

2

Desigualdad y estructura social

COORDINADORES

Luis Ayala Cañón
María Ángeles Davia Rodríguez

AUTORES Y COLABORADORES

José María Arranz Muñoz
Luis Ayala Cañón
Elena Bárcena Martín
Olga Cantó Sánchez
María Begoña Cueto Iglesias
María Ángeles Davia Rodríguez
Miriam Feu Puig
Raúl Flores Martos
Carlos García Serrano
Marta González Escalonilla
Rafael Grande Martín
Antonio Jurado Málaga
Nuria Legazpe Moraleja
Rosa Martínez López
Maximiliano Moreno López
Fernando Morilla García
Rafael Muñoz de Bustillo Llorente
Carolina Navarro Ruiz
Jesús Pérez Mayo
Salvador Pérez Moreno
Dmitry Petrov Dóbrikov
Marina Romaguera de la Cruz
Raquel Sebastián Lago
Marta Suarez-Varela Maciá

Contenido

2.1. Introducción	163
2.2. Emergen nuevas desigualdades en el empleo	166
2.3. Se intensifican los cambios en la estructura ocupacional	178
2.4. La desigualdad salarial es más sensible al ciclo económico	185
2.5. Se quiebra el patrón de mejores salarios en las nuevas generaciones	194
2.6. Un país desigual a pesar de un crecimiento más inclusivo	201
2.7. La pobreza es más consistente y crónica	212
2.8. Aumenta la concentración de la riqueza	225
2.9. Los ingresos de los hogares vulnerables se han vuelto más inestables	233
2.10. La desigualdad de oportunidades en el origen determina la vulnerabilidad futura	239
2.11. Persisten los patrones territoriales de desigualdad y pobreza	248
2.12. La transición energética genera nuevas desigualdades	259
2.13. Conclusiones	268

Capítulo 2

Desigualdad y estructura social

2.1. Introducción

Uno de los objetivos característicos de los Informes FOESSA es revisar los cambios en la estratificación social en España a lo largo del tiempo y examinar sus implicaciones sobre el desarrollo social. Esa estratificación puede analizarse desde diferentes perspectivas, entre las que destaca la forma en la que el reparto de la renta determina la segmentación de la sociedad española. Las transformaciones económicas, demográficas e institucionales de las últimas décadas han afectado de distinta forma a cada estrato de ingresos, alterando la distribución de la población por grupos de renta a lo largo del tiempo. En este sentido, destaca el estrechamiento del segmento de rentas medias y el aumento del peso del grupo de rentas bajas, sensibles ambos a la sucesión de diferentes ciclos económicos, a diferencia de la frontera entre las llamadas rentas medias y las más altas.

Para conocer el alcance de estos cambios es necesario profundizar en cómo ha evolucionado la distribución de las rentas de los hogares y cómo responden esas tendencias a los procesos básicos de determinación de las rentas primarias en los mercados. Para ello hay que acudir en primer lugar al mercado de trabajo como principal fuente de renta de los

hogares españoles y también como uno de los principales canales para la inclusión social.

Las transformaciones institucionales de los mercados de trabajo, con un debilitamiento de los mecanismos que ofrecen mayor seguridad a los trabajadores, la agudización de los efectos del cambio tecnológico y la digitalización, y la creciente internacionalización de factores productivos, bienes y servicios, han dado forma a nuevas vías de acceso al empleo y de remuneración de los trabajadores. La generalización de formas atípicas de empleo y en ocupaciones con peor cobertura social y con menos horas trabajadas que las deseadas son algunos de los exponentes de la nueva realidad laboral. Otras formas de desigualdad emergentes en la ocupación son el empleo a tiempo parcial no elegido voluntariamente y la inseguridad laboral.

Una de las consecuencias de mayor calado de estas transformaciones y de la adopción de nuevas estrategias de producción es la recomposición de la estructura ocupacional. Las nuevas condiciones de trabajo, de remuneración y de seguridad/inseguridad en el empleo están modelando una nueva forma de estratificación laboral, limitando la capacidad

de las clasificaciones hasta ahora utilizadas para re-tratar la nueva realidad del empleo. Resulta necesario analizar el impacto de los procesos citados en la estructura ocupacional y tratar de ofrecer nuevas tipologías de la distribución de ocupaciones.

En la búsqueda de conexiones entre la estructura ocupacional y la de rentas es decisivo el comportamiento de la distribución de los salarios. La dispersión de las remuneraciones se manifiesta en la incidencia del empleo de bajos salarios, muy extendido en España desde antes de la gran crisis de 2008 y determinante fundamental de las desigualdades de renta, que influye significativamente en la incidencia de la pobreza, por lo que cualquier estudio general sobre la estratificación social requiere identificar su incidencia y características.

Otro elemento clave de las relaciones entre los cambios en la dinámica del mercado de trabajo y la estratificación social es la sustancial modificación de las trayectorias de la población trabajadora. Las crisis económicas recientes han impactado sobre las trayectorias salariales de las distintas generaciones en España y las más jóvenes se enfrentan a peores condiciones que sus predecesoras.

Dada la envergadura de los cambios descritos, es fácil anticipar su posible impacto sobre el reparto de la renta entre los hogares. Existen, sin embargo, factores intermediadores que determinan el paso desde la desigualdad en las rentas primarias a la desigualdad en la renta disponible. El más importante es el sistema de impuestos y prestaciones sociales, sometido a un estrés importante en las dos últimas décadas por factores de distinta naturaleza, como la globalización y el aumento de la competencia entre países, la severidad de las últimas crisis y el recorte en las prestaciones básicas como respuesta a alguno de los cambios de ciclo económico.

Siendo abundantes los estudios sobre el efecto en la desigualdad de las prestaciones monetarias y los impuestos, es mucho más limitada la evidencia

sobre su impacto en la estratificación de la población española por niveles de renta. El conocimiento de las razones y las tendencias de esa segmentación exige, al menos, dos tipos de análisis: por un lado, el estudio de la estructura de las rentas de las familias, su composición y extremos y su relación con las fuentes de ingresos; y por otro lado, el análisis de la incidencia redistributiva de las políticas públicas y su influencia en la posición en la estructura social de los hogares y en la desigualdad.

Tener un cuadro completo de las transformaciones del proceso distributivo y de sus efectos sobre la estratificación social exige contemplar, además, otros tres ámbitos de análisis: la incidencia y dinámica de la pobreza monetaria y la privación material, la movilidad tanto de ingresos como intergeneracional y los cambios en la concentración y composición de la riqueza. Es importante conocer si ha habido continuidad a largo plazo en el perfil de los grupos de riesgo y, sobre todo, si se han ampliado las dificultades estructurales que impiden a muchos hogares salir de las situaciones de vulnerabilidad de ingresos, consolidándose las situaciones de pobreza de larga duración.

En el otro extremo, varios de los expertos en el análisis de la desigualdad económica anticipan que en las próximas décadas la desigualdad de la riqueza será más relevante, a efectos de explicar la estructura social, que la de ingresos. La estratificación de la población por niveles de renta se corresponde con la concentración de activos y deudas. En la concentración de la riqueza es esencial el papel de la vivienda, con crecientes dificultades de los hogares más pobres para acceder a este activo clave, mientras que los más ricos han incrementado su patrimonio diversificando sus inversiones en activos inmobiliarios.

La intensidad y velocidad de los cambios en el proceso distributivo impide comprender la desigualdad a través de fotos fijas en el tiempo. El seguimiento individual de los ingresos de los

hogares es crucial para obtener una imagen más completa de la distribución de la renta. Especialmente importante es examinar la movilidad por clases de renta, diferenciando entre los distintos estratos las experiencias de tendencia ascendente o descendente en su nivel de ingresos.

Otra forma de analizar la desigualdad y la pobreza desde una perspectiva dinámica es identificar cómo las situaciones de desventaja se transmiten entre generaciones. La transmisión intergeneracional de la pobreza no es un fenómeno homogéneo entre los países europeos, al presentar importantes diferencias determinadas por el diseño de los sistemas de protección social, las características del mercado de trabajo o las desigualdades educativas. Las transformaciones económicas y sociales de las últimas décadas en España han supuesto cambios en los factores habitualmente señalados como determinantes de la transmisión intergeneracional de la pobreza, que requieren ser analizados con suficiente profundidad.

Los elementos citados adquieren una modulación especial en cada territorio. El contexto de creciente responsabilidad de las comunidades autónomas en la producción de servicios de bienestar social, junto con la diversidad en las pautas de especialización productiva regionales, en la demografía o incluso en las políticas sociales, introduce singularidades importantes en los modelos territoriales de bienestar. Esta dimensión constituye otro elemento central en el análisis de las nuevas formas de estratificación social.

Por último, un posible nuevo factor de estratificación es la transición energética, impulsada por la necesidad urgente de mitigar el cambio climático y reducir la dependencia de los combustibles fósiles, que está transformando profundamente nuestras economías y sociedades. Los efectos más negativos de este proceso se concentrarán en determinados sectores, territorios y grupos demográficos, creando nuevas formas de frag-

mentación social. Las nuevas desigualdades generadas por esta transición requieren una atención específica y una respuesta adecuada desde las políticas públicas.

Sobre todos estos procesos gravitan elementos transversales, ligados a la edad y el género. En todos los análisis de la desigualdad y la pobreza emergen la juventud y los hogares con menores de edad como los peor parados en los nuevos procesos de crecimiento y distribución de la renta y la riqueza, lo cual no solo es un riesgo social en el presente, sino que está comprometiendo el futuro a través de la transmisión intergeneracional de la pobreza, de la que este capítulo también da cuenta. Las desigualdades de género se han reducido, pero persisten brechas importantes en aspectos fundamentales del bienestar que requieren ser identificadas correctamente como elemento determinante de los cambios en la estratificación social.

Este segundo capítulo del informe aborda todas estas cuestiones bajo el doble objetivo de observar la estratificación social y sus factores estructurantes como elementos determinantes de la desigualdad y de analizar cómo los diferentes tipos de desigualdad económica están determinando un nuevo tipo de estratificación de la sociedad española. Se examinan primero los principales aspectos de desigualdad relacionados con el mercado de trabajo, como las nuevas desigualdades en el empleo, los cambios en la estructura ocupacional y las tendencias de la desigualdad salarial, incluyendo las de carácter intergeneracional, para pasar después al análisis de los cambios en la distribución de la renta, la pobreza y la privación material y la desigualdad de la riqueza. El siguiente bloque de cuestiones ofrece una mirada dinámica a estos procesos, con el estudio de la movilidad de ingresos y de la transmisión intergeneracional de la pobreza. Los últimos apartados se dedican a los aspectos territoriales y a las nuevas formas de desigualdad relacionadas con la transición energética. El capítulo se cierra con una relación de conclusiones.

2.2. Emergen nuevas desigualdades en el empleo

La desigualdad social está estrechamente vinculada al mercado de trabajo. En primer lugar, porque sus remuneraciones son el principal componente de las rentas de las familias, tanto a corto como a largo plazo. En segundo lugar, porque el empleo, aunque no reduce por completo el riesgo de pobreza monetaria, sí lo rebaja significativamente. En tercer lugar, por la existencia de diferencias importantes en las remuneraciones que recibe la población empleada.

Además del salario, hay diversos atributos del trabajo que afectan a la desigualdad, como el tiempo de trabajo, las tareas desarrolladas, la capacidad de control de los ritmos y formas de desarrollarlas, las perspectivas profesionales o los riesgos laborales. Examinar las desigualdades en dimensiones del empleo distintas de los salarios, aunque hayan sido relegadas a un lugar secundario por las insuficiencias de las estadísticas disponibles y el escaso desarrollo de los indicadores de calidad de empleo, es importante dada la relevancia que les conceden las personas trabajadoras.

2.2.1. Se amplían las desigualdades en otras dimensiones del empleo

Aparte de los salarios, la estabilidad y la jornada laboral, hay otras dimensiones del empleo que también se distribuyen de forma desigual entre los ocupados. Aunque no es fácil definir cuáles son esas otras características relevantes, se puede medir la calidad del empleo desde una aproximación multidimensional⁽¹⁾. Una de las métricas más utilizadas es el Índice de Calidad de

Empleo (JQI en su acrónimo en inglés), que consta de seis dimensiones, cada una de las cuales toma valores potenciales de 0 a 100, siendo 0 el valor hipotético asociado a un país en el que ningún trabajador disfruta de ninguno de los indicios de calidad en el empleo y 100 el de un país en el que todos los trabajadores los disfrutan: ingresos⁽²⁾, estabilidad y perspectivas de empleo⁽³⁾, tiempo de trabajo y conciliación⁽⁴⁾, condiciones de trabajo⁽⁵⁾, formación⁽⁶⁾ y participación (representación de los intereses colectivos⁽⁷⁾). La

-
- (2) Se obtiene a partir del porcentaje de personas que pueden prever sus ingresos de los próximos 3 meses y el porcentaje de personas que viven en hogares que llegan a fin de mes.
 - (3) Se calcula a partir del porcentaje de personas que trabajan temporalmente de forma voluntaria, quienes trabajan a tiempo parcial voluntariamente y quienes no esperan perder su empleo en los próximos 6 meses.
 - (4) Se obtiene a partir del porcentaje de trabajadores que trabajan menos de 48 horas a la semana, el porcentaje de trabajadores que no trabaja en horarios no sociales (por turnos, sábados, domingos, noches y horarios vespertinos) y el porcentaje de trabajadores cuyo horario de trabajo se puede adaptar a sus compromisos familiares/sociales.
 - (5) Se obtiene a partir del porcentaje de personas que no experimentan problemas de intensidad del trabajo (trabajar a gran velocidad, con plazos muy ajustados o en el tiempo libre para satisfacer las exigencias del trabajo), el porcentaje de personas que disfrutan de autonomía laboral (capacidad de elegir/cambiar el orden de las tareas, los métodos de trabajo y la velocidad de trabajo y poder tomarse 1 o 2 horas libres por motivos personales) y el porcentaje de personas que no están sujetos a factores de riesgo físico en el trabajo.
 - (6) Porcentaje de la población de 25 a 64 años que en la Encuesta de Población Activa declaró haber participado en actividades de educación o formación en las 4 semanas anteriores a la entrevista y porcentaje de personas que consideran que su empleo ofrece buenas perspectivas de carrera laboral.
 - (7) Porcentaje de asalariados cubiertos por convenios colectivos, porcentaje de asalariados afiliados a sindicatos y porcentaje de personas que trabajan en empresas u organizaciones donde hay mecanismos de representación de los empleados.

(1) MUÑOZ DE BUSTILLO, R., FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., ANTÓN, J. I. y ESTEVE, F. (2011). «E Pluribus Unum? A Critical Survey of Job Quality Indicators». *Socio-Economic Review*, 9, 447-475.

tabla 2.1 reproduce el JQI de España y la Unión Europea (UE), junto con el valor máximo y mínimo que adopta este indicador en cada una de las dimensiones. Para calcular el valor medio de todas ellas, se normalizan previamente los valores de los seis componentes⁽⁸⁾.

