes verticales)

	En primer lugar	En segundo lugar	En primer o segundo lugar
El nivel educativo	23,5	22,7	46,3
La acción del Estado mediante los impuestos y las transferencias públicas	30,9	13,8	44,7
Los méritos profesionales o laborales	14,0	24,1	38,1
Los contactos sociales de amigos / vecinos / conocidos / de otros miembros de asociaciones voluntarias	15,8	19,0	34,8
Las herencias y el apoyo familiar	13,7	15,4	29,1
Tener suerte, el azar	2,0	5,0	7,0
<i>N</i>	1.090	1.090	1.090

Nota: (*) Las opciones de respuesta se presentaron en orden aleatorio.

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Responsabilidad del Estado y los ciudadanos en el bienestar de estos

El reconocimiento de la relevancia del Estado también se produce en las respuestas a otra pregunta, en la que se contrapone el papel de individuos y Estado en el bienestar de los primeros. Así, un 72,2% elige la opción de que el Estado debe ser el responsable principal del bienestar de todos, y un 9,5%, la de que ha de serlo del de los ciudadanos más desfavorecidos (cuadro 2.17). Solo un 18,2% opta por que los ciudadanos sean los principales responsables de su bienestar.

Cuadro 2.17

RESPONSABILIDAD DEL ESTADO O LOS CIUDADANOS EN EL BIENESTAR DE ESTOS

¿Con cuál de las siguientes frases está usted más de acuerdo? (porcentajes verticales)

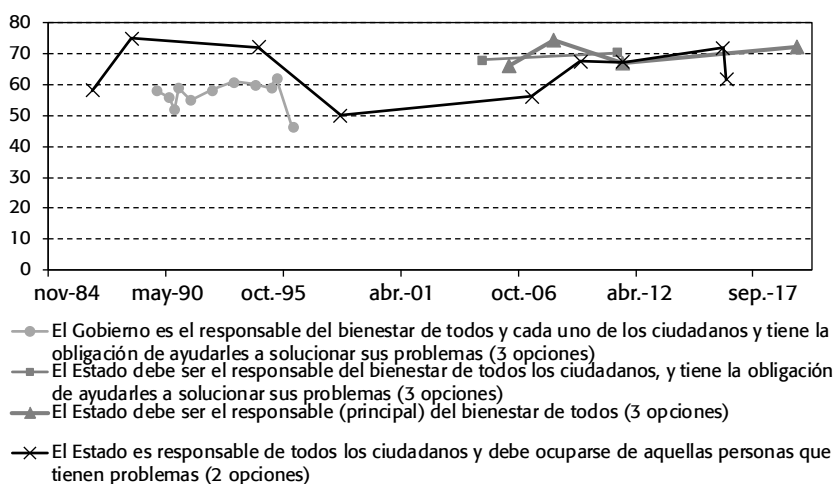
El Estado debe ser el responsable principal del bienestar de todos	72,2
El Estado solo debe ser responsable del bienestar de los ciudadanos más desfavorecidos	9,5
Los ciudadanos deben ser los principales responsables de su bienestar	18,2
<i>N</i>	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Esa inclinación, digamos, “estadista” no es reciente. Contamos con variantes de la pregunta anterior en múltiples encuestas desde mediados de los años ochenta que nos permiten trazar *grosso modo* la evolución de la propensión a fiar en el Estado el bienestar de los ciudadanos. Los cambios en la pregunta, en las opciones de respuesta y en el número de estas no permiten una comparación estricta, pero los datos recogidos en el gráfico 2.9 sugieren que los niveles actuales de preferencia del Estado como responsable del bienestar de los ciudadanos son de los más altos de la serie, bien siendo similares a los medidos en la primera mitad de los noventa, bien estando unos diez puntos por encima. También es posible que cayeran esos niveles en la segunda mitad de los noventa y la primera mitad de la década del 2000, ascendiendo después hasta los niveles actuales.

Gráfico 2.9

ESPAÑA (1986-2019). RESPONSABILIDAD DEL ESTADO EN EL BIENESTAR DE LOS CIUDADANOS (PORCENTAJES)



Fuentes: Elaboración propia con estudios del CIS (1849, 1880, 1901, 1910, 1971, 2017, 2063, 2111, 2154, 2187, 2213, 2594, 2644, 2765, 2908, 2911), Demoscopia (*El País*, 4-1-1987 y 16-10-1988) y ASP (99.013, 07.044, 09.047, 10.048, 16.060, 19.062).

Como contrapunto a las opiniones sobre el reparto preferido de responsabilidades entre Estado y ciudadanos en lo tocante al bienestar de estos, en la encuesta contamos con una pregunta sobre cómo se cree que ocurren las cosas en la realidad. Así, puestos a pensar en qué es más importante para salir adelante en la actualidad, un 36,7% cree que es contar con el apoyo de la sociedad, en la forma de familia, amigos y asociaciones, y un porcentaje muy similar (37,2%) otorga una importancia principal al individuo, al elegir la opción de tener confianza en uno/a mismo/a o tener un proyecto y esforzarse (cuadro 2.18). Sin embargo, son clara-

mente menos (un 22,5%) quienes creen que lo más importante es contar con la red de seguridad que proporciona el Estado y las administraciones públicas.

Cuadro 2.18

ESTADO, SOCIEDAD E INDIVIDUO COMO FACTORES DE SUPERVIVENCIA O DE ÉXITO

De las siguientes cosas, ¿cuál cree que es más importante para salir adelante en la actualidad? (porcentajes verticales)

Contar con la red de seguridad que proporciona el Estado y las administraciones públicas	22,5
Contar con el apoyo de la sociedad, en la forma de familia, amigos y asociaciones	36,7
Tener confianza en uno/a mismo/a, tener un proyecto y esforzarse	37,2
No sé	3,6
<i>N</i>	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

El Estado y la reducción de la diferencia de ingresos en España

En la línea de otorgar una gran responsabilidad al Estado en el bienestar de todos se encuentra la distribución de opiniones acerca de si el Estado debería adoptar medidas para reducir las diferencias en los niveles de ingresos. La gran mayoría (80,4%) estaría totalmente (45,8%) o bastante (34,6%) de acuerdo con esa idea, y son muy pocos (7,3%) los que están en desacuerdo (cuadro 2.19).

Cuadro 2.19

EL ESTADO Y LA REDUCCIÓN DE LAS DIFERENCIAS DE INGRESOS

¿En qué medida está usted de acuerdo con la siguiente afirmación: "el Estado debería tomar medidas para reducir las diferencias en los niveles de ingresos"? (porcentajes verticales)

Totalmente de acuerdo	45,8
Bastante de acuerdo	34,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	12,4
Bastante en desacuerdo	4,4
Totalmente en desacuerdo	2,9
<i>N</i>	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

De nuevo, no se trata de una distribución de opiniones reciente, que pudiera interpretarse como una reacción a las consecuencias de la crisis vivida hace unos años. Ese nivel de acuerdo apenas habría variado en las tres últimas décadas y media, si bien quizá fue algo más elevado en tiempos de crisis (cuadro 2.20). Si utilizamos como indicador de la opinión media un índice de acuerdo con la afirmación en cuestión, construido tal como hemos elaborado otros anteriormente, se observa que se ha movido en el entorno del 75 al 80 desde que contamos con datos de encuesta al respecto. Hoy, en 2019, se situaría en un nivel de 79, apenas distinto del calculable para 1993 (78,5), y no se observa una evolución clara que pueda estar asociada a los avatares de los ciclos económicos.

Cuadro 2.20

EL ESTADO Y LA REDUCCIÓN DE LAS DIFERENCIAS DE INGRESO EN ESPAÑA EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS

Dígame, por favor, hasta qué punto está usted de acuerdo o en desacuerdo con esta afirmación: "el Gobierno debería tomar medidas para reducir las diferencias en los niveles de ingresos" (población de 18 a 75 años; porcentajes horizontales) (*)

	Muy / totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy / totalmente en desacuerdo	Índice de acuerdo (**)	N
1993	31,3	53,1		6,4	1,9	78,5	2.370
1996	28,6	45,7	10,1	10,4	1,6	73,2	2.372
1999	30,7	46,8	12,0	6,4	1,8	75,1	1.143
2002	28,7	46,1	13,0	5,7	0,9	75,4	1.730
2004	27,4	50,9	12,0	6,4	1,1	74,9	1.663
2006	34,5	48,8	9,0	5,9	0,8	77,9	1.876
2008	28,3	49,4	12,5	6,4	1,2	74,8	2.576
2009	26,3	51,6	11,4	7,4	1,3	74,0	1.133
2010	31,2	48,5	11,4	7,1	1,2	75,5	1.885
2012	34,6	46,6	9,3	6,2	0,7	77,7	1.888
2014	48,9	35,9	7,8	4,6	1,2	82,2	1.925
2016	38,7	44,6	7,8	5,6	1,6	78,8	1.958
2017	51,0	41,9	3,5	2,0	0,7	85,4	901
2019	45,8	34,6	12,4	4,4	2,9	79,0	1.090

Notas: (*) La pregunta es algo distinta para los años 1993 y 1996; en 1993, las categorías son distintas.

(**) Véase la construcción del índice en el texto.

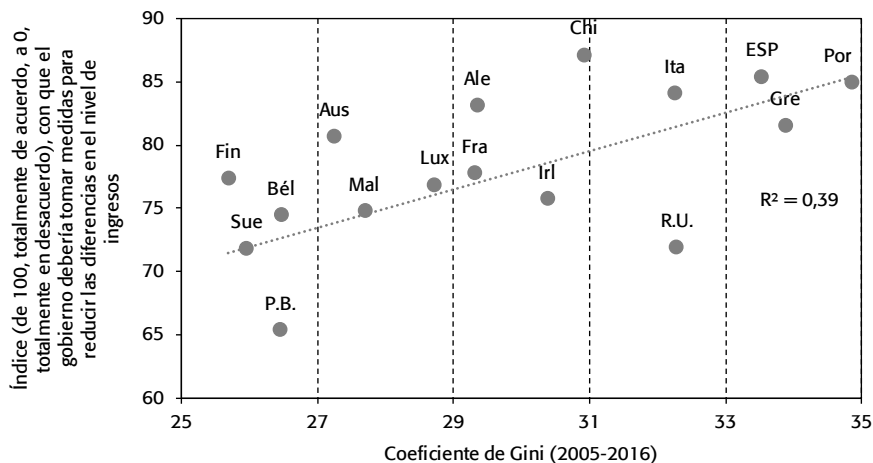
Fuentes: Elaboración propia con datos del CIS (estudios 2.046 y 2.206, de 1993 y 1996, respectivamente), ISSP (1999), *Encuesta social europea* (2002, 2004, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016), *Eurobarómetro 88.4* (2017) y encuesta ASP 19.062.

Los datos comparados a escala europea más recientes pueden obtenerse del *Eurobarómetro 88.4*, de diciembre de 2017, y apuntan a que el nivel de acuerdo en España con la afirmación en cuestión es uno de los más altos de Europa Occidental

(85,4), quedando lejos de los niveles más bajos, observados en los Países Bajos (65,4), el Reino Unido (72,0) o Suecia (71,9), pero cerca de Portugal (85,0), Italia (84,1) o Chipre (87,1), y también de Alemania (83,1). Como se observa en el gráfico 2.10, la, por así decirlo, demanda de intervención estatal para reducir las desigualdades de ingresos medida a escala de país se asocia positivamente con los niveles de desigualdad tal como los mide el coeficiente de Gini, aunque la fuerza de la asociación es solo moderada ($R^2 = 0,39$).

Gráfico 2.10

PAÍSES EUROPEOS. INTERVENCIÓN ESTATAL PARA REDUCIR LAS DESIGUALDADES DESEADA (2017) Y COEFICIENTE DE GINI (MEDIA 2005-2016)



Fuentes: Elaboración propia con datos del Eurobarómetro 88.4 (2017) y de Eurostat (EU-SILC).

De todos modos, y en la línea de lo que descubren Gimpelman y Treisman (2018) en su análisis, es más fuerte la asociación que se da entre la percepción media del nivel de desigualdades de ingresos (“son demasiado grandes...”) y la demanda de intervención estatal ($R^2 = 0,73$) que entre esta y la desigualdad real medida con el coeficiente de Gini ($R^2 = 0,39$). Sin embargo, si utilizamos como indicador de percepción de desigualdad económica el índice relativo a la igualdad de oportunidades, la asociación con la demanda de intervención estatal no es tan fuerte ($R^2 = 0,40$). Asimismo, la asociación entre la ratio 80/20 percibida y la demanda de intervención estatal ($R^2 = 0,05$), lo que iría en contra de la propuesta de Gimpelman y Treisman de replantear las teorías de los efectos políticos de la desigualdad como teorías de los efectos políticos de la desigualdad percibida.

Razones de la intervención estatal para reducir las desigualdades de ingresos

De cuatro razones posibles para ese tipo de intervención del Estado, la considerada como más importante por los entrevistados es la del “interés general: todos resultaríamos beneficiados”, que cita, como primera razón, un 45%. A bastante distancia estarían las de “ayudar a la gente con más dificultades” (19,5%), “por sentido de la justicia” (18,2%) y “poner límites a los poderosos de un tipo u otro” (17,3%) (cuadro 2.21). Si tenemos en cuenta las dos razones aducidas, las diferencias anteriores se difuminan un tanto, pero siguen siendo sustantivas (69,9, 42,3 y 49,9%, respectivamente).

Cuadro 2.21

RAZONES POR LAS QUE EL ESTADO HA DE ACTUAR PARA REDUCIR LAS DIFERENCIAS DE INGRESOS

Están de acuerdo con que el Estado tome medidas para reducir las diferencias de ingresos. De las siguientes razones por las que el Estado debería tomar medidas para reducir las diferencias en los niveles de ingresos, ¿cuál sería la más importante para usted? ¿y en segundo lugar? (porcentajes verticales) (*)

	En primer lugar	En segundo lugar	En primer o segundo lugar
Porque es de interés general: todos resultaríamos beneficiados	45,0	24,9	69,9
Porque hay que ayudar a la gente con más dificultades	19,5	30,4	49,9
Por sentido de la justicia	18,2	24,1	42,3
Porque hay que poner límites a los poderosos de un tipo u otro	17,3	20,6	37,9
N	876	876	876

Nota: (*) Las opciones de respuesta se presentaron en orden aleatorio.

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

■ 3.2. Políticas de gasto social y su financiación

Aumento del gasto social y aumento de los impuestos para financiarlo

En consonancia con el aparentemente notable papel que se otorgaría al Estado en la reducción de las diferencias de ingresos, representan una amplia mayoría (del 71%) los entrevistados que creen que el Estado debería aumentar mucho (18,3%) o bastante (52,7%) el gasto social para reducir las diferencias en los niveles de ingresos, y que sean muchos menos los que creen que debería aumentarlo poco o nada (29%) (cuadro 2.22).

Cuadro 2.22

REDUCCIÓN DE LAS DIFERENCIAS DE INGRESOS Y AUMENTO DEL GASTO SOCIAL

¿Cree que para reducir las diferencias en los niveles de ingresos en España el Estado debería aumentar mucho, bastante, poco o nada el gasto público social? (porcentajes verticales)

Mucho	18,3
Bastante	52,7
Poco	22,0
Nada	6,9
N	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Preferencias en cuanto a partidas de gasto social

Además, la encuesta ofrece una información interesante en cuanto a las partidas de gasto social preferidas de cara a reducir la desigualdad de ingresos. Ante unas partidas que adaptaban los epígrafes en que agrupa Eurostat el gasto en protección social de los miembros de la UE, la más mencionada por los entrevistados es la de las rentas mínimas para gente en situación de exclusión social (52,5% de

Cuadro 2.23

PREFERENCIA POR UNAS U OTRAS PARTIDAS DE GASTO SOCIAL

¿A cuál de las siguientes partidas de gasto se deberían dedicar más fondos si se quiere reducir la desigualdad de ingresos? ¿y en segundo lugar? (*) (porcentajes verticales)

	En primer lugar	En segundo lugar	En primero o segundo lugar
Rentas mínimas para gente en situación de exclusión social	35,2	17,4	52,5
Pensiones de jubilación	23,6	25,8	49,4
Ayuda familiar	24,2	21,9	46,2
Subsidio de desempleo	8,3	14,7	23,0
Pensiones de viudedad	4,2	11,7	16,0
Pagos por bajas de enfermedad o por incapacidad laboral	4,5	8,5	12,9
N	1.090	1.090	1.090

Nota: (*) Las opciones de respuesta se presentaron en orden aleatorio.

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

los entrevistados), seguida muy de cerca por las pensiones de jubilación (49,2%) y las ayudas familiares (46,2%) (cuadro 2.23). A cierta distancia se sitúan las prestaciones por desempleo (23%), las pensiones de viudedad (16%) y las prestaciones por enfermedad o incapacidad laboral (12,9%).

¿Tiene algo que ver esa ordenación de preferencias con lo que sugieren las características del gasto en protección social de los países europeos occidentales con menor desigualdad de ingresos? Para responderlo, llevamos a cabo un ejercicio exploratorio que consiste en descubrir qué partidas de gasto social se asocian más con el nivel de desigualdad de ingresos. Como hemos visto en la primera parte de este libro, los niveles de desigualdad medidos con instrumentos como la *EU-SILC* no son tan dispares entre los países europeos occidentales si solo se tienen en cuenta las rentas monetarias “de mercado” (más bien: de empleo). Solo cuando tenemos en cuenta el conjunto de transferencias monetarias públicas se revela que, por ejemplo, el nivel de desigualdad de ingresos en España es claramente superior al de Dinamarca.

El papel “reductor” de la desigualdad de dichas transferencias conduce a preguntarse si lo relevante es su nivel total o lo es el de alguno o algunos tipos de transferencias. Una manera relativamente sencilla de entrar en la cuestión, sin ánimo de plantear explicaciones definitivas, es correlacionar el peso que tienen en el PIB las distintas partidas del gasto en protección social tal como las mide Eurostat con el nivel de desigualdad tal como lo refleja el coeficiente de Gini. Para ello se han calculado medias de ambos tipos de variables para el periodo 2005-2016, de modo que den razón de diferencias estables entre países, y se ha calculado el coeficiente de correlación (lineal) de Pearson para cada una de las asociaciones entre variables de gasto y coeficiente de Gini. Como corroboración se han calculado dichas correlaciones, también, entre las variables de gasto y la tasa de riesgo de pobreza. El resultado de dicho ejercicio se recoge en el cuadro 2.24.

Como se observa, ni el gasto público total ni el montante total del gasto en protección social (siempre en porcentaje del PIB) mantienen una asociación sustantiva o significativa con los indicadores de desigualdad o de pobreza. Y tampoco la mantienen las partidas de gasto en desempleo, en vivienda o exclusión social (lo no incluido en otras partidas, en este caso). Además, algunas partidas presentan una asociación contraintuitiva: cuando más pesa en el PIB el gasto en pensiones de jubilación, mayor es la desigualdad (aunque no es una asociación significativa) o la tasa de riesgo de pobreza; y lo mismo ocurre, con más fuerza, con el gasto de supervivencia (básicamente: pensiones de viudedad). Sin embargo, otras partidas sí presentan una asociación negativa, sustantiva y significativa con la desigualdad o la tasa de pobreza. Se trata del gasto en enfermedad y discapacidad o el gasto en políticas familiares. La partida de “exclusión social” también presentaría una asociación clara con el coeficiente de Gini ($r = -0,44$, no significativo) y la tasa de riesgo de pobreza ($r = -0,53$, significativo al nivel 0,05) si no incluimos el caso, muy desviado, de

Chipre³³. La combinación entre las tres partidas presenta la asociación más clara con ambos indicadores de desigualdad (con coeficientes respectivos de -0,74 y de -0,72)³⁴.

Cuadro 2.24

PAÍSES DE EUROPA OCCIDENTAL (2005-2016). CORRELACIONES ENTRE DIVERSAS MEDIDAS DE GASTO PÚBLICO (EN PORCENTAJE DEL PIB) Y EL COEFICIENTE DE GINI / LA TASA DE RIESGO DE POBREZA (UMBRAL: 60% DE LA MEDIANA)

	Gini	Tasa de riesgo de pobreza
Gasto público total	-0,16	-0,06
Gasto social	-0,17	-0,02
Enfermedad, invalidez / discapacidad...	-0,70**	-0,62**
Vejez (jubilación)	0,32	0,46*
Supervivencia (viudedad)	0,50*	0,65**
Familia	-0,59**	-0,58**
Desempleo	-0,15	-0,08
Vivienda	-0,03	-0,21
Exclusión social (no clasificada en otro lugar)	-0,28	-0,43
Enfermedad + familia + exclusión	-0,74**	-0,72**
N = 20		

Nota: * Significativa en el nivel 0,05; ** significativa en el nivel 0,01.

Fuentes: Elaboración propia con datos de Eurostat: *EU-SILC* [ilc_li02, ilc_di12] y *General government expenditure by function* (COFOG) [gov_10a_exp].

Es decir, en las sociedades con más gasto público en transferencias a las familias y a los hijos, y a enfermos o discapacitados, se dan niveles de desigualdad de ingresos más bajos, y viceversa. Probablemente, tenga sentido: suelen estar planteadas como transferencias poco dependientes del nivel de renta de quienes las perciben, por lo que representan un porcentaje más alto de los ingresos de

³³ Tratándose de una partida en la que se incluyen los gastos en exclusión social no recogidos en otras partidas, puede ocurrir que en algún país las estadísticas oficiales no sean tan capaces de diferenciar y acaben acumulando esos gastos en esta partida, y quizá sea el caso de Chipre, pues alcanza porcentajes altísimos en este tipo de gasto (2,1% de media en el periodo, la más alta de los países considerados), lo que no se compadece con un nivel de gasto en protección social que es el segundo más bajo del conjunto de países.

³⁴ Si calculamos todos esos coeficientes controlando el coeficiente de Gini antes de cualquier tipo de transferencias sociales monetarias, las dos partidas mencionadas (enfermedad y familia) son las únicas que siguen manteniendo una asociación sustantiva, negativa y significativa con el coeficiente de Gini de los ingresos disponibles. Una variable de gasto no incluida en el gasto de protección social, el gasto en educación, que sí mantiene una asociación negativa, sustantiva y significativa con el coeficiente de Gini de los ingresos disponibles en una relación bivariada ($r = -0,47$, significativa al 0,05) deja de tenerla con el control indicado ($r = -0,38$, no significativa).

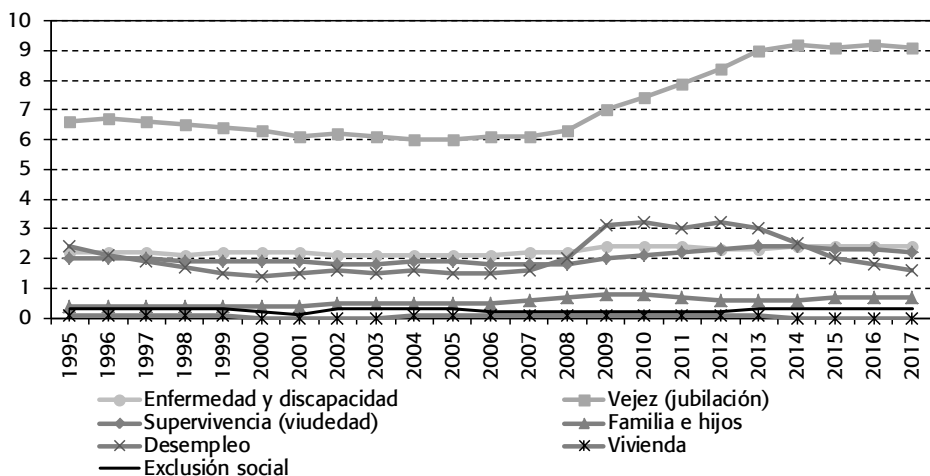
los individuos o familias con ingresos bajos que de los de familias con ingresos altos, acercando ambos. Es el caso, sobre todo, de las ayudas por hijos, que suelen representar la misma cuantía independientemente de la renta de los padres. Y es lógico que no presenten una asociación tal las pensiones de jubilación, pues su distribución tiende a estar muy asociada con la de los ingresos de mercado de los pensionistas cuando trabajaban, la cual, a su vez, seguramente está muy asociada a la distribución de los ingresos de los trabajadores actuales.