Como puede apreciarse en la tabla 2.1, España tiene una posición próxima a la media en todas las dimensiones excepto ingresos y, sobre todo, estabilidad, donde presenta el valor mínimo de la UE-27. No obstante, cabe esperar que cuando se recojan los resultados de la reforma laboral de 2022, que rebajó la temporalidad, los valores para esta última dimensión sean sensiblemente mejores. En conjunto, el JQI agregado (37,7) arroja un valor un 26% inferior a la media de la UE-27 (51,6) y representa algo más del 40% del valor del país con mayor JQI, que es Dinamarca (87,6).

El gráfico 2.1 muestra la evolución entre 2005 y 2021 de los valores medios en los países analizados en seis dimensiones de calidad del empleo, que sin ser del todo coincidentes con las del cuadro anterior tienen bastantes similitudes. Salvo en la dimensión de formación, discreción y autonomía, desde 2010 se ha producido un aumento de la desigualdad (recogida en la desviación típica de la distribución de los valores nacionales en cada año). Además, se produce un deterioro especialmente marcado en la dimensión que recoge la intensidad del trabajo⁽⁹⁾ y la de entorno físico (entendido como ausencia de factores de riesgo físico⁽¹⁰⁾). Por el contrario, tanto las dimensiones

relacionadas con las perspectivas como con la formación mejoran a lo largo del siglo, mientras que el resto (calidad del tiempo de trabajo y medio social) permanecen estables. Uno de los ejes claros de desigualdad es el conformado por el género⁽¹¹⁾. Las trabajadoras se enfrentan a peores condiciones de trabajo en las dimensiones de formación, discreción/autonomía y perspectivas de carrera profesional, pues incluso a igualdad de características demográficas e igual ocupación, tienen indicadores de calidad casi 10 puntos porcentuales por debajo de los hombres⁽¹²⁾. Sin embargo, en las dimensiones de calidad del tiempo de trabajo registran en media mejores valores.

Es importante, por ello, analizar cómo los logros en esas dimensiones se reparten de manera desigual entre las personas trabajadoras y dan forma a procesos de estratificación de la población distintos de los tradicionalmente considerados. Aquí se sigue la evolución de las desigualdades en términos de estabilidad en el empleo, jornada laboral (y su flexibilidad) y, sobre todo, por su carácter más reciente, las relacionadas con las nuevas formas de trabajo que han ido de la mano de la revolución digital.

2.2.2. Persiste un nivel alto de inestabilidad laboral

Según la encuesta sobre Orientaciones del Trabajo IV de la Encuesta Europea sobre Condiciones

⁽⁸⁾ A partir de la siguiente expresión: $(x - \text{mín}) * 100 / (\text{máx} - \text{mín})$, siendo *máx* y *mín* los valores máximo y mínimo que adopta de forma efectiva cada indicador y *x* el valor adoptado en cada indicador por cada país.

⁽⁹⁾ La dimensión de intensidad del trabajo referida a su calidad recoge el porcentaje de personas que no se ven obligadas a trabajar a gran velocidad; con plazos muy ajustados o a trabajar en el tiempo libre para satisfacer las exigencias del trabajo.

⁽¹⁰⁾ No verse expuestos en el trabajo al ruido, a la manipulación de sustancias químicas o materiales infecciosos, a

posiciones dolorosas, a levantar o desplazar a personas o mover cargas pesadas o a movimientos repetitivos de la mano o el brazo es algo que en 2021 disfrutaba el 75% de los trabajadores.

⁽¹¹⁾ ANTÓN, J.I., GRANDE, R., MUÑOZ DE BUSTILLO, R. y PINTO, F. (2023). «Gender Gaps in Working Conditions». *Social Indicators Research*, 166, 53-83.

⁽¹²⁾ MUÑOZ DE BUSTILLO, R. y GRANDE, R. (2025). *Nuevas y viejas formas de desigualdad en el empleo*. Documento de trabajo n.º 2.2. www.foessa.es/ix-informe/capitulo2

TABLA 2.1. Índice de Calidad del Empleo de la Unión Europea (2021)

	Ingresos	Estabilidad del empleo	Tiempo de trabajo	Condiciones de trabajo	Formación y carrera	Participación	JQI (normalizado)
Máximo	81,1	93,1	91,8	67,8	41,1	78,2	87,6
	Alemania	Dinamarca	Suecia	Países Bajos	Suecia	Suecia	Dinamarca
UE-27	69,2	88,0	76,9	62,3	28,8	48,8	51,6
España	65,5	80,0	77,7	60,3	29,1	51,8	37,7
Mínimo	49,3	80,0	64,9	58,9	23,1	22,9	13,4
	Bulgaria	España	Grecia	Chipre	Eslovaquia	Lituania	Grecia
Coef. de variación	0,122	0,034	0,044	0,035	0,173	0,356	0,339

Fuente: Elaboración propia a partir de Piasna (2023), p. 4(*).
(*) PIASNA, A. (2023). *Job quality in turbulent times*. Brussels: The European Trade Union Institute.

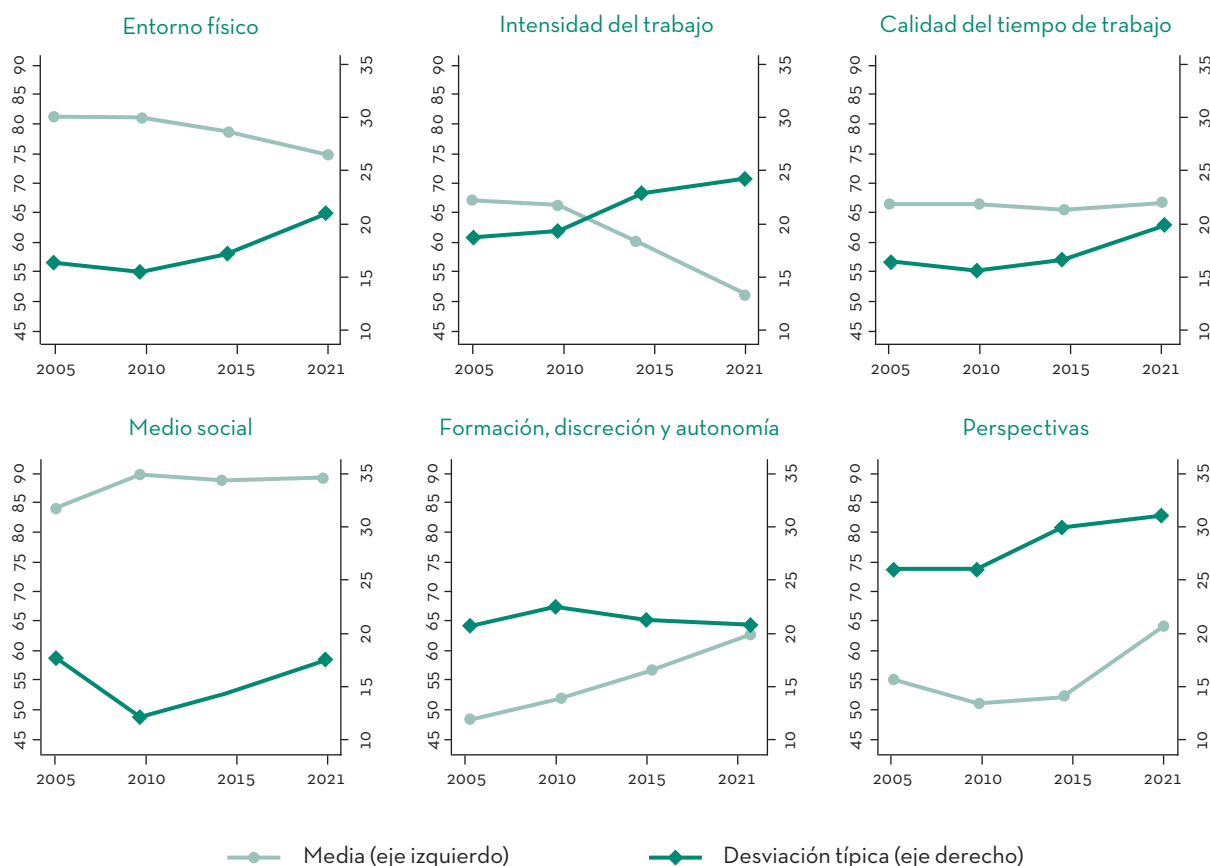
de Trabajo (ISSP, por las siglas de la expresión en inglés, *International Social Survey Programme*) (2017), la seguridad/estabilidad en el empleo, la utilidad social del trabajo o las oportunidades de futuro son más valoradas que los ingresos. Por ello, la temporalidad o inestabilidad en el empleo afecta significativa y negativamente al bienestar. Al dificultar la acumulación de antigüedad en la empresa, influye en los componentes salariales relacionados con ella y con la propia carrera laboral y reduce la capacidad de negociación de los trabajadores(13). Esto hace que los salarios asociados a los contratos temporales se distancien de los salarios de los indefinidos más allá de lo que correspondería a la mera acumulación de antigüedad en el puesto. La temporalidad condiciona los proyectos de vida, limitando tanto las decisiones de fecundidad(14) como la formación en el trabajo(15). El tránsito a situaciones de

estabilidad, además de aumentar la seguridad subjetiva en el empleo, produce también un incremento de las posibilidades de consumo de los hogares(16).

Desde la reforma laboral de 1984, que en la práctica liberalizó el uso de la contratación temporal, hasta la de 2022, España se ha caracterizado por hacer un uso anómalo de la contratación temporal en comparación con los países del entorno, convirtiéndose en uno de los principales problemas del mercado laboral español. El gráfico 2.2 reproduce la evolución del empleo temporal en la UE. Hasta el comienzo de la Gran Recesión, España ocupaba el primer lugar en términos de empleo temporal, con tasas superiores al doble de la media europea. Durante la crisis cayó la temporalidad debido a la enorme destrucción de empleo en el contexto de la política de austeridad iniciada en 2010, que se cebó

(13) GARCÍA-PÉREZ, J.I., MARINESCU, I. y VALL CASTELLO, J. (2024). «Can Fixed-term Contracts Put Low Skilled Youth on a Better Career Path? Evidence from Spain». *Economic Journal*, 129, 1693-1730.
(14) SÁNCHEZ MARCOS, N. (2023). «Natalidad e Instituciones». *Papeles de Economía Española*, 176, 14-32.
(15) ADOLFSSON, M., BARANOWSKA-RATAJ, A. y LUNDMARK, A. (2022). «Temporary Employment, Employee Representation, and Employer-Paid Training: A Comparative

Analysis». *European Sociological Review*, 38, 785-798.
ALBERT, C., GARCÍA SERRANO, C. y HERNANZ, V. (2005). «Firm-provided training and temporary contracts», *Spanish Economic Review*, 7, 67-88.
(16) ANGHEL, B., BARCELÓ, C. y VILLANUEVA, E. (2023). «El aumento de los contratos indefinidos y su posible impacto en el gasto». *Boletín Económico del Banco de España*, 2023/T1, artículo 19, 13/03/23.

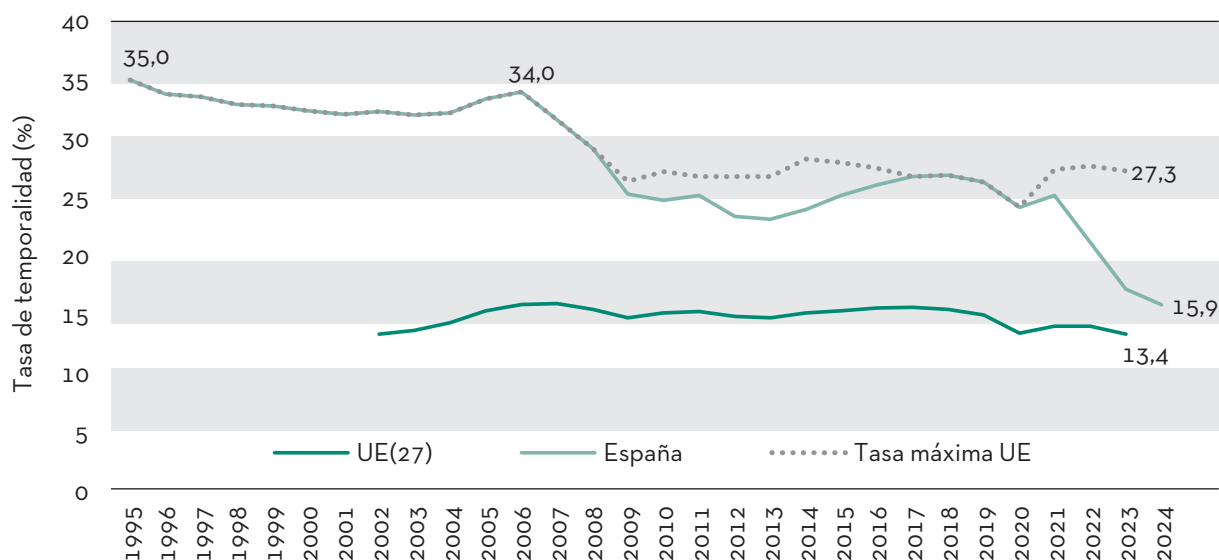
GRÁFICO 2.1. Evolución de la media y desviación típica de las seis dimensiones de calidad del trabajo en España (2005-2021)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Europea sobre Condiciones de Trabajo (conocida por sus siglas en inglés, EWCS).

mayoritariamente en el empleo temporal. Este llegó a absorber el 70% del empleo asalariado destruido entre el pico de empleo máximo alcanzado (tercer trimestre de 2007) y el mínimo (primer trimestre de 2014). Con la recuperación del empleo tras la crisis, la tasa de temporalidad volvió a aumentar, por ser temporal la mayor parte del empleo asalariado que se crea. La ligera reducción coincidente con la pandemia responde, de nuevo, a la destrucción de empleo temporal que no podía acogerse a los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE). La aprobación de la reforma de 2022 marca un cambio de tendencia al conseguir reducir sustancialmente

la tasa, facilitando la convergencia con la media de la UE.

Esta elevada tasa de temporalidad esconde importantes diferencias en términos de su incidencia, con tres ejes claros de desigualdad: las mujeres tienen tasas mayores que las de los hombres (19,6% frente al 15,1% en 2023), son más altas en los nacidos fuera de España, especialmente en el caso de países extracomunitarios (22,3%), y son sensiblemente superiores en los colectivos de menor edad, sobre todo en el caso de personas entre 25 y 29 años (27,6%). En esa misma línea, la caída en las tasas tras la última reforma fue mayor

GRÁFICO 2.2. Tasa de temporalidad en España, la UE y el país comunitario con mayor tasa (% de empleo asalariado)

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat e INE.

en los grupos etarios centrales, en los hombres y entre los trabajadores comunitarios. La reducción de la tasa de temporalidad se ha concentrado en el sector privado, mientras que el sector público mantiene tasas significativamente más elevadas y crecientes.