Insistimos en que no se trata de afirmar que hay una relación de causalidad entre el gasto en esas partidas y los niveles en desigualdad. Sin embargo, el ejercicio al menos ofrece una pista acerca de cómo varían ciertas orientaciones básicas de los sistemas de bienestar de los países de Europa Occidental.

Obviamente, los encuestados no tienen por qué conocer las asociaciones comentadas, que, desde luego, no son ni de lejos un saber común. Sin embargo, las opiniones medias no van tan desencaminadas. Las transferencias más mencionadas son las rentas mínimas para gente en situación de exclusión, que, efectivamente, mantienen una asociación negativa, si bien débil, con la desigualdad. Y no pocos mencionan las ayudas familiares, que mantienen una asociación negativa, fuerte, con la desigualdad. Sin embargo, muy pocos mencionan las ayudas por baja laboral o por discapacidad, y muchos mencionan las pensiones de jubilación.

Gráfico 2.11

ESPAÑA (1995-2017). GASTO PÚBLICO EN PROTECCIÓN SOCIAL POR PARTIDAS, EN PORCENTAJE DEL PIB



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, *General government expenditure by function (COFOG)* [gov-10a_exp].

En la realidad del gasto público en protección social de los últimos veinte años, si suponemos que refleja de algún modo las preferencias agregadas del electorado español, estas se revelan como distintas de las expresadas en la encuesta. Por lo pronto, el gasto en protección social apenas ha crecido entre 1995 y 2017, pasando del 14,4 al 16,6% del PIB en ese periodo. La partida que más claramente ha crecido ha sido la asociada a las pensiones de jubilación, del 6,6 al 9,1% del PIB, y las demás apenas han variado (gráfico 2.11). Por ejemplo, el gasto en familia e hijos ha pasado del 0,4 al 0,7% del PIB (téngase en cuenta que el valor mediano de los países considerados para 2017 es del 1,6%). El gasto en enfermedad y discapacidad lo ha hecho del 2,2 al 2,4% (con un valor mediano para el conjunto de países europeos occidentales del 2,8%). El gasto en exclusión social (no contemplado en otras partidas) se mantiene en el 0,3%. Y el gasto en desempleo, con los altibajos debidos al ciclo económico se ha mantenido en niveles relativamente altos a lo largo del periodo, cerca del 2% del PIB (por encima de valores medianos que han rondado el 1,4%).

■ 3.3. La financiación del gasto social: esfuerzos fiscales

Reducción de desigualdades y aumento de impuestos

Como regla general, cuanto mayor gasto es el gasto en protección social en partidas como las antedichas (familia, enfermedad y discapacidad, exclusión social) menor es la desigualdad de ingresos disponibles. Tomando esas tres partidas, el monto en España en el periodo 2005-2016 ascendió a un 3,2% del PIB por término medio, pero alcanzó niveles mucho o bastante más elevados en países con niveles bajos de desigualdad, como algunos a los que los españoles preferirían parecerse en este ámbito: Finlandia, 8%; Dinamarca, 11,5%; Suecia, 8,3%; o, incluso, Alemania, 4,8%. Incluso si pretendiéramos parecernos a Suiza, un país muy rico con niveles de desigualdad más bajos que los españoles, si bien más altos que los nórdicos, y con niveles de gasto social claramente más bajos que los nórdicos, nuestro gasto en esas tres partidas tendría que ser claramente mayor, del 4,6%.

Es decir, en la medida en que la desigualdad de ingresos disponibles está muy asociada a los niveles de gasto en protección social (quizá en las partidas comentadas), bien requiere detraerlo de otras partidas de gasto público, bien requiere sufragarlo con más impuestos (actuales o futuros, en la forma de deuda pública). Como vimos más arriba, los españoles tienden a preferir, por término medio, un aumento claro del gasto social para reducir las desigualdades, pero no es tan obvia la preferencia media por mayores impuestos.

Por lo pronto, solo un 30,3% cree que sería necesario aumentar los impuestos para financiar el gasto público que podría reducir las desigualdades de ingresos de los ciudadanos; un 69,7% no lo cree así (cuadro 2.25). Es decir, para muchos de quienes creen que las desigualdades son excesivas se trata de un problema que

puede resolverse con los recursos públicos actuales, por lo que, implícitamente, creen que pueden detraerse de otras partidas de gasto público.

A pesar de ello, no pocos (un 64%) creen que en cinco años puede haber un aumento importante de la recaudación de impuestos (cuadro 2.25). Sin embargo, entre los que así lo creen, solo un 16,5% piensa que con dicho aumento se podrán reducir sustancialmente las desigualdades de ingresos (cuadro 2.25).

Ello puede deberse a que muchos, como hemos visto, piensen que las desigualdades son muy grandes y/o a que, en el fondo, lo que entienden por aumento “importante” no represente tanto. Seguramente, hay bastante de esto último, como sugiere la limitada disposición a pagar más impuestos por estos fines que muestran los entrevistados.

Cuadro 2.25

REDUCCIÓN DE LAS DIFERENCIAS DE INGRESOS, AUMENTO DEL GASTO SOCIAL Y RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS

¿Cree que es necesario aumentar los impuestos para financiar el aumento de gasto público que podría reducir las desigualdades de ingresos de los ciudadanos? (porcentajes verticales)

Sí	30,3
No	69,7
N	1.090

¿Cree que en los próximos cinco años habrá un aumento importante de la recaudación de impuestos? (porcentajes verticales)

Sí	64,0
No	36,0
N	1.090

Crean que en los próximos cinco años habrá un aumento importante de la recaudación de impuestos: ¿cree que con ese aumento de la recaudación de impuestos se podrán reducir sustancialmente las desigualdades de ingresos en España? (porcentajes verticales)

Sí	16,5
No	83,5
N	698

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

En realidad, si se diera la necesidad, solo un 45,6% está dispuesto a pagar más impuestos para financiar el gasto social que reduzca las desigualdades (y un 54,4% no lo está) (cuadro 2.26). Y entre los dispuestos a pagar más, la mayoría (57,8%) tan solo parece dispuesta a llegar, como mucho, a un 10% más de impuestos (y un 22,3% no sabe cuánto más estaría dispuesto a pagar) (cuadro 2.26)³⁵.

³⁵ Hemos formulado esta pregunta ofreciéndoles intervalos distintos a las dos mitades de la muestra, pero los resultados no han sido muy distintos.

Cuadro 2.26

DISPOSICIÓN A PAGAR MÁS IMPUESTOS PARA FINANCIAR EL GASTO REDUCTOR DE DESIGUALDADES

En el caso de que hubiera que aumentar los impuestos para financiar esos aumentos de gasto público, ¿estaría usted dispuesto/a a pagar más impuestos? (porcentajes verticales)

Sí	45,6
No	54,4
N	1.090
Dispuestos a pagar más impuestos para financiar el aumento de gasto social: ¿cuánto más? (porcentajes verticales)	
Hasta un 10% más	57,8
Entre un 10% y un 30% más	17,6
Más de un 30% más	2,4
No sabe	22,3
N	497

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Suponiendo que quienes no saben cuánto más pagarían se asemejan, por término medio, a quienes sí lo saben, se puede estimar, *grossa modo*, el extra de impuestos que se derivaría de las predisposiciones del conjunto de los entrevistados (incluyendo a los contrarios a pagar más impuestos): un 4,3% más. Teniendo en cuenta que la recaudación de impuestos (cotizaciones sociales, IRPF, IVA, impuestos especiales, etc.) en España representaba el 33,7% del PIB en 2017³⁶, si aplicásemos ese aumento, alcanzaríamos el 35,1%, superando la media de la OCDE (34,2%), pero seguiríamos, por ejemplo, por debajo de Alemania (37,5%), los Países Bajos (38,8%), Finlandia (43,3%), Suecia (44,0%), Dinamarca (46%) o Francia (46,2%). Es decir, bastante o muy lejos de los países a quienes muchos españoles dicen querer parecerse en términos de desigualdad de ingresos.

Es decir, aparentemente, los españoles querrían parecerse a los países nórdicos y centrales de Europa en términos de desigualdad, pero, entre otras cosas que les distinguen, especialmente, de los primeros (como, por ejemplo, mercados de trabajo mucho más flexibles y con políticas activas de empleo bastante eficaces), su gasto social y su recaudación de impuestos son bastante más elevados. Sin embargo, los españoles no parecen dispuestos a lo segundo. Quizá creen que se pueden obtener de un grupo reducido de ciudadanos (o empresas, o bancos), pero, de nuevo, probablemente errarían, pues los países de referencia, aunque cuentan con un sistema fiscal más redistributivo, está basado en tipos bastante altos para casi toda la población, incluyendo tipos medios de IVA entre los más elevados del continente.

³⁶ Datos de OCDE, *Revenue statistics – OECD countries: comparative tables by year*.

Contamos con alguna evidencia, procedente de otras encuestas, que sugiere que no pocos españoles pueden pensar que podría incrementarse el gasto social aumentando los impuestos para un segmento determinado de la población, el de ingresos altos, sin necesidad de que el común de la ciudadanía tuviera que asumir esa subida. La encuesta del ISSP correspondiente a 2016 pregunta a los encuestados cómo consideran el nivel de impuestos que pagan quienes pertenecen a tres estratos de ingresos (altos, medios, bajos) en España. Supongamos que la gran mayoría se imagina de ingresos medios o bajos, y que pocos se ven como de ingresos altos, lo cual encajaría con la autoubicación en clases sociales observada más arriba. Entonces, el juicio sobre los impuestos para los ingresos medios, o los bajos, equivaldría a un juicio sobre los impuestos que recaen sobre ellos mismos, pero no sería así en el caso de los impuestos de los ingresos altos. Si fueran así las cosas, es muy llamativo, primero, el alto porcentaje (un 64,7%, el tercero más alto de los

Cuadro 2.27

PAÍSES DE EUROPA OCCIDENTAL (2006, 2016). JUICIO SOBRE EL NIVEL DE IMPUESTOS QUE PAGAN LAS PERSONAS CON INGRESOS ALTOS, MEDIOS O BAJOS (PORCENTAJES VERTICALES)

	2016			Impuestos altos de ingresos medios e impuestos bajos de ingresos altos	
	Altos (bajísimos o demasiado bajos)	Medios (altísimos o demasiado altos)	Bajos (altísimos o demasiado altos)	2016	2006
Alemania	60,2	45,3	70,7	25,5	19,2
Bélgica	49,9	66,1	68,2	31,6	
Dinamarca	32,5	31,4	56,5	5,3	6,5
España	61,6	64,7	83,3	40,0	23,4
Finlandia	50,1	36,8	64,2	16,0	15,8
Francia	38,9	76,3	50,6	27,2	29,7
Irlanda	--	--	--	--	26,7
Islandia	44,8	47,8	71,9	18,5	--
Noruega	52,3	26,4	59,7	10,6	16,0
Países Bajos	--	--	--	--	22,0
Portugal	--	--	--	--	27,7
Reino Unido	33,7	31,0	52,1	6,8	5,6
Suecia	47,6	28,2	63,9	9,4	13,7
Suiza	49,8	42,0	60,0	21,0	26,8
Mediana	49,8	42,0	63,9	18,5	20,6
España - mediana	11,8	22,6	19,3	21,5	2,8
Puesto de España	1º	3º	1º	1º	5º

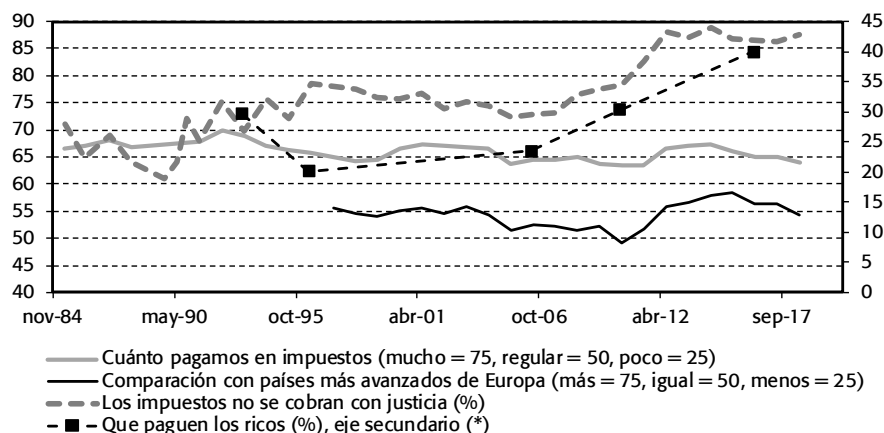
Fuente: Elaboración propia con datos del ISSP, encuestas de 2006 y 2016.

países con datos) que en España pensara en 2016 que los impuestos del segmento de ingresos medios eran altísimos o demasiado altos (cuadro 2.27). Segundo, el también alto porcentaje (61,6%, el más alto del conjunto de países) que pensaba que eran bajísimos o demasiado bajos los pagados por el segmento de ingresos altos. Y, tercero, el alto porcentaje (83,3%, el más alto del grupo de países) que consideraba altísimos o demasiado altos los impuestos para el estrato de ingresos bajos. La intersección del primer porcentaje con el segundo resultaría en un grupo al que podríamos poner la etiqueta de “que paguen los ricos” (y no la gente del común, como yo, el entrevistado). Dicho grupo ascendería al 40% en España, a distancia del porcentaje correspondiente a Bélgica (31,6%) y a bastante distancia de los demás países.