La reforma de 2022 ha supuesto también una menor rotación en términos de número de contratos firmados por trabajador. En 2019, para una población asalariada de poco más de 16,5 millones se firmaron 22,5 millones de contratos, lo que equivale a que cada asalariado hubiera firmado ese año 1,35 contratos. El 90% del total de contratos fueron temporales, lo que supuso una media de 4,6 contratos en los trabajadores temporales (que entonces ascendían a 4,38 millones de trabajadores), reflejando una enorme rotación de los asalariados con contrato temporal. Tras la reforma, el número total de contratos se redujo a 15,4 millones (0,84 contratos por asalariado), de los cuales 8,9 millones eran temporales, que significó una media de 3,05 contratos por trabajador, una cifra aún

elevada para los 2,9 millones de trabajadores temporales de 2024, pero mucho menor en términos de contratos por trabajador temporal.

Hay que señalar que, junto con los contratos indefinidos y los contratos por tiempo definido o temporales, hay otro tipo de contrato, ya existente con anterioridad a la reforma, pero con escasa incidencia, dirigido a aquellas actividades con una estacionalidad previsible, que es el denominado contrato fijo discontinuo, que tiene naturaleza indefinida. Este tipo de contrato ha cobrado cierto protagonismo tras la reforma, ya que, al limitarse de forma significativa la posibilidad de contratar temporalmente, parte de los empleos con contrato temporal se transformaron en contratos fijos discontinuos. A pesar de que su peso ha aumentado, al pasar del 2,2% de los empleos indefinidos en 2019 al 3,7% en 2024, el porcentaje es todavía relativamente pequeño.

La reforma permitió, por tanto, reducir una de las principales desigualdades en el empleo, la

referida a la distinta estabilidad *de forma* en el empleo de los asalariados en función del tipo de contrato. Este logro no debe interpretarse, sin embargo, sin más como un aumento de la estabilidad *de facto*. Esta se lograría si en los trabajadores que antes tenían contrato temporal y ahora contrato indefinido aumentara también la duración efectiva de sus trabajos. Tener un contrato indefinido no se puede confundir con tener un empleo permanente o fijo en el tiempo, ya que los trabajadores con contrato indefinido también se enfrentan al riesgo de terminación de contrato por despido. La pregunta relevante es si la conversión de contratos temporales en indefinidos se ha traducido en un aumento efectivo de la estabilidad en el empleo o si ha sido simplemente un cambio en su situación formal.

Aunque algunos trabajos no parecen encontrar diferencias significativas en la duración de los contratos antes y después de la reforma⁽¹⁷⁾, los flujos de duración del empleo parecen mostrar cierto aumento de la duración. Tras la reforma se sitúa por encima de los 200 días, mientras que en el periodo analizado anterior a la crisis de la COVID-19 se situaba por debajo de este valor. Sin embargo, mediante el estudio de la probabilidad de mantener los contratos al menos un año, los autores citados estiman que parte de la inestabilidad de los contratos temporales se habría trasladado a los contratos indefinidos. Otros trabajos también muestran una ligera disminución del porcentaje de relaciones laborales con contrato indefinido firmadas después de la reforma que permanecían vivas transcurrido un año⁽¹⁸⁾. Parece, por tanto, que, aunque se confirma la caída de la tasa de temporalidad, parte de la conversión formal de contratos

temporales en indefinidos no se ha traducido en una mayor estabilidad en el empleo. Difícilmente será de otra forma mientras no cambie la estructura sectorial del empleo y el peso de los sectores con alta estacionalidad de demanda y la propia cultura empresarial.

2.2.3. Aumenta la desigualdad en la jornada laboral

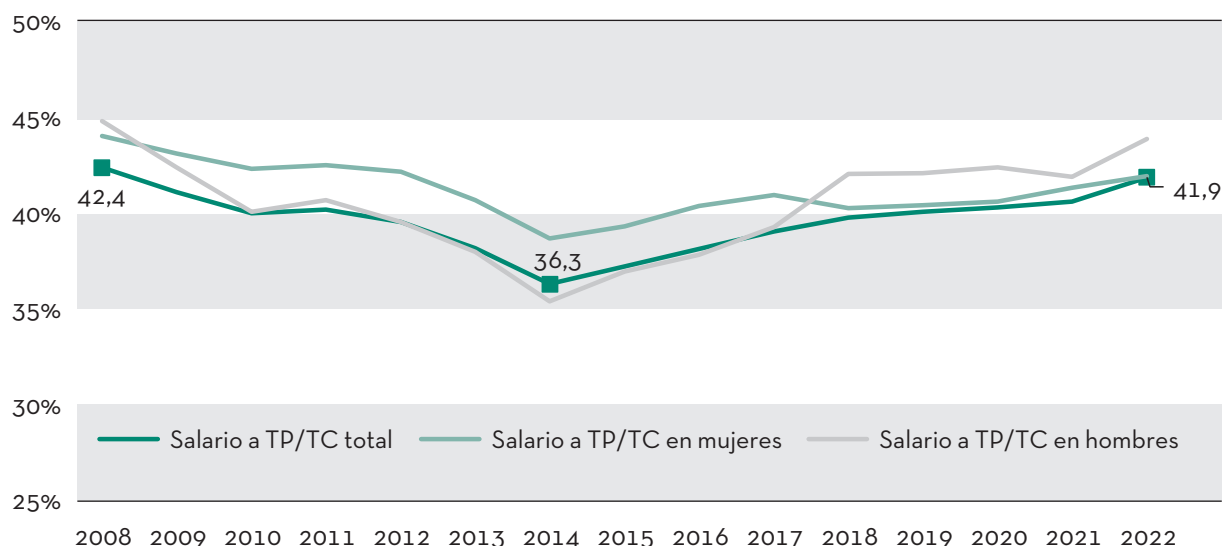
Una segunda fuente de desigualdad en el empleo procede de las diferencias en el tipo de jornada laboral. Las personas que trabajan a tiempo parcial (TP) reciben salarios por hora inferiores a las que trabajan a tiempo completo (TC). Cuando el trabajo a TP es involuntario se combina, además, con otros factores de generación de desigualdad, como el mayor riesgo de tener contratos temporales, con los efectos negativos ya reseñados.

El gráfico 2.3 recoge la evolución de la diferencia salarial existente en España entre la ganancia anual de ambos tipos de trabajadores, tomando como salario de referencia el correspondiente a las personas de su mismo sexo que trabajan a TC. Los trabajadores a TP tienen unos salarios medios anuales que en las últimas dos décadas han fluctuado entre el 35% y el 45% de los salarios anuales de trabajadores a TC. Esa menor ganancia es el resultado de jornadas de trabajo más cortas, que en 2022 representaban algo menos de la mitad de horas que las de los trabajadores a TC, pero también de un menor salario por hora, que ese mismo año fue un 29% inferior.

Esta brecha en el salario por hora, mayor en el colectivo de mujeres, se explica en gran parte por el distinto recurso al empleo temporal de los sectores de actividad y la concentración de este tipo de jornada en trabajadores de bajos salarios, así como por la existencia de diferencias en las

⁽¹⁷⁾ CONDE-RUIZ, J.I., GARCÍA, M., PUCH, L. y RUIZ, J. (2023). «Reforming dual labor markets: “empirical” or “contractual” temporary rates». *Estudios Economía Española*, 2023/36, Fedea: Fundación de Estudios de Economía Aplicada.

⁽¹⁸⁾ BANCO DE ESPAÑA (2024). *Informe Anual 2023*. Madrid: Banco de España.

GRÁFICO 2.3. Ganancia media anual de los trabajadores según el tipo de jornada laboral (2008-2022)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Anual de Estructura Salarial (EAES).

características sociolaborales de ambos colectivos, que inciden en los salarios. Cuando estas se tienen en cuenta, la brecha salarial se reduce de forma considerable⁽¹⁹⁾. Independientemente de las causas, el hecho real es que la existencia de esta brecha aumenta las desigualdades en el empleo.

La tendencia del trabajo a TP fue creciente desde el comienzo del siglo XXI hasta las postrimerías de la Gran Recesión (26% en las mujeres y 8% en los hombres en 2014). En poco más de tres décadas ha pasado de ser una figura marginal que empleaba a poco más del 4% de los ocupados, a tener más relevancia en el panorama laboral español actual (14%). Se caracteriza por una alta

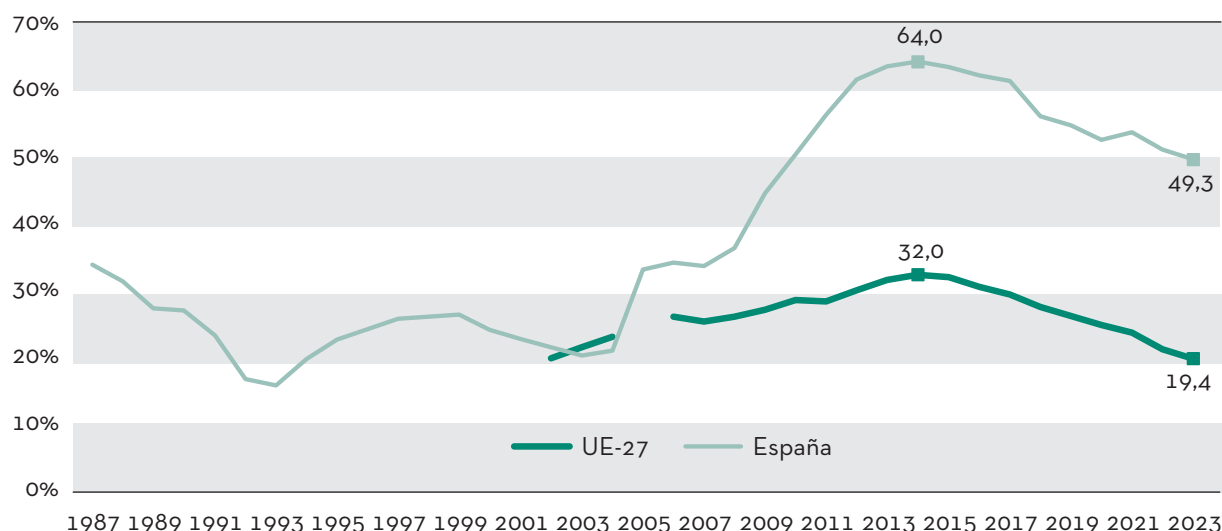
feminización y un alto grado de involuntariedad: la mitad de las personas trabajando a TP lo hacen por no haber logrado un empleo a TC. Al final de la Gran Recesión se llegó a alcanzar una tasa de involuntariedad del 64%, muy por encima de la media europea (gráfico 2.4).

La desigualdad ligada a la involuntariedad del TP se manifiesta en dos aspectos: jornadas más cortas de las personas que trabajan a TP de forma involuntaria que las de quienes lo hacen de forma voluntaria y, relacionado con ello, mayores tasas de riesgo de pobreza. A su vez, el riesgo de pobreza es sensiblemente mayor en el caso de las personas asalariadas con trabajo a TP en comparación con las asalariadas a TC.

⁽¹⁹⁾ O'DORCHAI, S., PLASMAN, R. y RYCX, F. (2007). «The part-time wage penalty in European countries: how large is it for men?». *International Journal of Manpower*, vol. 28 n.º 7, pp. 571-603.
SIMÓN, H., SANROMA, E. y RAMOS, R. (2017). «Full- and part-time wage differences in Spain: an analysis along the wage distribution». *International Journal of Manpower*, vol. 38, n.º 3, pp. 449-469.

Relacionado con la distribución de la jornada laboral, es importante destacar qué está pasando en el otro extremo de esa distribución de horas de trabajo semanales. En 2024, casi 1 de cada 10 trabajadores trabajaba más de 45 horas semanales, jornadas que socialmente se consideran largas. Se

GRÁFICO 2.4. Tasa de involuntariedad del trabajo a TP en España y la UE-27 en 1987-2023
(% del total de trabajo a TP)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

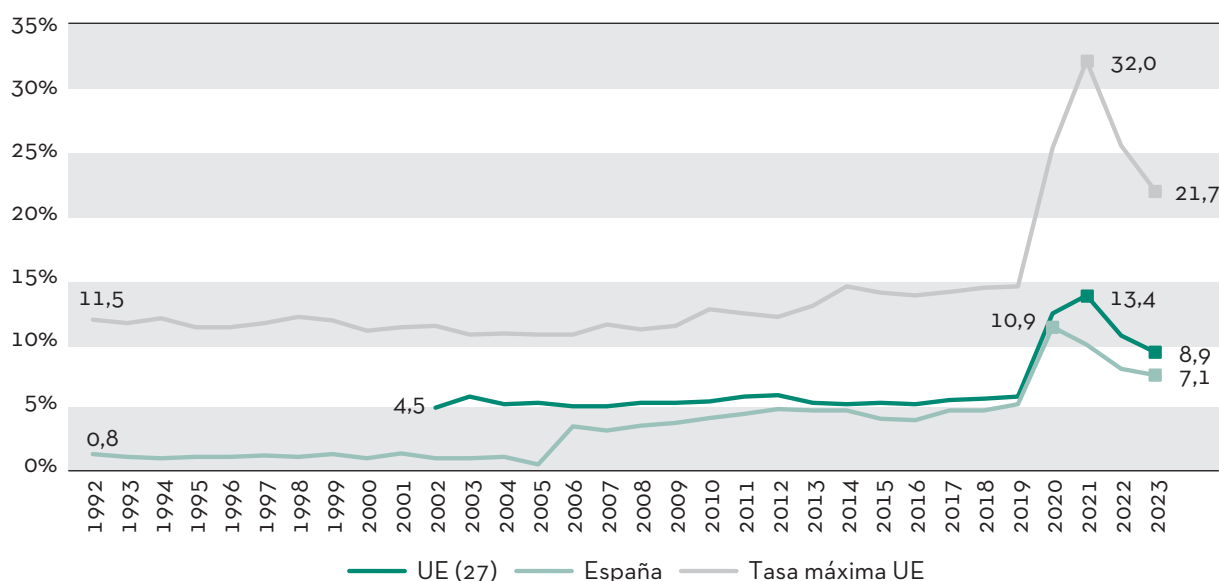
dan especialmente en el colectivo de hombres (el 11,2% de los cuales trabajaban más de 46 horas semanales, frente al 5,9% de las mujeres) y, específicamente, en el de mayores de 49 años, así como en las personas nacidas en el extranjero.

2.2.4. Aparecen nuevas desigualdades relacionadas con las tecnologías digitales

El desarrollo de las tecnologías digitales y de comunicaciones está teniendo implicaciones significativas en el mundo del trabajo, al extenderse los procesos de automatización, cambiar la combinación de las tareas que se desarrollan en los distintos empleos y la forma de desarrollarlas. Esta nueva realidad ofrece oportunidades a algunos segmentos de trabajadores, pero pueden suponer nuevas fuentes de desigualdad entre la población trabajadora.

El teletrabajo es una «nueva vieja» forma de organización del trabajo. Desde que hace más de dos décadas los agentes sociales europeos firmaran el primer Acuerdo Marco sobre Teletrabajo, se ha producido un aumento de esta modalidad de empleo, aunque a un ritmo lento hasta la pandemia de la COVID-19. El gráfico 2.5 muestra el lento despegue del teletrabajo⁽²⁰⁾ con el cambio de siglo —descontando el salto correspondiente a 2006 que obedece a una ruptura de la serie—, su enorme crecimiento durante la pandemia y la menor intensidad de este recurso en España.