Lo interesante es que el grupo “que paguen los ricos” no estaba tan poblado en la encuesta del *ISSP* para 2006: se reducía a un 23,4%. Como se comprueba en el gráfico 2.12, ese porcentaje creció muy claramente a lo largo de la última crisis, quizá como una expresión más del crecimiento del malestar con un conjunto de instituciones y rasgos del sistema económico y político español, incluyendo la sensación de que no todos los niveles sociales sufrieron la crisis por igual. Esa evolución es paralela a la del porcentaje que no cree que los impuestos se cobren con justicia, alcanzando el punto máximo de la serie, con un 88,9%, en 2014.

Gráfico 2.12

ESPAÑA (1984-2018). INDICADORES DE PERCEPCIÓN O EVALUACIÓN DE LOS IMPUESTOS (*)



Nota: (*) Véase la elaboración del indicador en el texto.

Fuentes: Elaboración propia con datos del CIS (base de datos en línea y estudios 2006 y 2046), ISSP (2006, 2016).

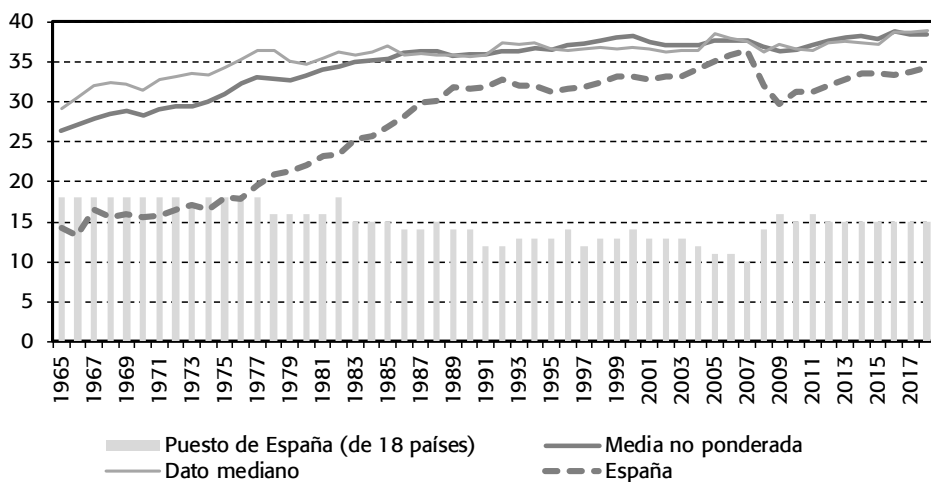
Llamativamente, apenas se movió la opinión media acerca de si en España se pagan más o menos impuestos que en los países europeos más avanzados, manteniéndose en un nivel que implica que pagamos más o menos los mismos,

quizá algunos más. Y menos aún se movió la opinión media acerca de si pagamos muchos o pocos impuestos. Esta, en todo caso, se mantuvo en un nivel que indica que pagamos entre regular y mucho, más bien cerca de “mucho”.

De nuevo, podemos considerar los datos de la presión fiscal en España como un reflejo más o menos nítido de las preferencias agregadas de los españoles al respecto. Lo que nos dicen esas cifras es que los ingresos fiscales, en porcentaje del PIB, crecieron mucho entre 1976 y 1989, pero que, con altibajos vinculados al ciclo económico, se han mantenido en el entorno del 33% del PIB en la última treintena de años (gráfico 2.13). Lo cual sugiere una suerte de equilibrio sociopolítico que ha atravesado periodos de gobierno tanto del PSOE como del PP sin que haya variado sustancialmente, del mismo modo que el aumento de los setenta y los ochenta tuvo lugar bajo administraciones de distinto signo político (UCD y PSOE).

Gráfico 2.13

PAÍSES DE EUROPA OCCIDENTAL EN LA OCDE (1965-2018). INGRESOS FISCALES EN PORCENTAJE DEL PIB



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE, *Revenue Statistics - OECD countries: comparative tables by year*.

En contra de la opinión media de los españoles, da la impresión de que la carga fiscal no alcanza siquiera a la media o la mediana de los países europeo-occidentales de la OCDE, situándose España habitualmente en el puesto 15º de los 18 países con datos (gráfico 2.13).

Si no hay tantos dispuestos a sufragar con más impuestos un aumento del gasto social, puede que se deba no solo a que muchos creen que deberían pagar bastante más quienes más ganan, sino a que podemos endeudarnos para sufragar

ese aumento. Algo así sugieren los datos de una encuesta de Analistas Socio-Políticos con trabajo de campo en octubre de 2018 (véase cuadro 2.28). Hasta un 72,3% eligió la opción de que el Estado debería hacer más para ayudar a los españoles necesitados, aunque ello significase aumentar la deuda pública, y solo un 17,8% optó por la afirmación de que el Estado no se podía permitir hacer mucho más para ayudar a los españoles necesitados.

Cuadro 2.28

GASTO SOCIAL Y DEUDA PÚBLICA

Diría que... (porcentajes verticales)

El Estado debería hacer más para ayudar a los españoles necesitados, aunque ello signifique aumentar la deuda pública, o, más bien, que	72,3
El Estado no se puede permitir hacer mucho más para ayudar a los españoles necesitados	17,8
Las dos (NO LEER)	1,0
Ninguna (NO LEER)	7,2
Ns/Nc	1,7
<i>N</i>	700

Fuente: Encuesta ASP 18.060.

La reducida propensión a pagar más impuestos y los juicios sobre la clase política

Varias razones resultan plausibles a los ojos de los entrevistados para explicar la reducida propensión de los españoles a un esfuerzo fiscal sustancialmente mayor, también el que podría servir para reducir las desigualdades de ingresos.

Por una parte, según su parecer mayoritario, no se darían varias de las condiciones que favorecen el esfuerzo fiscal.

En primer lugar, una amplísima mayoría (del 75,1%) está totalmente (40,3%) o bastante (34,8%) de acuerdo con la idea de que si los políticos fueran más honestos, los españoles estarían más dispuestos a pagar más impuestos (cuadro 2.29).

En segundo lugar, otra gran mayoría (82,8%) está totalmente (40,3%) o bastante (42,5%) en desacuerdo con la idea de que las administraciones públicas gastan bien el dinero de los impuestos.

En tercer lugar, sin embargo, no parecen dispuestos a cargar con mucha responsabilidad: solo un 47,7% está de acuerdo con que los españoles seamos poco solidarios a la hora de pagar impuestos (y un 27,2% está en desacuerdo).

Cuadro 2.29

POSIBLES RAZONES (EXPLÍCITAS O IMPLÍCITAS) DE QUE LOS ESPAÑOLES NO ESTÉN DISPUESTOS A PAGAR MÁS IMPUESTOS

¿En qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones? (porcentajes horizontales)						
	Totalmente de acuerdo	Bastante de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	N
Si los políticos fueran más honestos, los españoles estarían dispuestos a pagar más impuestos	40,3	34,8	13,1	6,0	5,7	1.090
Las administraciones públicas gastan bien el dinero obtenido de los impuestos	2,5	2,9	11,7	42,5	40,3	1.090
Los españoles somos poco solidarios entre nosotros a la hora de pagar impuestos	15,2	32,5	25,1	16,7	10,5	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

De hecho, los resultados de otras preguntas de la misma encuesta confirman que son mayoría los encuestados que dudan de la honestidad y de la capacidad de los políticos españoles. Un 94,9% cree que los políticos españoles, en general, son poco (52,7%) o nada (42,2%) honestos (cuadro 2.30). Y un 94,7% piensa que son, en general, poco (55,3%) o nada (39,4%) capaces de resolver los problemas de los españoles.

La comparación de los juicios dominantes sobre la clase política con la confianza extendida en que el Estado actúe, en este caso, para reducir las desigualdades, vuelve a mostrar una dualidad bastante frecuente en la opinión pública española desde hace décadas.

A ello se añade que la encuesta confirma el sentimiento de una notable distancia entre la ciudadanía y la clase política que se viene observando en la última década, si no antes (Pérez-Díaz y Rodríguez, 2018).

Por una parte, según los entrevistados, de una serie de grupos u organizaciones, solo un 4,1% cita a los ciudadanos corrientes como el grupo a quien más caso hacen los políticos españoles, lo que contrasta con la atención que se cree que otorgan a los grandes empresarios (citados por el 74,4%), organismos internacionales,

Cuadro 2.30

CAPACIDAD Y HONESTIDAD EN LOS POLÍTICOS ESPAÑOLES

¿En qué medida los políticos españoles, en general, son capaces de resolver los problemas de los españoles, mucho, bastante, poco o nada? (porcentajes verticales)

Mucho	1,1
Bastante	4,1
Poco	55,3
Nada	39,4

En general, ¿los políticos españoles son muy honestos, bastante, poco o nada honestos? (porcentajes verticales)

Muy honestos	0,2
Bastante honestos	4,9
Poco honestos	52,7
Nada honestos	42,2

N 1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

les como la UE o el Banco Mundial (56,4%) y los grandes medios de comunicación (41,8%) (cuadro 2.31). En niveles muy inferiores de atención quedarían, además de los ciudadanos del común, los sindicatos (9,5%), las asociaciones voluntarias y ONGs (4,9%), las iglesias (6,8%) y los científicos o expertos (2,1%). Es decir, en la opinión mayoritaria de los entrevistados, en España se daría no solo una notable desigualdad de ingresos, sino una notable desigualdad política, según la cual los intereses de determinados actores organizados estarían mucho más representados en las decisiones políticas que los de la ciudadanía en general.

Cuadro 2.31

DESIGUALDAD POLÍTICA: A QUIÉNES HACEN CASO LOS POLÍTICOS ESPAÑOLES

¿A cuál de los siguientes grupos u organizaciones cree que hacen más caso los políticos españoles? ¿y en segundo lugar? (*) (porcentajes verticales)

	En primer lugar	En segundo lugar	En primer o segundo lugar
Los grandes empresarios	48,8	25,6	74,4
Organismos internacionales como la UE o el B. Mundial	26,6	29,8	56,4
Los grandes medios de comunicación	15,8	26,1	41,8
Los sindicatos	2,7	6,8	9,5
Iglesias y otras organizaciones religiosas	1,9	4,9	6,8
Asociaciones, ONG y organizaciones de voluntariado	2,3	2,7	4,9
Los ciudadanos corrientes	1,3	2,8	4,1
Los científicos y otros expertos	0,7	1,4	2,1
N	1.090	1.090	1.090

Nota: (*) Las opciones de respuesta se presentaron en orden aleatorio.

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

La sensación, tal como puede medirse en encuestas de opinión, de que la atención que prestan los gobiernos a los ciudadanos corrientes es inferior a la que proporcionan a determinados actores organizados está bastante extendida en Europa Occidental. Sin embargo, esa sensación predomina más en unos países que en otros. El ISSP, en su edición de 2016, planteó una pregunta que inspiró a la que usamos en nuestro cuestionario y permite situar el caso español en el contexto de once países europeo-occidentales. En el cuadro 2.32 se observa cómo el porcentaje de quienes mencionan a la ciudadanía en general y/o a los votantes del partido o partidos gobernantes como actores con más influencia en las decisiones del gobierno ("Ciudadanía") es bastante bajo en España (23,1%), solo superior al muy bajo de Bélgica (14%), pero no tan distinto de los medidos en Finlandia, Francia o Dinamarca. La diferencia la establecen en este punto los suizos (54,8%) y los suecos (43,7%).

Cuadro 2.32

PAÍSES EUROPEOS OCCIDENTALES (2016). ORGANIZACIONES O PERSONAS QUE TIENEN MÁS INFLUENCIA EN LAS DECISIONES O ACCIONES DEL GOBIERNO DEL PROPIO PAÍS (PORCENTAJES VERTICALES) (*)

	Sui.	Sue.	R. U.	Isl.	Ale.	Nor.	Din.	Fra.	Fin.	ESP.	Bél.
Medios	32,7	40,2	41,3	39,0	43,3	44,0	54,4	42,8	27,1	34,5	43,6
Sindicatos	10,9	14,6	10,0	13,7	12,4	22,9	13,9	20,3	46,9	10,4	24,9
Empresas, bancos	58,0	37,9	55,0	61,8	58,1	36,3	53,2	60,2	62,5	61,9	57,6
Ejército	1,8	1,2	1,8	0,7	4,1	1,0	1,4	1,5	0,3	4,1	1,7
Organizaciones religiosas	1,3	1,7	3,1	0,0	1,8	1,1	0,9	1,7	1,0	1,9	0,2
Crimen organizado	0,8	1,7	1,5	2,9	1,4	1,0	1,8	2,3	1,1	1,4	3,7
Votantes del partido gobernante	18,7	33,6	26,9	24,8	19,0	21,8	14,5	11,6	19,6	14,2	17,7
Ciudadanía en general	42,7	17,7	14,4	13,8	15,4	9,2	16,0	14,5	6,6	10,7	11,1
Asociaciones, ONG	3,1	1,1	1,6	3,0	2,6	1,0	2,0	2,5	0,9	0,6	1,5
Organismos internacionales	14,7	16,5	20,3	10,1	18,6	17,3	18,8	28,8	8,7	31,9	22,5
"Ciudadanía" (**)	54,8	43,7	38,4	35,7	30,0	29,3	27,3	25,0	24,6	23,1	14,0

Notas: (*) Mencionados en primer o segundo lugar. En el cuadro no se incluye el porcentaje de Ns/Nc.

(**) Mencionan "los votantes del partido en el gobierno" y/o "la ciudadanía en general".

Fuente: Elaboración propia con datos de ISSP (2016).

Completamos nuestra presentación de indicadores de distancia de la clase política con uno que no mide dicha distancia en general, sino la distancia del partido más afín al entrevistado con el entrevistado. Incluso planteadas así las cosas, la mayoría (61,3%) cree que los políticos del partido al que votaron las últimas elecciones generales, las de abril de 2019, hacen caso a la gente como el entrevistado en poca o ninguna medida (cuadro 2.33).

Cuadro 2.33

DESIGUALDAD POLÍTICA: CUÁNTO CASO NOS HACEN LOS POLÍTICOS DEL PARTIDO PREFERIDO

¿En qué medida los políticos del partido al que votó en las últimas elecciones generales, las de abril de este año, hacen caso a la gente como usted?

Mucho	5,5
Bastante	28,2
Poco	42,8
Nada	18,5
No voté en esas elecciones	4,9
<i>N</i>	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

3.4. Modelos de mercado de trabajo

No es difícil entender la abundancia de menciones a los países nórdicos o a algunos países del centro de Europa, como Alemania, como aquellos a quienes España debería parecerse más en términos de la desigualdad de ingresos. Los nórdicos están en boca de los medios de comunicación y otros participantes en el debate público como modelo al respecto, y Alemania es un país protagonista en la vida europea y la principal economía del continente. Es más improbable que esa elección se base en conocimientos relativamente precisos de esos y otros países europeos. Y también es dudoso que esa elección implique bastante consciencia del conjunto de elementos que integran los modelos que representan esos países. Los nórdicos no solo son países más igualitarios que España, sino más ricos y más innovadores, y cuentan, entre otras cosas, con mercados de trabajo distintos del español. Simplificando mucho, son mercados de trabajo con mucha menor segmentación entre asalariados temporales e indefinidos, menores costes de despido de los asalariados indefinidos, cotizaciones sociales más bajas, tasas de paro muy inferiores, tasas de ocupación más altas (especialmente femeninas) y políticas activas de mercado de trabajo, al decir de los expertos, mucho más eficaces que las españolas, que, en cualquier caso, ocupan un lugar muy secundario con respecto a las pasivas (subsidios de desempleo). Asimismo, en dichos mercados de trabajo no hay un salario mínimo para todos los trabajadores fijado por el gobierno, sino que, si acaso, está establecido a escala sectorial o, en algún caso, nacional, mediante la negociación colectiva.

En la encuesta comenzamos a explorar la medida en que la preferencia por unos u otros países en términos de desigualdad encaja con las preferencias acerca de algunos de los rasgos, simplificados, del “modelo nórdico”. Para ello contamos también con información procedente de otras encuestas recientes de Analistas Socio-Políticos.

Por una parte, contrapusimos de manera muy sencilla dos modelos de mercado de trabajo, proponiendo a los encuestados elegir entre dos tipos de medidas según su eficacia para tener niveles altos de empleo en un país. Un 65,4% eligió la de “contar con una administración eficaz al ayudar a los parados a que encuentren trabajo”, y solo un 10,2% la de “imponer medidas que hagan muy costoso el despido” (cuadro 2.34).

Cuadro 2.34

DOS MODELOS (MUY SIMPLIFICADOS) DE MERCADO DE TRABAJO

¿Qué le parece más eficaz para tener niveles altos de empleo en un país? (porcentajes verticales)	
Imponer medidas que hagan muy costoso el despido	10,2
Contar con una administración eficaz al ayudar a los parados a que encuentren trabajo	65,4
Ninguna de las dos	19,3
No sabe	5,2
<i>N</i>	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

En principio, parecería una apuesta clara por políticas activas de mercado de trabajo como las que probablemente tienen los países nórdicos, y un rechazo, también amplio, de uno de los componentes básicos del modelo español hasta no hace tantos años: el elevado coste de despido de los asalariados con contrato indefinido. Sin embargo, no es obvio llegar a esa conclusión, y no solo por la simplificación de la pregunta, sino por la evidencia de otras encuestas bastante recientes.

En 2016, fueron muy pocos los entrevistados (un 15%) que estuvieron muy o bastante de acuerdo con que para combatir el paro debería abarataarse la contratación de los trabajadores reduciendo los costes del despido. Un 82,8% se mostró poco o nada de acuerdo (cuadro 2.35). Más acuerdo obtuvo una idea también afín al modelo nórdico, la de combatir el paro abaratando la contratación mediante la reducción de las cuotas a la Seguridad Social pagadas por los empresarios, con la cual se mostró muy o bastante de acuerdo el 45,2%, pero siguió siendo superior el porcentaje que estaba poco o nada de acuerdo (49,4%).

Es decir, la mayoría puede preferir unas políticas activas eficaces antes que endurecer los despidos, pero no está nada claro que crean que haya que abaratarlos para que aumente la creación de empleo. Una suerte de ambigüedad similar

Cuadro 2.35

ALGUNAS OPINIONES SOBRE LA REGULACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

¿En qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones? (2016) (porcentajes verticales)	
Para combatir el paro se debería abaratar la contratación de trabajadores reduciendo las cuotas a la Seguridad Social que pagan los empresarios	
Muy de acuerdo	14,6
Bastante de acuerdo	30,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo (NO LEER)	3,0
Poco de acuerdo	20,2
Nada de acuerdo	29,2
Ns/Nc	2,4
Para combatir el paro se debería abaratar la contratación de los trabajadores reduciendo los costes del despido	
Muy de acuerdo	6,3
Bastante de acuerdo	8,7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo (NO LEER)	1,4
Poco de acuerdo	24,7
Nada de acuerdo	58,1
Ns/Nc	0,8
N	603

Fuente: Encuesta ASP 16.059.

se manifiesta, también, en el entendimiento de los efectos de un salario mínimo “elevado”. En 2018 el Salario Mínimo Interprofesional (SMI), de 735,90 euros al mes, representaba, aproximadamente, algo más del 50% del salario mediano³⁷. La subida hasta los 900 euros mensuales en 2019 hizo que superara el 60%; si subiera a 1.000 euros, alcanzaría cerca del 70% del salario mediano de 2019; y si subiera a 1.200 euros, superaría el 80%. Es decir, la subida reciente y las que se contemplan para el futuro próximo son de bastante calado. Ello no significa que los economistas tengan del todo claro sus efectos en términos de la creación o destrucción de empleo, al menos en el detalle de estos efectos, pero, como regla general, desconfían de los salarios mínimos obligatorios e iguales para toda la economía porque pueden ser demasiado altos y dificultar la creación de empleo.

En cualquier caso, a los encuestados les pedimos que reflexionaran sobre los efectos de la apuesta máxima discutida en los últimos meses en España, la de

³⁷ Como solo contamos con datos del salario mediano para 2017 (de la *Encuesta anual de estructura salarial*, del INE), hemos estimado su valor para 2018 aplicando una subida del 1%, que es la que, aproximadamente, recoge el INE para los salarios en su *Encuesta trimestral de coste laboral*, y una añadida del 2% para 2019, con datos de la misma fuente.

aumentar el SMI hasta los 1.200 euros mensuales, y hacerlo en un tiempo breve (dos años). Por una parte, habían de responder cuánto contribuiría una medida así a reducir la desigualdad de ingresos. Una mayoría amplia (64,9%) cree que contribuiría mucho (21,4%) o bastante (43,5%) (cuadro 2.36). Por otra parte, habían de imaginar los efectos de una subida tal en términos de la evolución del empleo y del paro. En esta cuestión la opinión está algo más dividida, pero un 57,1% no creía que la subida llevaría a que se contratasen menos trabajadores y subiese el paro. Consideradas ambas preguntas en conjunto, para un amplio porcentaje, del 46,9%, la medida sería claramente positiva (reduciría la desigualdad, no aumentaría el paro). Muchos menos (10,3%) albergan una perspectiva neutra (no reduce la desigualdad, no sube el paro) y tampoco son muchos (18%) quienes mantienen una perspectiva mixta (cae la desigualdad, pero sube el paro). Un cuarto (24,9%) tiene una opinión totalmente negativa (no cae la desigualdad, sube el paro).

Cuadro 2.36

SALARIO MÍNIMO, DESIGUALDAD Y DESEMPLEO

¿Cree que subir el salario mínimo interprofesional a 1.200 euros mensuales en dos años (ahora está en 900 euros) contribuiría mucho, bastante, poco o nada a reducir la desigualdad de ingresos en España? (porcentajes verticales)

Mucho	21,4
Bastante	43,5
Poco	25,9
Nada	9,1
Esa subida del salario mínimo hasta los 1.200 euros, ¿llevaría a que se contratasen menos trabajadores y subiese el paro? (porcentajes verticales)	
Sí	42,9
No	57,1
Todo positivo: reduce la desigualdad, no sube el paro	46,9
Neutro: no reduce la desigualdad, no sube el paro	10,3
Mixto: reduce la desigualdad, sube el paro	18,0
Todo negativo: no reduce la desigualdad, sube el paro	24,9
N	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

4. LA REDUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN EL MARCO DE OTROS FINES DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA

La extendida reticencia a financiar el gasto social que aparentemente reduciría las desigualdades de ingresos quizá tenga que ver, no solo con las dudas que despierta la clase política en la ciudadanía, sino con que el objetivo de reducir la desigualdad de ingresos, en el fondo, no sea tan prominente en las preocupaciones de los españoles, a pesar de la gravedad que parecen asignarle.