(20) La fuente de información de este gráfico, la Encuesta Europea de Fuerza de Trabajo (en España, Encuesta de Población Activa) pregunta literalmente por el trabajo en el domicilio. Hasta la fecha, la literalidad de la pregunta no ha cambiado, de tal manera que sigue sin aludir al trabajo en remoto desde el domicilio, que sería una definición más precisa del teletrabajo. Por tanto, las realidades que integra van más allá del mero teletrabajo, si bien se ajustan cada vez más al teletrabajo, en especial desde 2020.

GRÁFICO 2.5. Porcentaje de personas que teletrabajan normalmente en España, la UE-27 y el país con mayor tasa de teletrabajo cada año (1992-2023)

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

El teletrabajo supone la aparición de una nueva dimensión de desigualdad en el empleo, en la medida en que ni todos los trabajos son susceptibles de realizarse a distancia, ni en todos en los que sí lo son se da esa fórmula. En España, el teletrabajo potencial estaría limitado a poco más de un tercio de los ocupados, aunque con una gran desigualdad según sectores de actividad —de menos del 5% en servicio doméstico a más del 90% en el sector financiero(21)— e ingresos salariales —con un índice de teletrabajo potencial del 74% en el 20% con salarios mayores y menos del 3% en los del 20% con remuneraciones más bajas.

El limitado desarrollo del teletrabajo contrasta con el alto grado de respaldo a este tipo de organización

laboral de las personas que teletrabajan(22) y con el ahorro que supone para la economía. La reducción del tiempo y el dinero dedicado al transporte, junto con otros efectos externos en términos de congestión de tráfico o emisión de gases contaminantes, así como el ahorro energético asociado al menor uso de medios de transporte privados, son ganancias vinculadas al teletrabajo. Desde la perspectiva contable-empresarial, este factor no se suele tener en cuenta, al recaer el coste sobre el trabajador y no sobre la empresa. De este modo, el teletrabajo puede suponer una carga financiera relevante para los trabajadores de salarios más bajos; ahora bien, al mismo tiempo también les ahorra desplazamientos, con el consiguiente ahorro económico, que podría llegar a compensarla, al menos parcialmente.

A estas ventajas potenciales se le suma que podría favorecer la conciliación, aunque también puede

(21) SOSTERO M., MILASI, S., HURLEY, J., FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. y BISELLO, M. (2020). *Teleworkability and the COVID-19 crisis: a new digital divide?* JRC/Eurofound Working Papers on Labour, Education and Technology 2020/05, Joint Research Centre.

(22) AKSOY, C.G., BARRERO, J.M., BLOOM, N., DAVIS, S.J., DOLLS, M. y ZARATE, P. (2022). *Working from Home around the World*. NBER.

afectarla negativamente si está asociado con jornadas más largas y menor compartimentación de los espacios de trabajo y no trabajo, con el riesgo de que este desborde los tiempos anteriormente dedicados a este en un contexto presencial. De hecho, España es uno de los países con mayor porcentaje de teletrabajadores con jornadas más largas de las estipuladas (un 40% superior a la media). Este exceso de jornada se sumaría al riesgo de que el teletrabajo redunde en una mayor demanda de disponibilidad fuera de la jornada laboral estipulada, un problema que habría dado lugar a la generalización, a partir de la pionera experiencia francesa, de las denominadas «leyes de desconexión». Como en otros ámbitos laborales, en el teletrabajo las dificultades de conciliación también recaen con mayor intensidad en las mujeres. Por ejemplo, durante el confinamiento, según los resultados de la encuesta del CIS sobre efectos y consecuencias del coronavirus(23), para el 44% de las mujeres teletrabajar implicaba un mayor esfuerzo y dedicación que el trabajo presencial, frente al 34,7% de los hombres. Si bien en la actualidad el teletrabajo atañe todavía a un porcentaje relativamente pequeño de la ocupación, no es descartable que su utilización aumente en un futuro próximo de seguir España las pautas de otros países europeos. De ser así, se podrían extender nuevas dimensiones de desigualdad, dado su uso restringido a determinadas actividades y ocupaciones y su concentración en personas con formación superior.

Otra fuente de desigualdad creciente es la relacionada con el trabajo en plataformas. La esencia de este tipo de trabajo es el cuestionamiento del modelo tradicional de empresa basado en la contratación de trabajadores asalariados, con un contrato que normalmente especifica la jornada y las condiciones de trabajo, que se sustituye por un modelo en el que la empresa se limita a realizar una

labor de intermediación entre los demandantes de un servicio y los trabajadores que proveen dicho servicio, que para la plataforma serían trabajadores autónomos y ajenos a esta. Esta estrategia tiene dos implicaciones importantes. Por un lado, la empresa traslada la inseguridad del mercado al trabajador externo, que asume plenamente los vaivenes de la demanda, así como los potenciales riesgos laborales derivados del desarrollo del trabajo. Por otro lado, en la medida en que los sistemas de protección social se han construido para un mundo de trabajadores asalariados, los nuevos trabajadores de plataformas quedan mayoritariamente excluidos de ellos.

Aunque la imagen más conocida y presente en la vida cotidiana del trabajo en plataforma, al menos en las grandes áreas urbanas, es la de lo que en la literatura se denomina plataformas locales (*on-location*), como los repartidores de comida a domicilio o los servicios de transporte de personas en entornos urbanos, el universo de los trabajadores en plataformas excede con mucho el mundo de las plataformas de servicios locales. De hecho, según los datos de la encuesta sobre gestión algorítmica y supervisión digital del empleo (AMPWork(24)) realizada por el Joint Research Centre de la Comisión Europea a modo de proyecto piloto para Alemania y España(25), en España este tipo de plataformas solo suponían alrededor de la mitad del empleo en plataformas, trabajando el resto de los trabajadores en plataformas de servicios profesionales en línea, como las dedicadas al desarrollo de *software*, traducción, clases interactivas o actividades no profesionales.

En la actualidad, el debate político y jurídico estaría en si la naturaleza del trabajo desarrollado para las

(23) CIS (2020). *Efectos y consecuencias del coronavirus I*. Estudio n.º 3298, octubre de 2020. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid: CIS.

(24) Acrónimo del título del proyecto en inglés, *Algorithmic management and digital monitoring of work*.

(25) FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., URZI BRANCATI, M.C., WRIGHT, S. y PESOLE, A. (2023). *The platformisation of work*, EUR 31469 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

plataformas se corresponde con la figura del trabajador autónomo (o autónomo económicamente dependiente) o si, por el contrario, las plataformas estarían utilizando esta figura que oculta una relación laboral de naturaleza dependiente, con la consiguiente reducción de los costes laborales no salariales(26). En España, esta cuestión se resolvió formalmente con el Real Decreto-ley 6/2021, de 11 de mayo de 2021, conocido comúnmente como *Ley Rider*, que entró en vigor tres meses más tarde. Esta norma modificó en parte el artículo 64 de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, relativo a sus derechos de información y consulta de la representación legal. Pero su elemento más definitorio es la inclusión de la disposición adicional sobre la presunción de laboralidad en las actividades de reparto que se gestionan a través de gestión algorítmica o mediante aplicaciones informáticas. En concreto, esta disposición considera trabajadores dependientes a «las personas que presten servicios retribuidos consistentes en el reparto o distribución de cualquier producto de consumo o mercancía, por parte de empleadoras que ejercen las facultades empresariales de organización, dirección y control de forma directa, indirecta o implícita, mediante la gestión algorítmica del servicio o de las condiciones de trabajo, a través de una plataforma digital». En 2024 fue aprobada una norma europea, la *Directiva sobre Trabajadores de Plataformas*, que va orientada en la misma línea.

Las estadísticas laborales todavía no identifican este tipo de empleo, lo que obliga a acudir a otras fuentes *ad hoc* de distinto origen para cuantificar y describir el fenómeno. La principal fuente estadística de ámbito europeo sobre el tema, la Encuesta de Economía Colaborativa y Empleo II (COLLEEM) estimó que en 2018 en

España el trabajo en plataformas alcanzaba al 2,6% de la población de más de 16 años(27). Una cifra reducida, pero que situaba a España, junto con los Países Bajos, a la cabeza de los países de la UE en empleo en plataformas. La segunda Encuesta de la Economía de Plataforma en Europa realizada por el European Trade Union Institute (ETUI)(28) estima que en España un 1,3% de las personas ocupadas trabajarían en plataformas más de 20 horas a la semana. Por su parte, AM-PWork estima un porcentaje del trabajo en plataforma del 1,4%. De estas fuentes se desprende que en España los trabajadores en plataformas se caracterizan por ser más jóvenes, viven a menudo en hogares unipersonales y se da más en los grupos de mayor formación.

La tabla 2.2 explora algunas de las características del trabajo en plataformas diferenciando entre los trabajadores para los que este trabajo es su actividad principal y aquellos en los que tiene un carácter secundario. Los primeros tienen unas jornadas mayores que el resto, aunque es llamativo el tiempo perdido a la espera de recibir trabajo o buscándolo, que casi alcanza las 7 horas semanales. En lo que se refiere a la calidad del tiempo de trabajo, en estas personas es mucho mayor la incidencia de las llamadas horas «asociales», ya sea trabajo nocturno (20% frente al 7,1% de media), sábados (más del doble), domingos (cerca del triple) y jornadas de más de 10 horas. En el único aspecto en el que tendrían mejores condiciones es en la capacidad de tomarse descansos. También tienen menor capacidad de relación con compañeros y acceso a sus jefes y mayor nivel de estrés laboral.

(26) De acuerdo con las estimaciones de la Comisión Europea, de los 28 millones de trabajadores de plataformas europeas, unos 5,5 millones estarían mal clasificados (Barcevicius et al., 2021).

(27) URZI BRANCATI, M.C., PESOLE, A. y FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. (2020). *New evidence on platform workers in Europe*. EUR 29958 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

(28) PIASNA, A., ZWYSEN, W. y DRAHOKOUPIL, J. (2022). *The platform economy in Europe. Results from the second ETUI Internet and Platform Survey*. Brussels: The European Trade Union Institute.

TABLA 2.2. Características del trabajo en plataformas (incidencia media de aspectos relacionados con las condiciones de trabajo)

		Trabajadores sin vinculación con plataformas	Trabajadores para quienes las plataformas son su trabajo principal	Trabajadores para quienes las plataformas son un trabajo secundario
Jornada (horas/semana)	A tiempo parcial (%)	23,8	26,8	20,1
	A tiempo completo (%)	40,5	41,8	38,6
	Horas destinadas a buscar trabajos en la plataforma	-	6,6	4,2
Trabajan siempre o a menudo en horas «asociales» (%)	Noches	7,1	20,0	6,1
	Sábados	22,4	43,2	21,0
	Domingos	13,6	34,7	19,3
	> 10 h/día	8,0	10,5	1,1
Predictibilidad en los horarios laborales (%)	Mismas horas al día	64,9	41,0	57,1
	Mismas horas por semana	68,4	43,4	71,4
	Mismos días de trabajo por semana	73,7	60,2	79,0
	Horario fijo de comienzo y de final de la jornada	66,5	33,7	66,4
Entorno social (%)	Pueden tomarse un descanso cuando lo desean	60,7	68,7	83,2
	Pueden contactar con sus compañeros cuando lo necesitan	94,5	79,4	95,3
	Pueden contactar con sus jefes cuando lo necesitan	90,8	80,3	89,1
	Sufren estrés en el trabajo	50,6	57,8	12,6
Otros*	Autonomía**	0,19	0,33	0,16
	Flexibilidad***	-0,03	1,09	0,02
	Trabajo repetitivo	0,087	0,082	0,071
	Estandarización	-0,045	-0,067	0,028
	Incertidumbre (inversa)+	0,152	0,401	0,201

(*) Indicador estandarizado restándole la media de la muestra total y dividiendo por el valor de la desviación estándar.

(**) Valores de 0 a 1, combina información sobre la capacidad de los trabajadores para elegir el orden de las tareas, el método de trabajo y la velocidad.

(***) Valores de 0 a 1, combina información sobre quién fija el tiempo de trabajo, toma un valor de 0 si lo hace unilateralmente la empresa sin posibilidad de cambio y 1 si lo fija unilateralmente el trabajador. (+) Grado en el que el trabajador tiene que hacer frente a situaciones imprevistas.

Fuente: Elaboración propia a partir de Fernández-Macías et al. (2023), pp. 63, 64 y 67(****).

(****) FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., URZI BRANCATI, M.C., WRIGHT, S. y PESOLE, A. (2023). *The platformisation of work*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Una fuente de desigualdad directa vinculada al trabajo en plataformas es la relacionada con su remuneración. Es difícil conocerla con detalle por la diversidad de los trabajos desarrollados en plataformas y la insuficiencia de la información disponible, al no estar cubiertas estas actividades por las fuentes estadísticas tradicionales. La encuesta AMPWork recoge que los trabajadores en plataformas locales en España cobraban en 2021, en promedio, ingresos por debajo del salario mínimo (SMI).

Una tercera fuente de desigualdad, además del teletrabajo y el trabajo en plataformas, es la propia «plataformización» de la organización del trabajo. Alrededor del 41% de los empleados en España se pueden considerar trabajadores digitales, en el sentido de utilizar habitualmente herramientas digitales en su trabajo⁽²⁹⁾. Un 18% trabajaría en contextos de *plataformización débil*, entendida como emplear herramientas digitales y verse afectados por alguna forma de control algorítmico, y alrededor de un 6% se encontrarían en contextos de *plataformización fuerte*, es decir, sometidos simultáneamente a todas las vías de monitorización digital y de

supervisión algorítmica contempladas en el estudio, con la dirección y evaluación automatizadas de actividades realizadas con herramientas digitales y monitorización digital de su ubicación física.

La plataformización, por tanto, lleva asociado el uso de aparatos digitales para monitorizar a los empleados. La gestión algorítmica del trabajo afectaría ya a un tercio de los empleados en España, más incluso que en países como Alemania, sin que en la mayoría de las empresas haya una política de transparencia sobre el tipo de información digital que recaban de sus trabajadores. El incipiente proceso de incorporación de los algoritmos en la gestión del trabajo, alimentado por la creciente información generada por el uso de artefactos digitales y sus riesgos potenciales, especialmente como resultado de los desarrollos esperados en materia de inteligencia artificial, ha dado lugar a intervenciones legislativas para prevenir efectos no deseados sobre el bienestar de los trabajadores. Pese a ello, cabe esperar que la generalización de estos procesos vaya a suponer cada vez más otro factor de inseguridad para una alta proporción de personas trabajadoras.

2.3. Se intensifican los cambios en la estructura ocupacional

La automatización, robotización e inteligencia artificial están transformando profundamente el mercado laboral mediante la creación de nuevos puestos de trabajo, la mejora de muchos ya existentes y la sustitución de trabajos rutinarios, liberando a los trabajadores de las tareas más mecánicas. En estos procesos, el cambio tecnológico, aunque fomenta el progreso económico, plantea también efectos disruptivos.