La cuestión de la desigualdad y otras cuestiones de interés para la sociedad española

En una encuesta de Analistas Socio-Políticos con trabajo de campo en octubre de 2018 que corrobora los resultados de la encuesta que aquí se analiza, un 56,1% creía que el problema de la desigualdad económica en España era muy grande, y un 35% pensaba que era moderadamente grande (encuesta ASP 18.060). Sin embargo, en la encuesta de 2019, cuando los encuestados tienen que jerarquizar esa gravedad o importancia en el marco de otros de temática económica o social, el juicio medio resulta bastante más matizado. Así, comparando el objetivo de reducir las desigualdades de ingresos con otras nueve metas a las que España debería dedicar más atención y recursos en los próximos años, y pudiendo mencionar dos, la reducción de la desigualdad de ingresos ocupa el tercer lugar, con un 23,6% de menciones (cuadro 2.37). Este objetivo se situaría lejos de la creación de empleo (55,7%) y se vería también superado por la mejora de la educación (34,4%), apenas distinguiéndose de las preferencias por asegurar las pensiones (22,6%) o el crecimiento económico (21%).

Cuadro 2.37

LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN EL MARCO DE OTROS FINES

¿A cuál de las siguientes cuestiones debería dedicar España más atención y recursos en los próximos años? (*) (porcentajes verticales)

	En primer lugar	En segundo lugar	En primer o segundo lugar
Crear empleo	33,0	22,7	55,7
Mejorar la educación	18,3	16,2	34,4
Reducir las desigualdades de ingresos	12,7	10,9	23,6
Asegurar las pensiones	8,2	14,5	22,6
Crecimiento económico	11,1	10,0	21,0
Reducir la pobreza	5,7	8,5	14,2
Regular la inmigración	4,2	6,1	10,4
Reducir las desigualdades entre hombres y mujeres	2,7	6,5	9,3
Fomentar la natalidad	4,1	4,7	8,8
N	1.090	1.090	1.090

Nota: (*) Las opciones de respuesta se presentaron en orden aleatorio.

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Desigualdad y crecimiento económico

De todos modos, el balance entre crecimiento económico y desigualdad varía según se plantee la cuestión.

Por lo pronto, convendría recordar que no pocos entrevistados no acaban de ver una relación entre crecimiento económico y aumento o reducción de las desigualdades, algo que, como poco, podría aplicarse a la evolución de la desigualdad de ingresos en España en los últimos treinta o cuarenta años, como se ha comprobado en la primera parte de este libro.

Una amplísima mayoría (81%) sí está de acuerdo con que cuanto mayor éxito tengan quienes emprenden iniciativas empresariales más crecerá la economía, lo cual sugiere que muchos entienden, siquiera aproximadamente, que la inversión privada es uno de los motores principales del crecimiento económico.

Sin embargo, no cabía esperar un consenso tan amplio en lo tocante a los efectos en la desigualdad del éxito de dichas iniciativas empresariales y, se supone, el crecimiento económico que las acompaña, pues se trata de un conocimiento experto que no ha debido de ocupar un lugar mínimamente central en la discusión pública española. Una mayoría, del 58,6%, tiene una impresión que podríamos caracterizar como acertada, pues no cree que el éxito de las iniciativas empresariales (y, se supone, el crecimiento económico que, para muchos, lo acompaña) tenga algún efecto en la desigualdad de ingresos (cuadro 2.38). En el resto de encuestados predomina la impresión de que el éxito empresarial reduce las desigualdades frente a la de que las aumenta (30,7 vs. 10,7%).

Cuadro 2.38

ÉXITO EMPRESARIAL, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESIGUALDAD

Dígame, por favor, en qué medida está de acuerdo con la siguiente afirmación: "cuanto más éxito tengan quienes emprenden iniciativas empresariales, más crecerá la economía" (porcentajes verticales)

Totalmente de acuerdo	40,9
Bastante de acuerdo	40,1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	15,0
Bastante en desacuerdo	2,9
Totalmente en desacuerdo	1,0

En su opinión, cuanto más éxito tienen quienes emprenden iniciativas empresariales, ¿más se reduce la desigualdad de ingresos, más aumenta la desigualdad de ingresos o no tiene efectos en la desigualdad de ingresos? (porcentajes verticales)

Más se reduce la desigualdad de ingresos	30,7
Más aumenta la desigualdad de ingresos	10,7
No tiene efectos en la desigualdad de ingresos	58,6
N	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

El balance entre crecimiento (y crecimiento de la renta) y desigualdad lo planteamos en los siguientes términos. Propusimos a los entrevistados elegir entre una posibilidad que implica que la economía crece y todos mejoran bastante sus ingre-

sos, pero aumenta bastante la desigualdad de ingresos, y otra que implica que la economía crece menos, los ingresos de todos aumentan menos que en la primera opción, pero se reduce bastante la desigualdad. Una mayoría clara (del 67,8%) optó por la alternativa que incluye reducir la desigualdad y no por la que incluye que aumente (cuadro 2.39).

Cuadro 2.39

NIVELES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DE DESIGUALDAD

¿Cuál de las siguientes alternativas preferiría para España a medio plazo? (porcentajes verticales)

Que crezca la economía y todos mejoren bastante sus ingresos, aunque aumenten bastante las diferencias de ingresos entre unos y otros	32,2
Que la economía crezca menos y todos mejoren sus ingresos, aunque menos que en la alternativa anterior, y se reduzcan bastante las diferencias de ingresos entre unos y otros	67,8
<i>N</i>	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

Igualdad de ingresos e igualdad de oportunidades

En realidad, y como, en parte, sugiere la jerarquización de objetivos vista más arriba por la relevancia otorgada a la educación, puestos a asignar más importancia a la igualdad de ingresos o a la igualdad de oportunidades para salir adelante en la vida, la opinión media resultante es clarísima: la inmensa mayoría (un 86,4%) opta por la igualdad de oportunidades (cuadro 2.40).

Cuadro 2.40

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES VS. IGUALDAD DE INGRESOS

En general, ¿a qué le da usted más importancia, a favorecer la igualdad de oportunidades de la gente para salir adelante en la vida o a favorecer la igualdad de ingresos de la gente? (porcentajes verticales)

Igualdad de oportunidades	86,4
Igualdad de ingresos	13,6
<i>N</i>	1.090

Fuente: Encuesta ASP 19.062.

En conjunto, observamos que la reducción de las desigualdades económicas probablemente no ocupe un lugar tan elevado en la escala de preferencias de la sociedad española como sugieren los resultados de las preguntas en las que se inquiriere exclusivamente por ellas. Esto sería compatible no solo con unos niveles

relativamente altos de desigualdad de ingresos, sino, en particular, con la casi nula evolución de dichos niveles a lo largo de décadas.

■ CONCLUSIÓN Y COMENTARIO FINAL

El análisis de nuestra encuesta sobre la percepción de las desigualdades económicas en España muestra, en primer lugar, que el público, por término medio, cree que dichas desigualdades son muy altas, como quiera que se mida la percepción: en términos de desigualdades de ingresos, de distancia entre clases sociales o de igualdad de oportunidades. Se trata, además, de una percepción que apenas ha variado en los últimos veinticinco años.

La percepción en España resulta ser una de las más negativas en Europa Occidental, en consonancia con unos datos de desigualdad (coeficiente de Gini de los ingresos disponibles equivalentes, por ejemplo) que son de los más elevados en ese ámbito geográfico. De hecho, se comprueba una asociación sustantiva entre la percepción media de las desigualdades de ingresos, y especialmente entre la de la igualdad de oportunidades en cada país, y la realidad del coeficiente de Gini medido en esos países a largo plazo.

En segundo lugar, ese ajuste no se corresponde en absoluto con el tipo de conocimientos de la desigualdad que pueden obtenerse al proponer a los encuestados que estimen la porción de la renta de la que disponen los que más ganan (el 20% superior) y los que menos ganan (el 20% inferior). Tanto en España como en el conjunto de Europa Occidental las estimaciones medias al respecto están en absoluta falta de sintonía con las cifras que pueden medirse con las encuestas al uso (*EU-SILC*), produciendo en bastantes ocasiones resultados absurdos, tales como que los ingresos per cápita correspondientes al 60% intermedio serían inferiores a los del 20% que menos gana.

En tercer lugar, la gravedad asignada en España al problema de la desigualdad se traduce en una demanda aparente de mucha mayor intervención estatal para reducir las desigualdades de ingresos, algo que también lleva observándose en las encuestas durante un par de décadas largas. Ello es compatible, a su vez, con la tradicional apelación al Estado como principal responsable del bienestar de todos los ciudadanos. A escala europea ocurre algo similar, de modo que cuanto más desigualdad de ingresos se percibe, más redistribución se demanda. Lógicamente, la demanda española de intervención está entre las más altas de Europa Occidental. En el caso español una segunda traducción se observa en la preferencia por determinados países (nórdicos o del centro de Europa) como modelos en términos de desigualdades económicas, los cuales, efectivamente, presentan niveles de estas claramente inferiores al español.

En cuarto lugar, en coherencia con esa aparente demanda de mayor intervención estatal “reductora” de las desigualdades, los españoles apuestan muy cla-

ramente por un aumento considerable del gasto social, no necesariamente en las partidas más asociadas con la reducción de desigualdades en Europa (prestaciones familiares y por hijos, por enfermedad y discapacidad, de lucha contra la exclusión social), lo que sintonizaría débilmente con lo que ocurre en los países modelo, que destacan, precisamente por el gasto dedicado a ellas. La evolución del gasto en protección social en dichas partidas en los últimos, casi, veinticinco años, revela que la estructura de dicho gasto en España apenas se mueve en esa dirección, lo que revelaría unas preferencias agregadas reales no tan afines a las declaradas en la encuesta.

En quinto lugar, tampoco está claro que los españoles prefieran asemejarse a los países modelo en algunos de los rasgos definitorios de sus mercados de trabajo, menos basados en la protección (con costes de despido elevados) de los asalariados indefinidos y más en proporcionarles a estos lo que se ha dado en llamar “flexi-seguridad”, en lo cual desempeñan, al parecer, un papel central las políticas activas de mercado de trabajo. Y tampoco lo parecen en términos del establecimiento de salarios mínimos desde el Estado, algo ausente, por ejemplo, en los países nórdicos. En realidad, son pocos los que perciben los hipotéticos efectos negativos en el empleo que tendría una brusca subida del SMI tal como se está planteando en el último año.

En sexto lugar, y también en poca sintonía con la realidad de los países modelo, muchos españoles no creen que sea necesario aumentar los impuestos para financiar el gasto social “reductor” de desigualdades económicas, y, de hecho, una mayoría clara no está dispuesta a pagar más impuestos. Nuestra estimación del aumento en los ingresos fiscales que se derivaría de las preferencias de los encuestados apenas acercaría los ingresos fiscales en porcentaje del PIB españoles a los propios de los países nórdicos o de países del centro de Europa como Francia o Alemania. En realidad, en España el peso de esos ingresos sobre el PIB, a pesar de los altibajos correspondientes a las distintas fases del ciclo económico, se ha mantenido estable en el mismo nivel desde finales de los años ochenta. En este caso, las preferencias manifestadas en la encuesta están más en sintonía con las reveladas por los datos de la realidad.

En parte, los españoles son reticentes a pagar más impuestos porque bien tienden a imaginar que podría sufragarse tal aumento del gasto social derivando recursos de otras partidas del gasto público, bien porque demandan que paguen (muchos o bastantes) más impuestos los españoles de ingresos altos (“que paguen los ricos”). Esta última actitud está hoy en España más extendida que en cualquier otro país europeo-occidental con datos, aunque no lo estaba tanto antes de la última crisis económica. Esta evolución es paralela a la de la sensación de que los impuestos no se cobran con justicia, que ha aumentado en el mismo periodo, y que quizá se asocie con el mayor malestar con instituciones públicas y privadas de toda índole característico de la última década.