Hasta hace pocas décadas, se consideraba que el cambio tecnológico favorecía a los trabajadores cualificados, promoviendo un mejoramiento progresivo con empleo y salarios crecientes a medida que aumentaba la cualificación laboral. Sin embargo, los estudios pioneros para algunos países⁽³⁰⁾ identificaron un fenómeno más de

⁽²⁹⁾ FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., URZI BRANCATI, M.C., WRIGHT, S. y PESOLE, A. (2023). *The platformisation of work*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

⁽³⁰⁾ AUTOR, D. y DORN, D. (2013). «The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market». *American Economic Review*, 103, 1553-1597.
GOOS, M. y MANNING, A. (2007). «Lousy and lovely jobs: The rising polarization of work in Britain». *Review of Economics and Statistics*, 89, 118-133.

polarización, al crecer el empleo en los extremos de la distribución salarial —tareas cualificadas en la parte alta de la distribución y manuales no rutinarias en la parte baja— y reducirse significativamente las ocupaciones intermedias susceptibles de ser automatizadas(31).

Esta polarización ha generado una gran pre-ocupación social y política, especialmente en relación con los efectos distributivos del cambio tecnológico(32). Si bien no existe consenso sobre el impacto de la automatización sobre el volumen de empleo(33), estudios recientes sugieren aumentos significativos en la desigualdad

económica, ya que la automatización desplaza a la clase media y amplía la dispersión salarial. Dado el posible impacto sobre la estratificación social de los cambios en la estructura ocupacional, resulta necesario realizar un análisis detallado de su evolución y su posible impacto sobre la desigualdad.

2.3.1. Distintas posibilidades de cambio ocupacional

En los últimos años se han desarrollado nuevas metodologías para analizar la creación y destrucción de empleos en los segmentos bajo, medio y alto de la distribución salarial a partir del enfoque desarrollado por Joseph Stiglitz en los años noventa(34), descrito y ampliado posteriormente por

(31) ACEMOGLU, D. y AUTOR, D. (2011). «Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings». En Ashenfelter, O. y Card, D. (eds.). *Handbook of Labor Economics* (vol. 4, pp. 1043-1171). Amsterdam: Elsevier.

(32) MOKYR, J., VICKERS, C. y ZIEBARTH, N. L. (2015). «The history of technological anxiety and the future of economic growth: Is this time different?», *Journal of Economic Perspectives* 29, 31-50.

(33) Algunos estudios sostienen que la revolución tecnológica generará más empleos de los que eliminará, aunque reconocen que una proporción significativa de puestos de trabajo será reemplazada por robots (McKinsey, 2017; World Economic Forum, 2018; Autor y Salomons, 2018). Otros advierten sobre el elevado número de empleos que podrían ser automatizados, pudiéndose perder empleos en términos netos (Arntz, Gregory y Zierahn, 2016; Frey y Osborne, 2017; Acemoglu y Restrepo, 2020). Para el caso de España hay trabajos que encuentran polarización en el empleo (Anghel et al., 2014; Sebastián, 2018; Rodríguez y Sebastián, 2022) y otros que señalan un mejoramiento progresivo (Oesch y Rodríguez-Menés, 2011; Fernández-Macías, 2012; Oesch y Piccitto, 2019). Referencias:

ACEMOGLU, D. y RESTREPO, P. (2020). «Robots and jobs: Evidence from US labor markets». *Journal of Political Economy*, 128, 2188-2244.

ANGHEL, B., DE LA RICA, S. y LACUESTA, A. (2014). «The impact of the Great Recession on employment polarization in Spain». *SERIEs*, 5, 143-171.

ARNTZ, M., GREGORY, T. y ZIERAHN, U. (2016). «The risk of automation for jobs in OECD countries». *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, n.º 189.

AUTOR, D. y SALOMONS, A. (2018). «Is automation labor-displacing? Productivity growth, employment, and the labor share». *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1-63.

FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. (2012). «Job polarization in Europe? Changes in the employment structure and job quality, 1995-2007». *Work and Occupations*, 39, 157-182.

FREY, C. B. y OSBORNE, M. A. (2017). «The future of employment: How susceptible are jobs to computerization?». *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254-280. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.08.019>

McKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2017). *Jobs lost, jobs gained: Workforce transitions in a time of automation*. McKinsey & Company.

OESCH, D. y PICCITTO, G. (2019). «The polarization myth: Occupational upgrading in Germany, Spain, Sweden, and the UK, 1992-2015». *Work and Occupations*, 46, 441-469.

OESCH, D. y RODRÍGUEZ-MENÉS, J. (2011). «Upgrading or polarization? Occupational change in Britain, Germany, Spain and Switzerland, 1990-2008». *Socio-Economic Review*, 9, 503-531.

WORLD ECONOMIC FORUM (2018). *The Future of Jobs Report*. Geneva: Centre for the New Economy and Society.

RODRÍGUEZ, J. G. y SEBASTIAN, R. (2022). *Automatización, polarización laboral e igualdad socioeconómica*. Madrid: Fundación Cotec.

SEBASTIAN, R. (2018). «Explaining job polarization in Spain from a task perspective». *SERIEs*, 9, 215-248.

(34) Council of Economic Advisers (with the U.S. Department of Labor) (1996). *Job creation and Employment Opportunities: The United States Labor Market, 1993-1996*. Washington, DC: Office of the Chief Economist.

Wright y Dwyer⁽³⁵⁾, entre otros. Este consta de cinco pasos: definición del empleo clasificándolo en una matriz que combina ocupaciones y sectores económicos en un momento dado, determinación de la calidad del empleo en función del salario medio, ordenación de los puestos de trabajo por su calidad (en términos de salario), medición del cambio en el empleo a partir de la clasificación en el momento inicial y representación de la evolución (crecimiento) entre ese momento inicial y otro. En esa representación gráfica se sitúan en el eje horizontal las ocupaciones ordenadas por sus salarios y en el eje vertical el cambio en el empleo entre dos momentos del tiempo. Una línea con pendiente positiva indicaría «mejoramiento progresivo» —crecen más las ocupaciones mejor remuneradas—, lo que se ajustaría a la hipótesis del cambio tecnológico sesgado por habilidades, según la cual las ocupaciones que demandan alta cualificación se benefician del avance tecnológico, mientras que las de baja cualificación tienden a desaparecer. Lo contrario sería un escenario de «empeoramiento progresivo», altamente improbable.

En el escenario de polarización del empleo⁽³⁶⁾, la representación gráfica tendría forma de U por la reducción en la proporción de trabajadores en ocupaciones de calidad media y el aumento en los extremos de la distribución: ocupaciones de baja y alta calidad. La explicación más aceptada para este proceso es la hipótesis del cambio tecnológico sesgado hacia la rutina, según la cual la automatización reemplaza a la mano de obra en tareas rutinarias, que suelen concentrarse en el segmento medio de la distribución salarial, lo que explica la reducción

de los empleos de calidad intermedia. El proceso favorece la expansión de dos categorías de ocupaciones: por un lado, los empleos de baja cualificación, caracterizados por tareas manuales y no rutinarias, como los trabajos en el sector servicios, la limpieza o la asistencia personal, que son menos susceptibles a la automatización debido a la necesidad de interacción humana y adaptación al contexto; y por otro lado, las ocupaciones de alta cualificación, basadas en habilidades cognitivas avanzadas, creatividad y toma de decisiones complejas, como los trabajos en ciencia, tecnología, ingeniería o dirección empresarial, que crecen debido a la complementariedad con las nuevas tecnologías.

Los cambios estructurales en el mercado de trabajo asociados a la polarización tienen importantes consecuencias en términos de desigualdad: las personas especializadas en empleos en la gama intermedia de la distribución salarial tienen un riesgo no despreciable de perder su principal fuente de ingresos. Ello redundará en un aumento del peso relativo en el empleo de los puestos en los extremos de la distribución y, con este, una mayor desigualdad entre rentas salariales altas y bajas.

2.3.2. Aumenta la polarización en el empleo en el largo plazo

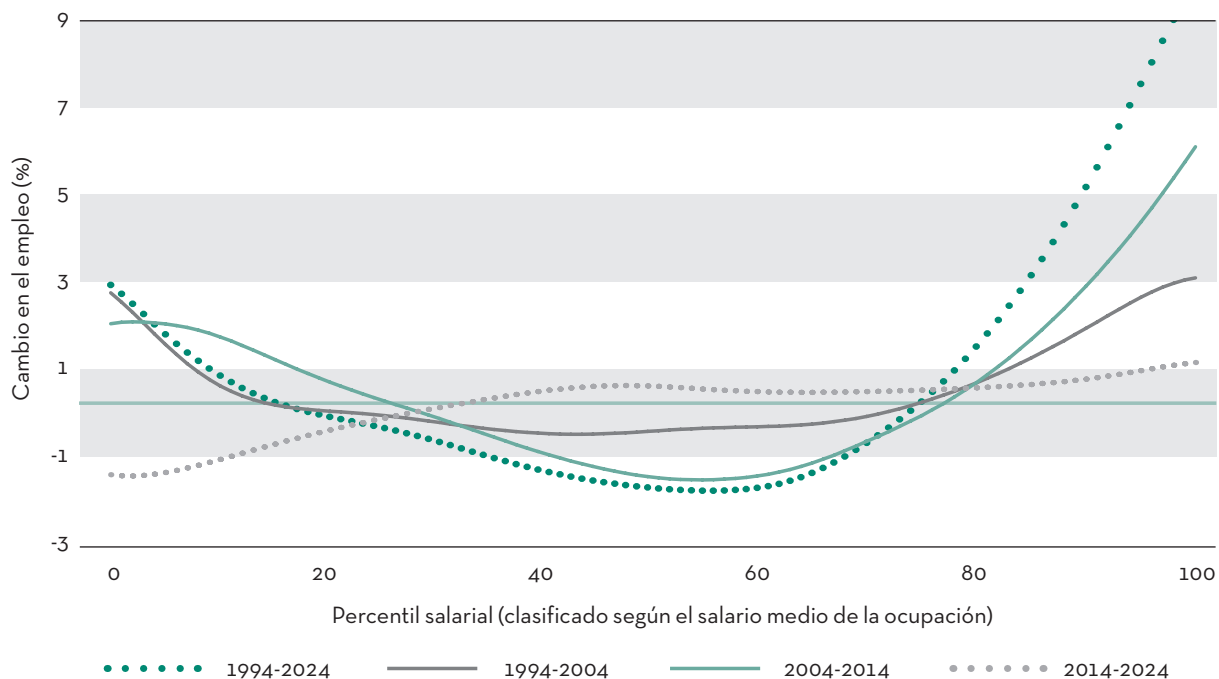
Para analizar los cambios en la estructura del empleo derivados de la automatización en España durante las últimas tres décadas se considera el periodo 1994-2024, que se puede dividir en tres subperiodos: 1994-2004, 2004-2014 y 2014-2024. El gráfico 2.6 muestra la evolución de la estructura ocupacional para el conjunto de España⁽³⁷⁾. En el

(35) WRIGHT, E. O. y DWYER, R. E. (2003). «The patterns of job expansions in the USA: A comparison of the 1960s and 1990s». *Socio-Economic Review*, 1, 289-325.

(36) GOOS, M. y MANNING, A. (2007). «Lousy and lovely jobs: The rising polarization of work in Britain». *Review of Economics and Statistics*, 89, 118-133.

WRIGHT, E. O. y DWYER, R. E. (2003). «The patterns of job expansions in the USA: A comparison of the 1960s and 1990s». *Socio-Economic Review*, 1, 289-325.

(37) En los gráficos 2.6, 2.7 y 2.8, los porcentajes y los términos de crecimiento/incremento y reducción se corresponden con tasas de variación media acumulativa.

GRÁFICO 2.6. Cambio ocupacional en España en términos relativos (en porcentaje) entre 1994 y 2024

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos a medida de la *Encuesta de Población Activa* (EPA) (1994, 2004, 2014 y 2014) y la *Encuesta Europea de Condiciones de vida* (EU-SILC) (desde 2004 hasta 2023).

eje horizontal las ocupaciones se ordenan según su salario medio y se representan en términos acumulados relativos (de 0 a 100), mientras que el eje vertical indica la variación porcentual del empleo, reflejando tanto incrementos como reducciones. En primer lugar, se observa que a lo largo de las últimas tres décadas el empleo en España ha seguido un patrón de polarización, concentrándose el crecimiento del empleo en los extremos de la distribución salarial, mientras que se ha registrado una reducción de los empleos intermedios (del percentil 20 al 80). Además, la creación de empleo ha sido más intensa en la parte alta de la distribución salarial que en la parte baja.

Si se analiza la evolución en los distintos subperiodos considerados se pueden identificar dos patrones de cambio diferenciados. Durante las

dos primeras décadas (1994-2004 y 2004-2014), el empleo siguió un proceso de polarización, con una destrucción más pronunciada en la segunda debido al impacto de la crisis de 2008⁽³⁸⁾. La automatización afectó especialmente a los empleos del centro de la distribución salarial, desplazando a los trabajadores hacia ocupaciones de menor o mayor cualificación.

En contraste, en la última década (2014-2024) España ha experimentado una mejora progresiva en la estructura del empleo, tal como sucedió en

⁽³⁸⁾ SEBASTIAN, R. (2018). «Explaining job polarization in Spain from a task perspective». *SERIEs*, 9, 215-248.
RODRÍGUEZ, J. G. y SEBASTIAN, R. (2022). *Automatización, polarización laboral e igualdad socioeconómica*. Madrid: Fundación Cotec.

otros países como Estados Unidos⁽³⁹⁾. En este periodo, la reducción del empleo se ha concentrado en la parte más baja de la distribución salarial, mientras que el crecimiento se ha dado en la parte alta. Este fenómeno se explica, en gran parte, por el avance de la inteligencia artificial, que ha impulsado la creación de empleos de alta cualificación sin afectar significativamente a los puestos intermedios en la distribución salarial.

Las tendencias descritas sobre los efectos del cambio tecnológico en la estructura ocupacional deben ponerse en contexto con la evolución de la coyuntura económica, ya que los cambios de ciclo pueden impulsar o moderar esos posibles efectos. Así, de 1975 a 1991 el empleo experimentó un mejoramiento progresivo, con una expansión generalizada y un aumento en los niveles salariales. Sin embargo, la crisis de 1992-1993 marcó el inicio de un periodo de polarización laboral, caracterizado por una disminución del empleo en los segmentos intermedios y un crecimiento en los extremos salariales. Esta tendencia se mantuvo durante la etapa de expansión económica (1994-2007) y se intensificó con la Gran Recesión (2008-2013), afectando especialmente al empleo en el segundo quintil de la distribución salarial, con un impacto notable en el sector de la construcción. La posterior recuperación (2014-2019) estuvo marcada por un empeoramiento progresivo, con pérdidas en los empleos mejor remunerados.

Estos procesos generales siguen patrones diferentes según el sexo, nivel educativo y tipo de contrato de los trabajadores. Las mujeres han incrementado su presencia en sectores estables como los servicios públicos, educación y sanidad, mientras

que los hombres han sufrido mayores fluctuaciones al estar más concentrados en los sectores más afectados por las crisis, como la construcción y la industria. Los jóvenes y trabajadores con menor nivel educativo han sido los más vulnerables, en consonancia con la segmentación entre contratos temporales e indefinidos, así como entre la jornada completa y la jornada parcial, reflejando la dualidad y precarización estructural del mercado laboral español.

2.3.3. La crisis de la COVID-19 tuvo un impacto duradero sobre la estructura ocupacional

Prueba de la interacción entre los efectos del cambio tecnológico y la coyuntura económica es lo sucedido en el periodo más reciente. El intervalo temporal que va desde el inicio de la COVID-19 al momento actual, con una vigorosa recuperación económica en los últimos años, comenzó con una disrupción económica sin precedentes, y afectó con especial intensidad a sectores que dependían de la interacción presencial, como el turismo, la hostelería, el comercio minorista y ciertos segmentos de los servicios⁽⁴⁰⁾. La pérdida de empleo se concentró especialmente entre los trabajadores con contratos temporales, que fueron los primeros en ser despedidos, mientras que la aplicación de los ERTE permitió reducir el impacto sobre los trabajadores con contratos indefinidos.

La recuperación del empleo fue asimétrica, con mayor estabilidad para los trabajadores en

(39) ACEMOGLU, D. y JOHNSON, S. (2023, diciembre). «Reequilibrar la inteligencia artificial». *Finance & Development*, 60(4). Fondo Monetario Internacional.
ACEMOGLU, D. y RESTREPO, P. (2024): «A task-based approach to inequality». *Oxford Open Economics*, 3 (Supplement 1), 1906-1929.

(40) PALOMINO, J. C., RODRÍGUEZ, J. G. y SEBASTIAN, R. (2020). «Wage inequality and poverty effects of lockdown and social distancing in Europe». *European Economic Review*, 129, 103564.

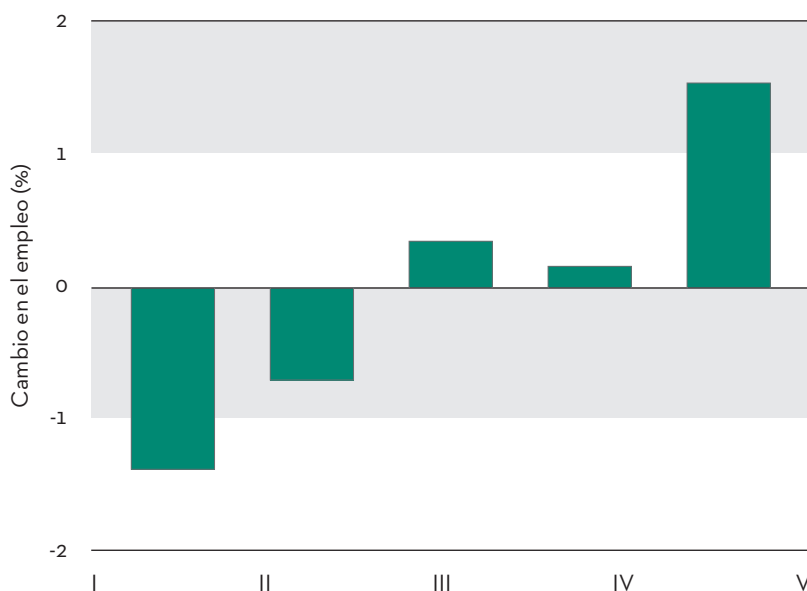
sectores esenciales (salud, alimentación, distribución) y una fuerte precarización en los sectores con mayor presencia de empleo estacional y temporal. Por su parte, la industria y la construcción también sufrieron contracciones iniciales debido a la interrupción de la producción y la falta de suministros internacionales, aunque mostraron una mayor capacidad de recuperación tras la flexibilización de las restricciones. En contraste, sectores como el comercio electrónico y las tecnologías digitales experimentaron un auge, impulsado por la demanda de servicios digitales, el teletrabajo y el comercio *online*, que generaron nuevas oportunidades laborales en actividades tecnológicas y logísticas.

Esa evolución se refleja en el patrón de mejoramiento progresivo de la estructura ocupacional entre 2020 y 2024 (gráfico 2.7), con un significativo aumento de las ocupaciones de mayor cualificación y salario, representadas por el último quintil

(V) de la distribución, con un incremento cercano al 2%, caídas de las ocupaciones de menor salario, con una reducción superior al 1% y del 0,5% en los quintiles I y II, respectivamente, y moderados incrementos en los quintiles intermedios (III y IV). Este comportamiento se debe al aumento en la demanda de ocupaciones cualificadas, impulsado por la digitalización y la creciente necesidad de habilidades especializadas durante la pandemia y la caída en la de ocupaciones de baja cualificación por su mayor vulnerabilidad al impacto económico de la crisis sanitaria.

El gráfico 2.8 presenta los cambios porcentuales en la ocupación entre 2020 y 2024, desglosados por sexo, edad y nivel educativo, mostrando las desigualdades en el impacto laboral de la crisis de la COVID-19. Las mujeres sufrieron una mayor caída relativa en la ocupación en la parte baja de la distribución salarial, por su concentración en sectores como la hostelería y el cuidado de personas,

GRÁFICO 2.7. Evolución del nivel de empleo en términos relativos (en %) en 2020-2024, por quintiles salariales



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2020, 2024) y EU-SILC (2020).

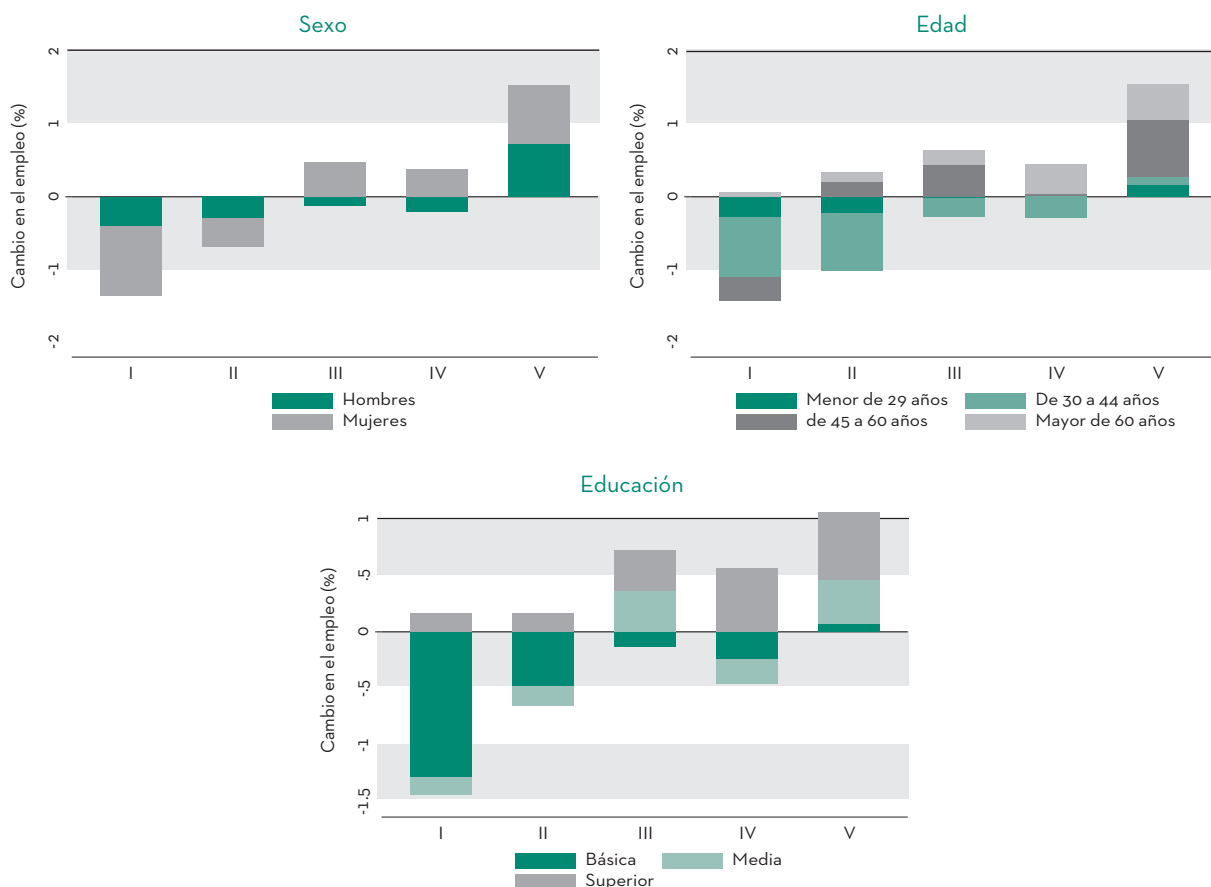
mientras que los hombres perdieron empleo en los quintiles intermedios, en sectores como la construcción y el transporte. En cambio, en la parte alta de la distribución salarial creció la ocupación de mujeres por su presencia en sectores esenciales como la sanidad y los servicios educativos, y el de hombres por su mayor posibilidad de teletrabajar.

En términos de edad, las personas de mediana edad (30 a 45 años), seguidas de los jóvenes menores de 30, experimentaron las mayores pérdidas porcentuales, por su alta exposición a los contratos temporales. Los grupos intermedios de edad (45-60 años) y los mayores de 60 años lograron un no-

table aumento en la parte alta de la distribución salarial.

En cuanto al nivel educativo, los trabajadores con menor formación (primaria o inferior) resultaron los más perjudicados, dada su concentración en ocupaciones de baja cualificación. En cambio, los trabajadores con educación secundaria y superior mostraron una mayor resiliencia, con un fuerte crecimiento en la parte alta de la distribución salarial, especialmente aquellos en sectores tecnológicos, de servicios avanzados y en ocupaciones donde se permitió el teletrabajo.

GRÁFICO 2.8. Evolución del nivel de empleo en términos relativos por quintiles salariales y por sexo, edad y educación (en %) en 2020-2024



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2020 y 2024) y EU-SILC (2020).

2.3.4. La inteligencia artificial (IA) puede ampliar las brechas ya existentes

Lo sucedido en los últimos años muestra que el impacto de la evolución tecnológica en el empleo no es estático, sino que cambia con el tiempo a medida que las innovaciones se vuelven más sofisticadas y penetran en distintos sectores. La IA está empezando a desempeñar un papel más relevante en tareas que van más allá de lo puramente rutinario, abarcando también funciones que requieren análisis, creatividad y toma de decisiones complejas. Este desarrollo plantea un posible escenario en el que la automatización no solo elimine tareas repetitivas, sino que también comience a transformar ocupaciones altamente cualificadas, desde la programación y la contabilidad hasta la medicina y el derecho. En parte, el impacto de la IA podría generar un mejoramiento ocupacional en la estructura del empleo si las nuevas oportunidades superan la pérdida de puestos de trabajo, impulsando una mayor demanda de perfiles con habilidades complementarias a la tecnología.

No obstante, esta dinámica dependerá en gran medida de las políticas económicas, educativas y laborales que se adopten. Si bien el avance tecnológico puede generar empleo en sectores emergentes, el ritmo de adaptación del capital humano será clave para determinar si la transición es equitativa o si amplía las brechas existentes. La educación y la formación continua desempeñarán un papel crucial en la preparación de los trabajadores para los empleos del futuro, al igual que las políticas de redistribución y de impulso a sectores estratégicos. En el mejor de los escenarios, la IA podría llevar a una estructura laboral más sofisticada, con un desplazamiento progresivo hacia empleos de mayor cualificación y mejor remunerados. Sin embargo, si el acceso a las nuevas oportunidades no es equitativo, el riesgo de segmentación del mercado laboral aumentará. Será clave diseñar estrategias que faciliten la transición para asegurar que el impacto de la IA y otras innovaciones tecnológicas impulse una mejora real y sostenible en la calidad del empleo, de la misma forma que serán necesarios nuevos mecanismos de compensación de riesgos para los trabajadores que queden desplazados de estos procesos.

2.4. La desigualdad salarial es más sensible al ciclo económico

Además de las desigualdades relacionadas con el empleo y el acceso al mercado de trabajo, la otra gran fuente de diferencias potenciales entre los trabajadores es la relacionada con su remuneración. Gran parte de la desigualdad de ingresos en las economías occidentales está determinada por la desigualdad salarial⁽⁴¹⁾ y la dispersión salarial influye significativamente en la incidencia de la pobreza⁽⁴²⁾.

Las estructuras salariales de los países se han modificado considerablemente en las últimas décadas. Muchos trabajos han tratado de comprender por qué se producen esos cambios en la estructura salarial, señalando una serie de factores que han afectado a la oferta y la demanda de trabajo⁽⁴³⁾.

Desigualdad y pacto social. Observatorio Social, Fundación «la Caixa».

⁽⁴³⁾ ATKINSON, A. B. (2008). *The changing distribution of earnings in OECD countries*. New York: Oxford University Press.

BLAU, F. D. y KAHN, L. M. (1999). «Institutions and laws in the labor market». En Ashenfelter, O. y Card, D. (eds.). *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3A. Amsterdam: North-Holland.

⁽⁴¹⁾ PIKETTY, T. y SAEZ, E. (2014). «Inequality in the long run». *Science*, 344, 838-843.

⁽⁴²⁾ AYALA, L. y CANTÓ, O. (2022): «Radiografía de medio siglo de desigualdad en España». En AYALA, L. (dir.).

Entre esos factores se encontrarían el aumento de la competencia en los mercados internacionales de bienes y servicios, la implantación de nuevas formas de organización del trabajo, los cambios en la demanda de bienes y servicios por parte de los hogares, la mayor terciarización del empleo, el aumento del nivel educativo de la población, la feminización del mercado de trabajo y el incremento de los flujos migratorios.

Dos factores especialmente relevantes son los cambios tecnológicos e institucionales. Por un lado, como se indicaba en la sección anterior, el progreso tecnológico ha provocado un cambio en la demanda de mano de obra favoreciendo a los trabajadores más cualificados frente a los menos cualificados y a aquellos que realizan tareas no rutinarias frente a quienes llevan a cabo tareas manuales y no manuales más repetitivas. Estos cambios habrían beneficiado a los trabajadores que realizan funciones de abstracción, resolución de problemas y coordinación (profesionales y técnicos) y tareas presenciales que requieren ciertas destrezas físicas y/o habilidades de comunicación social flexible en muchos empleos de servicios que no requieren de cualificación formal.