En séptimo lugar, en la opinión muy mayoritaria de los entrevistados, si los españoles estamos poco dispuestos a pagar más impuestos ello se debe a que la clase política es poco honesta y poco capaz de resolver nuestros problemas, pero no, o solo muy poco, a que los españoles seamos poco solidarios entre nosotros. De hecho, varios resultados de la encuesta confirman lo ya sabido acerca de la notable distancia entre la ciudadanía española y su clase política, algunos de los cuales pueden interpretarse en términos de elevados niveles de desigualdad política percibidos por los encuestados.

Por último, más allá de los razonamientos de los entrevistados, detrás de las ambigüedades e incoherencias que acabamos de mostrar, seguramente esté el que, en el fondo, el objetivo de la reducción de las desigualdades económicas no ocupe un primer lugar en la escala de preocupaciones de los españoles. De hecho, en las respuestas de los entrevistados ocupa un tercer nivel por detrás de la creación de empleo y la mejora de la educación —lo que no significa que lo ocupe en la realidad de las políticas de mercado de trabajo o en las educativas, por otra parte. Sus respuestas también revelan que prefieren menos crecimiento económico y menos crecimiento de los ingresos con reducción de la desigualdad a más crecimiento económico y de los ingresos con aumento de la desigualdad. Pero también revelan que le dan mucha más importancia a la igualdad de oportunidades que a la igualdad de ingresos.

En conjunto, la reducción de las desigualdades económicas probablemente no ocupa un lugar tan elevado en la escala de preferencias de la sociedad española como sugieren los resultados de las preguntas en las que solo se pregunta por ellas. Esto sería compatible no solo con unos niveles relativamente altos de desigualdad de ingresos, sino, en particular, con la casi nula evolución de dichos niveles a lo largo de décadas.

Todo lo cual puede ser puesto en relación con algunos aspectos de la problemática del contexto significativo al que nos referíamos en la introducción. Los resultados de la encuesta sugieren la existencia de un público alerta, y mucho, a la problemática de la desigualdad. Está dispuesto a hacer algo al respecto, pero en el contexto de otras preocupaciones que modulan mucho esa disposición. Los encuestados parecen latinos con un alma de escandinavos dormida que late en su interior: quieren poca desigualdad, quieren que el Estado sea responsable de ello. También quieren crecimiento económico, cosa también muy escandinava. Sureños y nórdicos seguramente comparten también el complejo equilibrio entre las ayudas estatales y las ayudas que cada uno se da a sí mismo. Preguntados en clave de responsabilidad moral, el Estado es protagonista; pero si se considera la realidad de las cosas, el cómo salga cada uno adelante es, en buena medida, cosa de uno mismo y sus próximos, como se sabe por experiencia. Por tanto, no habría bipolaridad en los españoles, sino, más bien, como diría los antiguos, la proverbial prudencia.

Aparte, tras la apuesta por el propio esfuerzo hay, en el fondo, una aceptación de desigualdades, las resultantes de estrategias vitales encaminadas, mediante la

educación formal, la emulación de los demás y la demostración de méritos, al éxito en el trabajo y en la vida social en general. La modernización de los últimos siglos se supone que es eso, y para todos, como oportunidad para ser, en definitiva, diferentes y desiguales. *Ergo*, de nuevo, hay que pensar las cosas dos veces, y situar su valor en su contexto.

Además, cabe imaginar que muchos de los entrevistados españoles pueden estar formulando sus opiniones sabiendo que el nivel de renta per cápita de los nórdicos es bastante más alto que el español, y quizá estén suponiendo, acertada o desacertadamente, que si su gasto social es superior es porque se lo pueden permitir, siendo más ricos. También cabe imaginar a esos españoles con bastantes dudas acerca de cómo hacer compatibles niveles altos de redistribución fiscal y el mantenimiento o mejora del crecimiento económico, y bastante incertidumbre acerca de los vínculos entre el crecimiento económico y la apertura de una economía o la adopción de la flexiseguridad, incluyendo unas políticas activas de empleo eficaces. Y también cabe imaginarlos no demasiado seguros de que confiar en que la clase política acabe explicando bien esos temas.

Así que, tal vez, son cautelosos o retraídos en su disposición a pagar o no pagar más impuestos. En realidad, ni siquiera un 10% de los entrevistados está dispuesto a asumir un incremento de sus impuestos superior al 10% para financiar el gasto social que podría reducir las desigualdades.

De manera no concluyente, los resultados de nuestra encuesta pueden ser interpretados como ofreciendo hipótesis de trabajo, pistas, claves para ir reconstruyendo la mentalidad de los encuestados en estos temas socioeconómicos, y apuntando en direcciones interesantes.

Son pistas que nos llevan por la dirección de tener en cuenta no solo el momento presente, sino el largo plazo. El largo plazo mirando hacia atrás, porque los rasgos observados de esa mentalidad han sido tarea de muchas décadas, y no es probable que cambien fácilmente, salvo que se dé un esfuerzo lúcido y perseverante, algo posible, pero poco probable. Y también el largo plazo hacia adelante, que, por ahora, es un alboroto revestido de saberes de ocasión. Para que ese alboroto no se mantenga, quizá haya que plantearse el contexto de la desigualdad económica, es decir, el conformado por la desigualdad política, la social y la cultural.

■ FUENTES DE DATOS Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

“El tono vital de España”, *El País*, 16 de octubre de 1988.

“Reportaje: el tono vital de España”, *El País*, 4 de enero de 1987.

ALCAIDE INCHAUSTI, J. (2000). La renta nacional de España y su distribución. Serie años 1898 a 1998. En J. VELARDE FUERTES (Coord.), *1900-2000. Historia de un esfuerzo colectivo: cómo España superó el pesimismo y la pobreza. Volumen 2*. Madrid: Fundación BSCH, pp. 375-450.

—. (2007). Distribución de la renta Española en el período 2000-2006. *Papeles de Economía Española*, 113, pp. 61-76.

ANALISTAS SOCIO-POLÍTICOS. (1999). Encuesta ASP 99.013.

—. (2007). Encuesta ASP 07.044.

—. (2009). Encuesta ASP 09.047.

—. (2010). Encuesta ASP 10.048.

—. (2016). Encuesta ASP 16.059.

—. (2018). Encuesta ASP 18.060.

—. (2019a). Encuesta ASP 19.061.

—. (2019b). Encuesta ASP 19.062.

BOLT, J. *et al.* (2018). Rebasing 'Maddison': New income comparisons and the shape of long-run economic development. *Maddison Project Working paper*, 10.

CARABAÑA, J. (2016). *Ricos y pobres. La desigualdad económica en España*. Madrid: Catarata.

CIS (CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLÓGICAS). Estudios 1849, 1880, 1901, 1971, 2006, 2017, 2046, 2063, 2111, 2154, 2187, 2206, 2213, 2594, 2644, 2765, 2908, 2911.

—. Análisis en línea (<http://www.analisis.cis.es/cisdb.jsp>).

COMISIÓN EUROPEA. (2019). *Eurobarometer 88.4* (2017). TNS opinion. GESIS Data Archive, Colonia. Fichero de datos ZA6939, versión 2.0.0, doi:10.4232/1.13288.

EUROPEAN SOCIAL SURVEY. *Cumulative File, ESS 1-8*. (2018). Edición del fichero de datos 1.0. Norwegian Centre for Research Data. Doi: 10.21338/NSD-ESS-CUMULATIVE.

EUROSTAT. *EU-SILC (European Union Statistics on Income and Living Conditions)*.

—. *General government expenditure by function (COFOG)* [gov_10a_exp].

—. *GNI (Gross National Income) per capita in PPS* [nama_10_pp].

—. *Unemployment by sex and age - annual average* [une_rt_a].

FATKE, M. (2018). Inequality perceptions, preferences conducive to redistribution, and the conditioning role of social position. *Societies*, 8 (4), pp. 1-14.

GIMPELSON, V. y TREISMAN, D. (2018). Misperceiving inequality. *Economics and Politics*, 30 (1), pp. 27-54.

INE (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA). *Encuesta anual de estructura salarial*.

—. *Encuesta de condiciones de vida*.

—. *Encuesta trimestral de coste laboral*.

ISSP RESEARCH GROUP. (2002). *International Social Survey Programme: Social Inequality III - ISSP 1999*. GESIS Data Archive, Colonia. Fichero de datos ZA3430, versión 1.0.0, doi: 10.4232/1.3430.

—. (2008). *International Social Survey Programme: Role of Government IV - ISSP 2006*. GESIS Data Archive, Colonia. Fichero de datos ZA4700, versión 1.0.0, doi: 10.4232/1.4700.

—. (2017). *International Social Survey Programme: Social Inequality IV - ISSP 2009*. GESIS Data Archive, Colonia. Fichero de datos ZA5400, versión 4.0.0, doi: 10.4232/1.12777.

—. (2018). *International Social Survey Programme: Role of Government V - ISSP 2016*. GESIS Data Archive, Colonia. Fichero de datos ZA6900, versión 2.0.0, doi: 10.4232/1.13052.

NIEHUES, J. (2014). Subjective perceptions of inequality and redistributive preferences: an international comparison. *IW-Trends*, 2.

OCDE. *Revenue statistics – OECD countries: comparative tables by year*.

PÉREZ-DÍAZ, V. (1987). *El retorno de la sociedad civil*. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.

- PÉREZ-DÍAZ, V. y RODRÍGUEZ, J. C. (2018). *Desafección política: alcance, causas y remedios*. Madrid: Fundación Rafael del Pino.
- RODRÍGUEZ, J. C. (2015). Pobreza, desigualdad y movilidad en España: una perspectiva diacrónica y comparada. En M. MARÍN (Dir.), *Desigualdad, oportunidades y sociedad de bienestar en España*. Madrid: FAES, pp. 41-72.
- SALIDO, O. y CARABAÑA, J. (2019). An increasingly squeezed middle class? Changing income distributions and inequality in the EU15 through the last economic cycle. *Journal of Contemporary European Studies*, 27 (3), pp. 343-356.
- TABER, C. S. (2011). Political cognition and public opinion. En R. Y. SHAPIRO y R. J. LAWRENCE (Eds.), *The Oxford handbook of American Public Opinion and the Media*. Oxford: Oxford University Press, pp. 368-383.
- VISSER, PENNY S., HOLBROOK, A. y KROSCHICK, J. A. (2008). Knowledge and attitudes. En W. DONSBACH y M. W. TRAUGOTT (Eds.), *The SAGE handbook of public opinion research*. Londres: SAGE, pp. 127-140.

ANEXO. FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA ASP 19.062

Ámbito. Territorio nacional peninsular, Baleares y Canarias.

Población. Población internauta de 18 a 75 años residente en el territorio nacional peninsular, Baleares y Canarias.

Tamaño muestral. 1.090 entrevistas.

Técnica de entrevista. Entrevista online a través de Emop (panel *online* de Imop).

Selección de la muestra. Selección aleatoria entre los miembros de Emop que cumplan con los criterios definidos para la investigación. Los participantes son captados telefónicamente y no mediante o invitación o petición propia, de modo que es representativo de la población usuaria de internet.

Margen de error de muestreo. Se sitúa en $\pm 3,2\%$ para $p=q=50\%$ y un nivel de significación del 95% para el conjunto de la muestra.

Trabajo de campo. Llevado a cabo entre el 19 y el 30 de septiembre de 2019.

Equilibraje de los datos. De manera previa al análisis, los datos han sido sometidos a un proceso de equilibraje con las matrices “comunidad autónoma de residencia”, “sexo x edad” y “nivel de estudios”.

Instituto responsable del trabajo de campo. Imop Insights.