Por otra parte, los cambios institucionales, como la desregulación de los mercados de bienes y servicios y los que afectan al grado de centralización o de coordinación de la negociación colectiva, pueden alterar la estructura salarial directamente. Desde los años ochenta, la disminución del

poder sindical y de negociación de los trabajadores y la reducción —hasta hace poco— de la capacidad de compra del salario mínimo han dado lugar a una presión a la baja sobre los salarios y a una tendencia hacia la polarización en términos de oportunidades de empleo y de salarios(44). Estos cambios se sumarían a los efectos que la automatización, la intensificación del comercio global y la deslocalización o el aumento de los flujos migratorios han podido producir sobre los salarios(45).

2.4.1. Descenso de los salarios reales en el largo plazo

El gráfico 2.9 recoge la evolución del salario bruto medio diario(46) en términos reales entre 2005 y 2022, que oscila entre los 69-74 euros, en función, sobre todo, del ciclo económico. Registró tasas de variación interanual positivas (4,7%) durante el periodo expansivo y el inicio de la crisis (2005-2008), así como durante la recuperación 2014-2019

(44) AUTOR, D., DORN, D., HANSON, G. H. y SONG, J. (2014). «Trade adjustment: Worker-level evidence». *The Quarterly Journal of Economics*, 129, 1799-1860.

BIEWEN, M. y SECKLER, M. (2019). «Unions, internationalization, tasks, firms, and worker characteristics: A detailed decomposition analysis of rising wage inequality in Germany». *The Journal of Economic Inequality*, 17, 461-498.

GARNERO, A. (2021). «The impact of collective bargaining on employment and wage inequality: Evidence from a new taxonomy of bargaining systems». *European Journal of Industrial Relations*, 27, 185-202.

(45) BLINDER, A. (2009). «How many US jobs might be offshorable?» *World Economics: The Journal of Current Economic Analysis and Policy*, 10, 41-78.

GOOS, M., MANNING, A. y SALOMONS, A. (2014). «Explaining job polarization: Routine biased technological change and offshoring». *American Economic Review*, 104, 2509-2526.

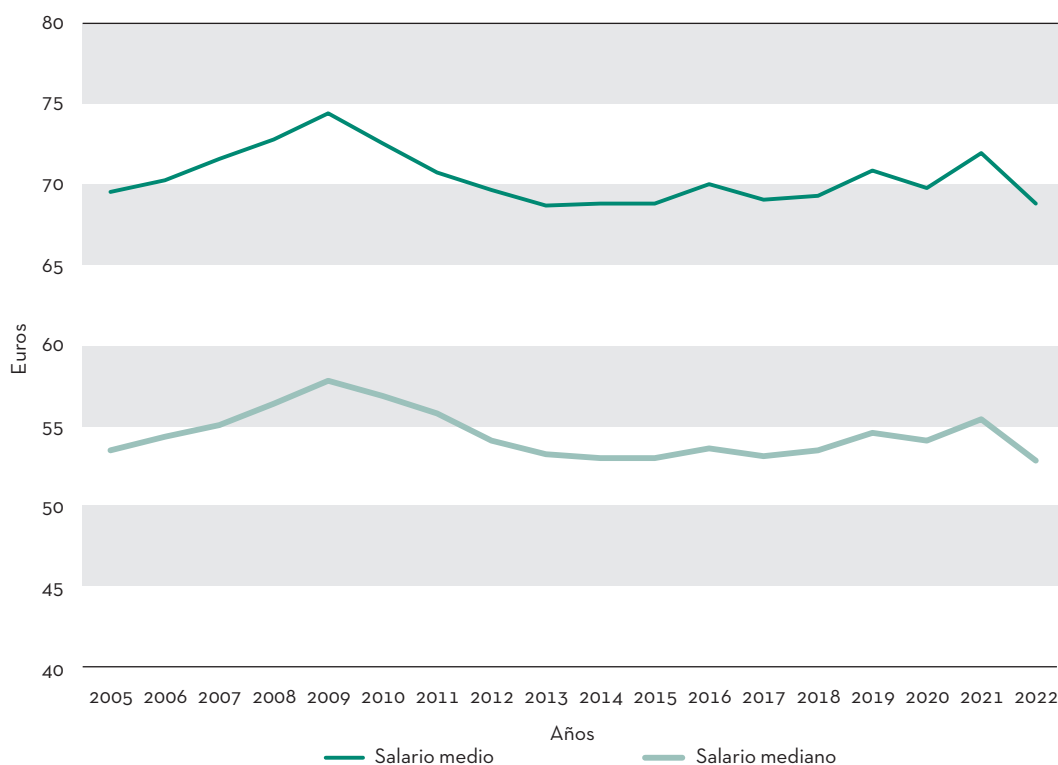
(46) La evolución del salario mediano es casi idéntica, aunque su nivel se sitúa claramente por debajo del salario medio (representa aproximadamente un 77% de este), lo que denota la existencia de una importante dispersión salarial.

SALVERDA, W. y CHECCHI, D. (2015). «Labor market institutions and the dispersion of wage earnings». En Atkinson, A. B. y Bourguignon, F. (eds.). *Handbook of Income Distribution*, vol. 2. Amsterdam: Elsevier.

LEMIEUX, T. (2008). «The changing nature of wage inequality». *Journal of Population Economics*, 21, 21-48.

KATZ, L. y AUTOR, D. (1999). «Change in the wage structure and earnings inequality». En Ashenfelter, O. y Card, D. (eds.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3A. Amsterdam: North-Holland.

GRÁFICO 2.9. Evolución del salario bruto diario real medio y mediano en 2005-2022 (euros constantes de 2021)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL).

(3,1%), y negativas (-5,6%) durante el periodo recesivo 2009-2013 y después de la pandemia de la COVID-19 hasta 2022 (-2,9%).

Dentro de esta tendencia general, hay que tener en cuenta que los salarios reales dependen de las tendencias de los precios. El salario real medio alcanzó su máximo en 2009 y disminuyó en 2017 y 2022 por sendos repuntes de inflación, siendo el más reciente especialmente severo. Otros factores que afectan a la evolución de los salarios nominales, y que en consecuencia influyen en los cambios de los salarios reales, son la productividad y el funcionamiento de las relaciones laborales y el diálogo social, que en España se caracteriza por la moderación salarial, tanto en las

expansiones como, sobre todo, en las recesiones⁽⁴⁷⁾.

2.4.2. La desigualdad salarial aumenta drásticamente en las recesiones y se modera en las expansiones

La desigualdad tiende a disminuir durante las expansiones y a aumentar durante las recesiones

(47) LLOPIS, J. B., CANO, E. C. y BLOISE, E. A. (2011). «La incidencia del salario mínimo interprofesional en sectores de bajos salarios». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 29, 363-389.

nes⁽⁴⁸⁾. La razón principal es que los salarios son más procíclicos para los trabajadores de salarios bajos que para los trabajadores de salarios altos, por lo que las recesiones aumentan la dispersión salarial.

El gráfico 2.10 ofrece información sobre la evolución del indicador de dispersión salarial (S_9/S_1), calculado como el cociente entre los umbrales que separan del resto al 10% de los trabajadores de mayores salarios y al 10% de los trabajadores con salarios más bajos. De acuerdo con este indicador, la desigualdad salarial disminuyó muy ligeramente en el periodo expansivo previo a la Gran Recesión, situándose en cifras algo inferiores a 4,5 veces, y aumentó durante el periodo recesivo hasta alcanzar una cifra de casi 5,4 veces en 2013 y 2014. A partir de entonces, la desigualdad disminuyó, con la excepción del primer año de la pandemia. Si la comparación se ciñe al año de inicio y al final, la desigualdad salarial aumentó durante las dos últimas décadas.

El gráfico también muestra la evolución de los valores del cociente S_9/S_1 que pueden calcularse con la información sobre los umbrales de los deciles de renta de los hogares de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV). Los valores del indicador calculados con la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) y con la ECV son casi idénticos, con la excepción del año de la COVID-19, a pesar de tratarse de fuentes distintas y de que la variable de ingresos utilizada es diferente.

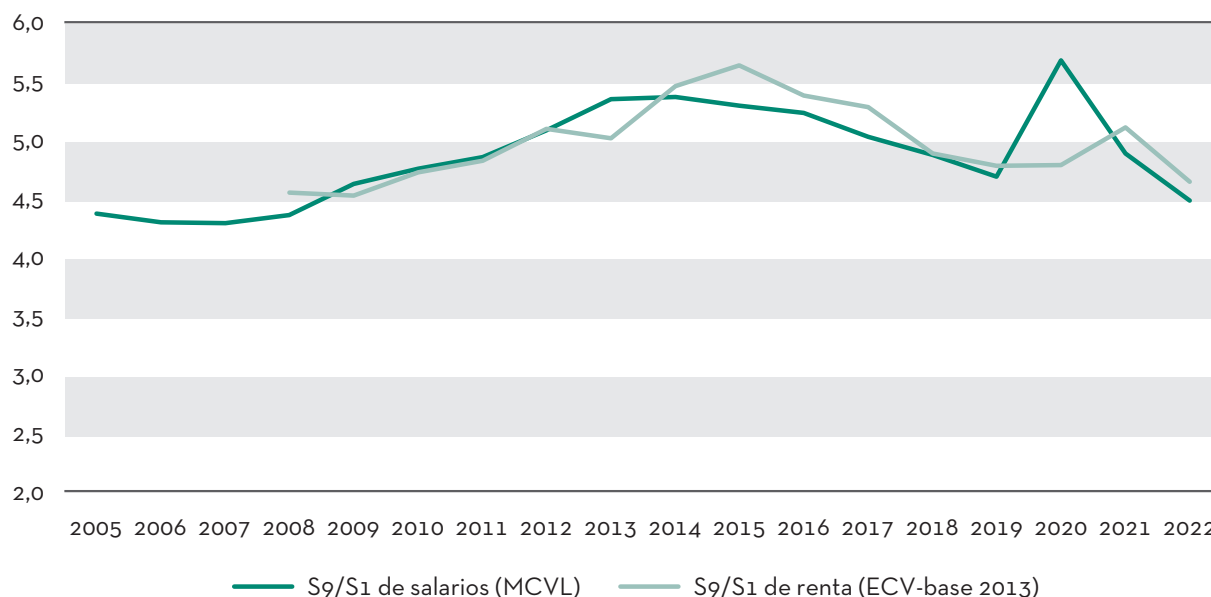
(48) GARCÍA SERRANO, C. y ARRANZ, J. M. (2013). «Crisis económica y desigualdad salarial». *Papeles de Economía Española*, 135, 247-265.
GARCÍA SERRANO, C. y ARRANZ, J. M. (2014). *Evolución de la desigualdad salarial en los países desarrollados y en España en los últimos treinta años*. Documento de trabajo 2.5, VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España. Madrid: Fundación FOESSA. www.foessa.es/capitulos/distribucion-de-la-renta-condiciones-de-vida-y-politicas-redistributivas/

Cuando se descomponen los cambios en la dispersión salarial según tengan lugar en la parte alta o baja de la distribución salarial se aprecia que las variaciones de la desigualdad salarial en las últimas décadas se pueden explicar, esencialmente, por los cambios en la parte baja de la distribución salarial, en línea con otros países. En el caso español, este resultado se explica por varios factores. Por un lado, los salarios reales de los trabajadores que ocupan los empleos situados en esa parte de la distribución son más sensibles a los cambios cíclicos de la economía y son, por tanto, trabajadores más vulnerables. Por otro lado, el sistema de negociación colectiva tiende a dar lugar a cambios de los salarios nominales más pronunciados en los convenios de ámbito superior, con salarios más bajos que los convenios de empresa. En los últimos años, las subidas del SMI nominal por encima de la inflación afectaron positivamente a la parte baja de la distribución salarial.

2.4.3. Persisten grandes brechas por categorías de trabajadores

Uno de los factores tradicionalmente diferenciadores de las remuneraciones son las características personales de los trabajadores. Durante las primeras décadas del siglo XXI se ha reducido la brecha salarial entre hombres y mujeres —estas cobraban un 18% menos que la media nacional en 2005 y un 11% menos en 2022— por la disminución del salario bruto diario real de los hombres y la variación positiva del de las mujeres (gráfico 2.12).

Además, los asalariados nacionales nacidos en España están mejor remunerados que los nacionales nacidos fuera de España y mucho más que los extranjeros. El salario bruto medio real de los primeros ha permanecido estable en torno a un 2-3% por encima del salario bruto medio real entre 2005 y 2022, y los segundos han llegado

GRÁFICO 2.10. Evolución del indicador S9/S1 en salarios y renta (2005-2022)

Nota: S9/S1 se calcula como el cociente entre el umbral que separa el 10% de mayores salarios del resto y el umbral que separa el 10% de menores salarios del resto, mientras el salario-MCVL es diario.

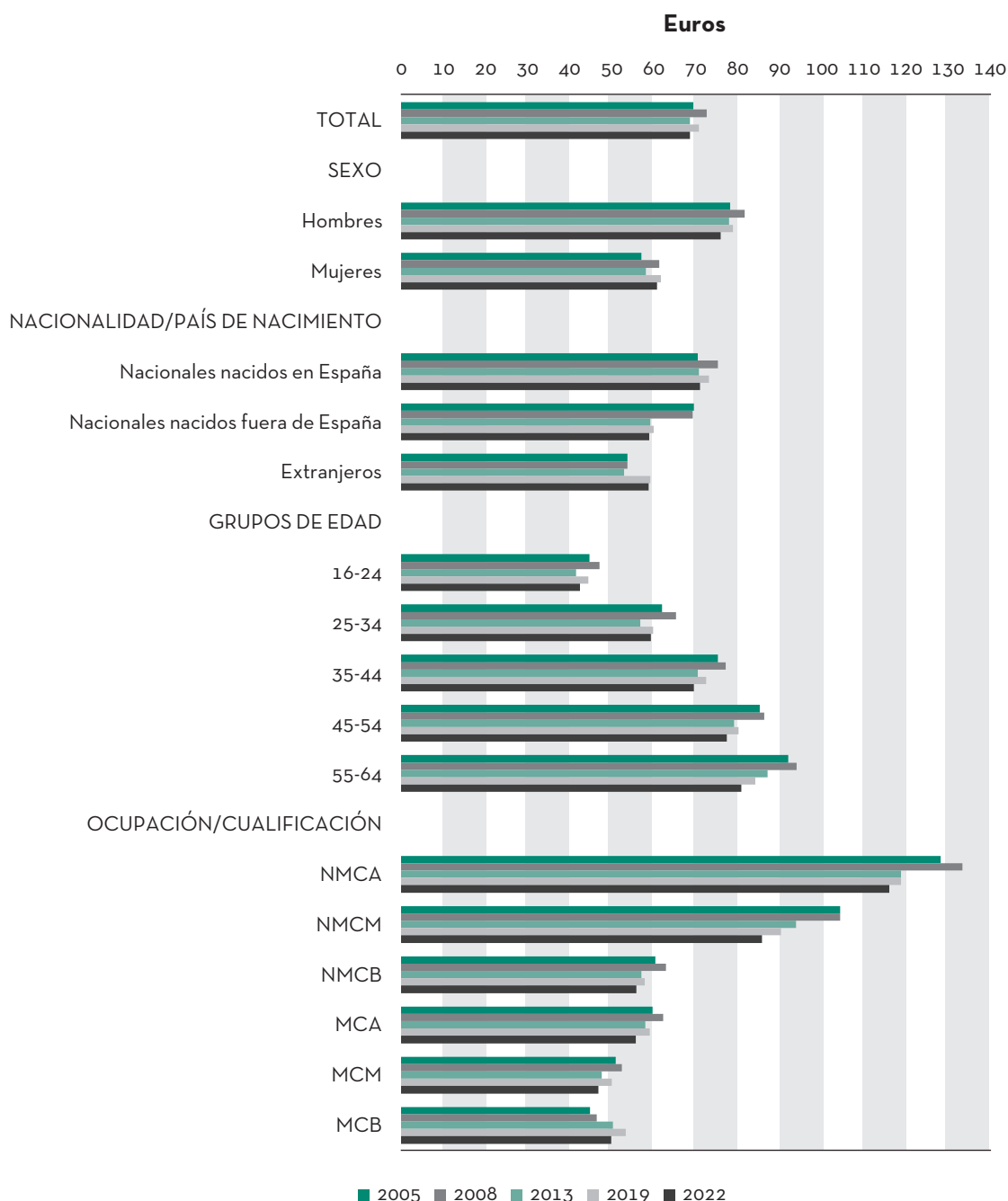
Fuente: Elaboración propia a partir de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) y la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) base 2013.

a tener un diferencial salarial negativo de 14 puntos porcentuales. En cambio, el diferencial salarial negativo de los extranjeros se ha reducido desde el 23% en 2005 al 14% en 2022. Detrás de esta evolución puede haber un cierto «efecto composición» debido a la evolución de los salarios de las personas nacidas en el extranjero que han adquirido la nacionalidad española –latinoamericanas, por ejemplo– y de quienes no lo han hecho, como los ciudadanos de la UE, que no tienen los mismos incentivos para solicitarlo al disfrutar de libertad plena de movilidad y tener garantizado el acceso al mercado de trabajo local.