Últimos números publicados

- N.º 40. DOS ENSAYOS SOBRE FINANCIACIÓN AUTONÓMICA**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Carlos Monasterio Escudero e Ignacio Zubiri Oria.
- N.º 41. EFICIENCIA Y CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL**
(*Serie ANÁLISIS*),
por Fernando Maravall, Silviu Glavan y Analistas Financieros Internacionales.
- N.º 42. ANÁLISIS DE REFORMAS DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA PERSONAL A PARTIR DE MICRODATOS TRIBUTARIOS** (*Serie ANÁLISIS*),
por José Félix Sanz Sanz, Juan Manuel Castañer Carrasco y Desiderio Romero Jordán.
- N.º 43. COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA BANCA AL POR MENOR EN ESPAÑA: FUSIONES Y ESPECIALIZACIÓN GEOGRÁFICA** (*Serie TESIS*),
por Cristina Bernad Morcate.
- N.º 44. LA VERTIENTE CUALITATIVA DE LA MATERIALIDAD EN AUDITORÍA: MARCO TEÓRICO Y ESTUDIO EMPÍRICO PARA EL CASO ESPAÑOL** (*Serie TESIS*),
por Javier Montoya del Corte.
- N.º 45. LA DECISIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS: UN MODELO TEÓRICO CON INVERSIÓN HORIZONTAL Y VERTICAL** (*Serie TESIS*),
por Jaime Turrión Sánchez.
- N.º 46. FINANCIACIÓN DE LA ENSEÑANZA OBLIGATORIA: LOS BONOS ESCOLARES EN LA TEORÍA Y EN LA PRÁCTICA** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Javier Díaz Malledo (coordinador), Clive R. Belfield, Henry M. Levin, Alejandra Mizala, Anders Böhlmark, Mikael Lindahl, Rafael Granell Pérez y María Jesús San Segundo.
- N.º 47. SERVICIOS Y REGIONES EN ESPAÑA** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Juan R. Cuadrado Roura y Andrés Maroto Sánchez.
- N.º 48. LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO EN ESPAÑA: DEL BOOM A LA RECESIÓN ECONÓMICA** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Belén Gill de Albornoz (Dir.), Juan Fernández de Guevara, Begoña Giner y Luis Martínez.
- N.º 49. INSTRUMENTOS PARA MEJORAR LA EQUITAD, TRANSPARENCIA Y SOSTENIBILIDAD DE LOS SISTEMAS DE PENSIONES DE REPARTO** (*Serie TESIS*),
por M.ª del Carmen Boado-Penas.
- N.º 50. EL IMPUESTO DE FLUJOS DE CAJA EMPRESARIAL: UNA ALTERNATIVA AL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE SOCIEDADES** (*Serie TESIS*),
por Lourdes Jerez Barroso.
- N.º 51. LA SUBCONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE I+D: EVIDENCIA DE EMPRESAS EUROPEAS Y DE EE.UU.** (*Serie TESIS*),
por Andrea Martínez Noya.
- N.º 52. IMPOSICIÓN EFECTIVA SOBRE LAS RENTAS DEL CAPITAL CORPORATIVO: MEDICIÓN E INTERPRETACIÓN. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN ESPAÑA Y EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL CAMBIO DE MILENIO** (*Serie ANÁLISIS*),
por José Félix Sanz Sanz, Desiderio Romero Jordán y Begoña Barruso Castillo.
- N.º 53. ¿ES RENTABLE EDUCARSE? MARCO CONCEPTUAL Y PRINCIPALES EXPERIENCIAS EN LOS CONTEXTOS ESPAÑOL, EUROPEO Y EN PAÍSES EMERGENTES** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por José Luis Raymond (coordinador).
- N.º 54. LA DINÁMICA EXTERIOR DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por José Villaverde Castro y Adolfo Maza Fernández.
- N.º 55. EFECTOS DEL STOCK DE CAPITAL EN LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO DE LA ECONOMÍA** (*Serie TESIS*),
por Carolina Cosculluela Martínez.

- N.º 56. LA PROCICLICIDAD Y LA REGULACIÓN PRUDENCIAL DEL SISTEMA BANCARIO**
(*Serie TESIS*),
por Mario José Deprés Polo.
- N.º 57. ENSAYO SOBRE ACTIVOS INTANGIBLES Y PODER DE MERCADO DE LAS EMPRESAS. APLICACIÓN A LA BANCA ESPAÑOLA** (*Serie TESIS*),
por Alfredo Martín Oliver.
- N.º 58. LOS ATRACTIVOS DE LOCALIZACIÓN PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS. EXPLOTACIÓN DE LA ENCUESTA SOBRE ATRACTIVOS DE LOCALIZACIÓN** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Encarnación Cereijo, David Martín, Juan Andrés Núñez, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez.
- N.º 59. ESTUDIO ECONÓMICO DE LOS COSTES DE LA ENFERMEDAD: APLICACIÓN EMPÍRICA AL CASO DEL ALZHEIMER Y LOS CONSUMOS DE DROGAS ILEGALES** (*Serie TESIS*),
por Bruno Casal Rodríguez.
- N.º 60. BUBBLES, CURRENCY SPECULATION, AND TECHNOLOGY ADOPTION** (*Serie TESIS*),
por Carlos J. Pérez.
- N.º 61. DISCAPACIDAD Y MERCADO DE TRABAJO: TRES ANÁLISIS EMPÍRICOS CON LA MUESTRA CONTINUA DE VIDAS LABORALES** (*Serie TESIS*),
por Vanesa Rodríguez Álvarez.
- N.º 62. EL ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS INDIRECTOS A PARTIR DE LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES** (*Serie ANÁLISIS*),
por José Félix Sanz Sanz, Desiderio Romero Jordán y Juan Manuel Castañer Carrasco.
- N.º 63. EUROPA, ALEMANIA Y ESPAÑA: IMÁGENES Y DEBATES EN TORNO A LA CRISIS** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Víctor Pérez-Díaz, Juan Carlos Rodríguez y Elisa Chuliá.
- N.º 64. INTEGRACIÓN, INMIGRANTES E INTERCULTURALIDAD: MODELOS FAMILIARES Y PATRONES CULTURALES A TRAVÉS DE LA PRENSA EN ESPAÑA (2010-11)** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Enrique Uldemolins, Alfonso Corral, Cayetano Fernández, Miguel Ángel Motis, Antonio Prieto y María Luisa Sierra.
- N.º 65. SOSTENIBILIDAD DEL SISTEMA DE PENSIONES DE REPARTO EN ESPAÑA Y MODELIZACIÓN DE LOS RENDIMIENTOS FINANCIEROS** (*Serie TESIS*),
por Clara Isabel González Martínez.
- N.º 66. EVOLUCIÓN DE LAS FUNDACIONES BANCARIAS ITALIANAS: DE HOLDING DE SOCIEDADES BANCARIAS A UN MODELO INNOVADOR DE "BENEFICIENCIA PRIVADA"** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Paolo Baroli, Claudia Imperatore, Rosella Locatelli y Marco Trombetta.
- N.º 67. LAS CLAVES DEL CRÉDITO BANCARIO TRAS LA CRISIS** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Santiago Carbó Valverde, José García Montalvo, Joaquín Maudos y Francisco Rodríguez Fernández.
- N.º 68. ENTRE DESEQUILIBRIOS Y REFORMAS. ECONOMÍA POLÍTICA, SOCIEDAD Y CULTURA ENTRE DOS SIGLOS** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Víctor Pérez-Díaz y Juan Carlos Rodríguez.
- N.º 69. REFORMA DEL MERCADO DE SERVICIOS PROFESIONALES EN ESPAÑA** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por María Paz Espinosa, Aitor Ciarreta y Aitor Zurimendi.
- N.º 71. BUILDING A EUROPEAN ENERGY MARKET: LEGISLATION, IMPLEMENTATION AND CHALLENGES** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Tomás Gómez y Rodrigo Escobar.

- N.º 72. ESSAYS IN TRADE, INNOVATION AND PRODUCTIVITY**
(*Serie TESIS*),
por Aránzazu Crespo Rodríguez.
- N.º 73. ENDEUDAMIENTO DE ESPAÑA: ¿QUIÉN DEBE A QUIÉN?**
(*SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Analistas Financieros Internacionales (AFI).
- N.º 74. AGENTES SOCIALES, CULTURA Y TEJIDO PRODUCTIVO EN LA ESPAÑA ACTUAL**
(*SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Víctor Pérez-Díaz, Juan Carlos Rodríguez, Joaquín Pedro López-Novo y Elisa Chuliá.
- N.º 75. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL CRÉDITO Y LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN: ESPAÑA EN EL CONTEXTO EUROPEO**
(*SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Joaquín Maudos.
- N.º 76. EFICIENCIA DE LOS SISTEMAS REGIONALES DE INNOVACIÓN EN ESPAÑA**
(*SERIE ANÁLISIS*),
por Mikel Buesa, Joost Heijs, Thomas Baumert y Cristian Gutiérrez.
- N.º 77. ENCOURAGING BLOOD AND LIVING ORGAN DONATIONS**
(*Serie TESIS*),
por María Errea y Juan M. Cabasés (director).
- N.º 78. EMPLEO Y MATERNIDAD: OBSTÁCULOS Y DESAFÍOS A LA CONCILIACIÓN DE LA VIDA LABORAL Y FAMILIAR** (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Margarita León Borja (coordinadora).
- N.º 79. PEOPLE MANAGEMENT IN MICRO AND SMALL COMPANIES - A COMPARATIVE ANALYSIS. EMPLOYEE VOICE PRACTICES AND EMPLOYMENT RELATIONS,**
(*Serie ANÁLISIS*),
por Sylvia Rohlf, con la colaboración de Carlos Salvador Muñoz y Alesia Slocum.
- N.º 80. LA CRISIS, ¿UNA OPORTUNIDAD PARA LA ECONOMÍA SOCIAL ESPAÑOLA**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Pierre Perard.
- N.º 81. UN TRIÁNGULO EUROPEO: ELITES POLÍTICAS, BANCOS CENTRALES Y POPULISMOS**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Víctor Pérez Díaz, Juan Carlos Rodríguez y Elisa Chuliá.
- N.º 82. EL MERCADO ESPAÑOL DE ELECTRICIDAD**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Aitor Ciarreta, María Paz Espinosa y Aitor Zurimendi.
- N.º 83. THREE ESSAYS IN LONG-TERM ECONOMIC PERSISTENCE**
(*Serie TESIS*),
por Felipe Valencia Caicedo.
- N.º 84. ROLE OF MICROPARTICLES IN ATHEROTHROMBOSIS**
(*Serie TESIS*),
por Rosa Suades Soler.
- N.º 85. IBERISMOS. EXPECTATIVAS PENINSULARES EN EL SIGLO XIX**
(*Serie TESIS*),
por César Rina Simón.
- N.º 86. MINING STRUCTURAL AND BEHAVIORAL PATTERNS IN SMART MALWARE**
(*Serie TESIS*),
por Guillermo Suárez-Tangil.
- N.º 87. LA VOZ DE LA SOCIEDAD ANTE LA CISIS**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Víctor Pérez-Díaz.

- N.º 88. ECONOMÍA SUMERGIDA Y FRAUDE FISCAL EN ESPAÑA: ¿QUÉ SABEMOS? ¿QUÉ PODEMOS HACER?**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Santiago Lago Peñas.
- N.º 89. CONSTRUCCIÓN EUROPEA, IDENTIDADES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Víctor Pérez-Díaz, Juan Carlos Rodríguez y Josu Mezo.
- N.º 90. LA INTEGRACIÓN DE LOS INMIGRANTES EN EUROPA Y EN ESPAÑA: MODELOS E INDICADORES PARA LAS POLÍTICAS PÚBLICAS**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Cayetano Fernández, Alfonso Corral, Antonio Prieto María Luisa Sierra y Enrique Uldemolins
- N.º 91. SOLEDAD, DISCAPACIDAD Y MERCADO DE TRABAJO**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Miguel Ángel Malo y Ricardo Pagán
- N.º 92. CRISIS ECONÓMICA Y DESIGUALDAD DE LA RENTA EN ESPAÑA. EFECTOS DISTRIBUTIVOS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS**
(*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*),
por Samuel Calonge Ramírez y Antonio Manresa Sánchez

ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN

SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD

Pedidos e información:

Funcas

Caballero de Gracia, 28

28013 Madrid

Teléfono: 91 596 54 81

Fax: 91 596 57 96

publica@funcas.es

www.funcas.es

P.V.P.: Edición papel, 17€ (IVA incluido)

Edición digital, gratuita

ISBN 978-84-17609-45-0