En tercer lugar, los asalariados de mayor edad están mejor remunerados que los jóvenes, al tener mayor experiencia laboral. El diferencial salarial negativo de los menores de 35 años aumentó ligeramente entre 2005 (-36% en el grupo de 16-24 años y -11% en el de 25-34 años) y 2022 (-38% y -14%, respectivamente).

Los salarios reflejan también la cualificación requerida en la ocupación y su carácter manual o no manual. Aunque los diferenciales salariales se han comprimido en cierta medida, hay grupos ocupacionales que han empeorado relativamente. El diferencial salarial positivo de los trabajadores con salarios superiores se ha reducido con respecto al de las ocupaciones no manuales de cualificación alta y, sobre todo, las no manuales de cualificación media. Al mismo tiempo, mejora levemente el diferencial salarial de las ocupaciones manuales de cualificación baja respecto al promedio, con un diferencial negativo de -35% en 2005 a -27% en 2022, quedando el resto a mayor distancia. Ambas tendencias apuntan a una ligera compresión del diferencial salarial por niveles de cualificación, recogidos en las ocupaciones. Esta evolución puede ser resultado de una reordenación en el valor de mercado de las competencias vinculadas a las ocupaciones y el manejo de la tecnología asociado a estas. Las ocupaciones intermedias podrían estar

GRÁFICO 2.11. Evolución del salario bruto diario real por sexo, nacionalidad/país de nacimiento, edad y ocupación/cualificación (2005, 2008, 2013, 2019 y 2022)



Nota: 'Ocupación/cualificación' se obtiene a partir de la agrupación de la categoría profesional en seis categorías: a) NMCA, ocupación no manual de cualificación alta (alta dirección, ingenieros, licenciados, ingenieros técnicos, ayudantes titulados); b) NMCM, ocupación no manual de cualificación media (jefes administrativos y de taller y ayudantes no titulados); c) NMCB, ocupación no manual de cualificación baja (oficiales administrativos, subalternos y auxiliares administrativos); d) MCA, ocupación manual de cualificación alta (oficiales de 1.ª y 2.ª); e) MCM, ocupación manual de cualificación media (oficiales de 3.ª y especialistas); y f) MCB, ocupación manual de cualificación baja (peones y asimilados).

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL.

perdiendo remuneración como consecuencia de su mayor grado de sustituibilidad por la tecnología, mientras que las más bajas a veces registran una demanda al alza sin incrementos simultáneos en la productividad, lo que las encarece.

2.4.4. La incidencia del empleo de salarios bajos sigue siendo elevada

Una de las manifestaciones más destacadas de las desigualdades en el mercado de trabajo es la extensión del empleo de salarios bajos. Se trata de un indicador de desigualdad vinculado a la polarización del empleo y constituye una de las dimensiones de la segmentación laboral, al estar los empleos de salarios bajos marcados por otras formas de precariedad. Entre ellas, una mayor temporalidad y parcialidad, mayor concentración en ocupaciones de cualificación baja y ramas de actividad más sensibles al ciclo económico y una mayor vinculación con la rotación laboral y con los tránsitos hacia/desde el paro y la inactividad(49). Los trabajadores en esos puestos tienen un mayor riesgo de vivir en hogares pobres tanto a corto como a medio y largo plazo por la inestabilidad de sus trayectorias laborales, aunque la relación no es automática(50). Además, al estar más

sometidos a la rotación laboral, los ocupados en empleos de salarios bajos terminan sufriendo mayores tasas de pobreza y mayor prevalencia media de ciertos problemas de salud.

La práctica más frecuente es identificar como trabajadores de salarios bajos a aquellos cuyo salario por hora bruto es inferior a dos terceras partes de la mediana de la distribución salarial del país. El gráfico 2.13 presenta la evolución de la incidencia del empleo de salarios bajos en España entre 2005 y 2022. Las cifras al inicio y final del periodo son similares (algo por encima del 18%), tras subidas y bajadas de carácter contracíclico, y coinciden con las de otros estudios previos(51). Su incidencia disminuyó ligeramente en los últimos años de la expansión económica previa a la Gran Recesión, aumentó desde entonces hasta alcanzar un máximo al final de la recesión (24,3% en 2014) y disminuyó con la recuperación económica (18,8% en 2022), con el interludio del gran repunte (24,2%) que produjo la pandemia y el parón de la actividad económica de 2020.

La alta incidencia del empleo de salarios bajos en España sería el resultado de una persistente desigualdad salarial, no corregida por las instituciones del mercado de trabajo(52). Para explicarla confluyen factores económicos (desempleo, temporalidad, competencia en los mercados

(49) CAI, L. (2015). «The dynamics of low pay employment in Australia», *International Journal of Manpower*, 36, 1095-1123.

GRIMSHAW, D. (2011). *What do we know about low wage work and low wage workers? Analysing the definitions, patterns, causes and consequences in international perspective*. ILO Conditions of Work and Employment Series, International Labour Organization.

LUCIFORA, C. y SALVERDA, W. (2009). «Low pay». En Salverda, W., Nolan, B. y Smeeding, T. (eds.). *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press.

(50) MAÎTRE, B., NOLAN, B. y WHELAN, C. T. (2018). «Low pay, in-work poverty and economic vulnerability». En Lohmann, H. y Marx, I. (eds.). *Handbook on In-Work Poverty*, Edward Elgar Publishing.

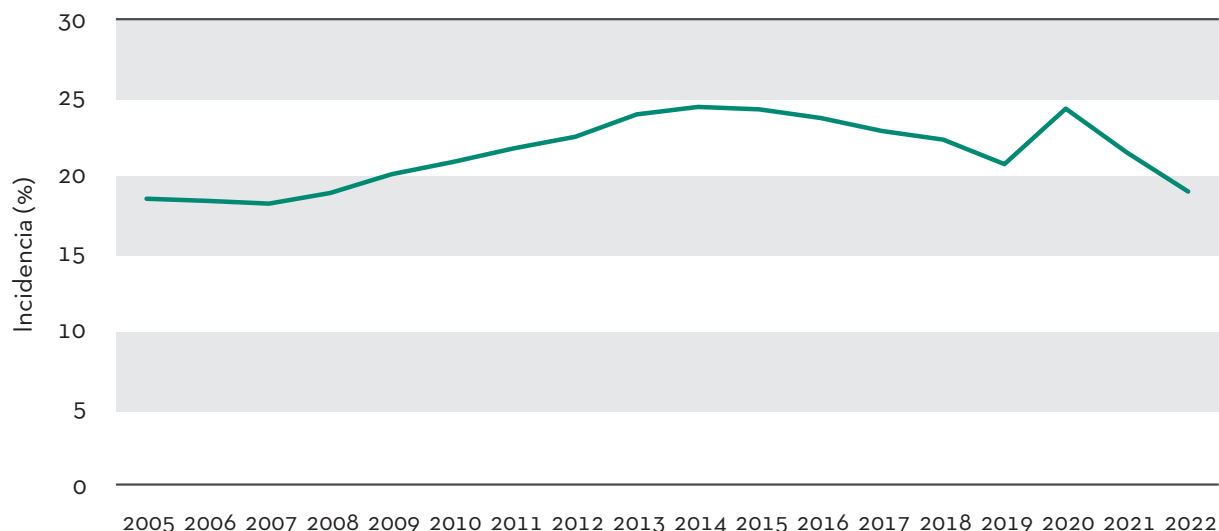
MARX, I. y NOLAN, B. (2013). «Trabajadores pobres». *Papeles de Economía Española*, 135, 99-118.

PONTHIEUX, S. (2010). «Assessing and analysing in-work poverty risk». En Atkinson, A. y Marlier, E. (eds.). *Income and living conditions in Europe*. Luxembourg: Eurostat.

(51) DAVIA, M. A. (2014). *Evolución del empleo de bajos salarios en España*. Documento de trabajo 4.2 del VII Informe FOESSA www.foessa.es/capitulos/trabajo-y-cualificacion/

FERNÁNDEZ, M., MEIXIDE, A. y SIMÓN, H. (2006). «El empleo de bajos salarios en España». *Información Comercial Española*, 833, 177-197.

(52) LLOPIS, J. B., CANO, E. C. y BLOISE, E. A. (2011). «La incidencia del salario mínimo interprofesional en sectores de bajos salarios». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 29, 363-389.

GRÁFICO 2.12. Evolución de la incidencia del empleo de salarios bajos (umbral de 2/3 del salario diario bruto mediano) en 2005-2022

Nota: S9/S1 se calcula como el cociente entre el umbral que separa el 10% de mayores salarios del resto y el umbral que separa el 10% de menores salarios del resto, mientras el salario-MCVL es diario.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL).

internacionales de bienes y servicios) y demográficos, como mayores flujos de inmigrantes, a menudo con salarios de reserva menores que los nativos y abocados al empleo sumergido. Los elementos institucionales son muy relevantes: por un lado, las relaciones laborales han estado marcadas por una importante moderación salarial, y la evolución del SMI hasta 2017 no permitió corregir de forma efectiva la incidencia del problema, al quedar lejos del mínimo necesario para cubrir unas condiciones de vida dignas⁽⁵³⁾; y por otro lado, el sistema de negociación colectiva ha favorecido la dispersión

salarial por la variabilidad de las tarifas salariales entre convenios y su influencia en la fijación de los salarios percibidos en las empresas.

Los empleos de salarios bajos están a menudo asociados con determinadas características socio-demográficas. El riesgo es mayor entre las mujeres (25-30%), los jóvenes, sobre todo los menores de 25 años (>40%), los trabajadores extranjeros (>25%) y las personas que viven en Andalucía, Canarias, Extremadura, Murcia e incluso la Comunidad Valenciana y Galicia, donde se registra una incidencia superior al 20% en todos o casi todos los años. El diferencial entre hombres y mujeres se ha reducido ligeramente, pero se han agudizado las diferencias entre trabajadores jóvenes y adultos y se ha ampliado ligeramente el diferencial según nacionalidad/origen, con mayor sensibilidad del riesgo de empleo de salarios bajos al ciclo económico

(53) El concepto de presupuesto de referencia para unas condiciones de vida dignas (PRCVD) recoge esta idea y la cuantifica. Véase:

UBRICH, T., FLORES, R. y DE LORENZO, F. J. (2025). «Presupuesto de referencia para unas condiciones de vida dignas. Concepto, metodología y resultados en el caso español». *Empiria: Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 63, 143-175.

en los trabajadores nacidos fuera de España. Recientemente ha aumentado la proporción del empleo de salarios bajos en puestos con contrato indefinido, mientras que en los contratos temporales creció notablemente durante la recesión de 2008 para disminuir desde entonces. Es posible que la reforma laboral de 2022 haya producido un trasvase de empleos de bajos salarios entre tipos de contrato.

En cuanto a las dinámicas laborales asociadas con el empleo de bajos salarios, la probabilidad de que se produzca una transición hacia el desempleo es mayor desde empleos de salarios bajos(54) y la movilidad desde este tipo de empleo hacia niveles salariales más elevados es reducida, disminuyendo conforme se prolonga esa situación. Otros atributos negativos son la mayor incidencia del trabajo a tiempo parcial, mayor temporalidad, menor estabilidad en el empleo, peores horarios y condiciones laborales, mayor riesgo de accidentes y menor prestigio(55).

El análisis de las transiciones laborales desde distintas posiciones en la distribución salarial con los microdatos de la MCVL, considerando dos

periodos de cuatro años (2015-2018 y 2019-2022), confirma que los empleos de salarios medios y altos son mucho más estables que los de salarios bajos (gráfico 2.13). Las transiciones hacia la desocupación son más frecuentes entre los trabajadores en empleos de salarios bajos que entre los mejor situados en la distribución salarial, al tiempo que el empleo de salarios bajos actúa como puerto de entrada/reentrada en el mercado laboral. Una quinta parte de los trabajadores desocupados estaba en puestos de salarios bajos cuatro años después. Además, las transiciones hacia el empleo mejor remunerado son más limitadas que desde los salarios medios —apenas una tercera parte logran «subir» a empleos de salarios medios— y menos de un 1% consigue un empleo de salario alto al cabo de cuatro años.

Los patrones de movilidad son muy similares en los dos subperiodos analizados, lo que sugiere que la movilidad salarial responde menos a factores cíclicos que a las características de trabajadores y puestos de trabajo(56). La movilidad ascendente es menos probable entre mujeres, trabajadores mayores, personas con nivel educativo bajo y quienes trabajan a tiempo parcial y en ramas de actividad y en ocupaciones que requieren poca cualificación. También es más limitada en las décadas recientes que en las pasadas, con una mayor inseguridad laboral entre los trabajadores en la parte inferior de la distribución salarial desde la década de 1990(57). A pesar de que los trabajadores con salarios

(54) BLÁZQUEZ, M. (2006). «The probability of leaving a low-paid job in Spain: The importance of switching into permanent employment». *Revista de Economía Laboral*, 3(1), 58-86.

BLÁZQUEZ, M. (2008). «Low-wage employment and mobility in Spain». *Labour*, 22, 115-146.

BLÁZQUEZ, M. y SALVERDA, W. (2009). «Low-wage employment and the role of education and on-the-job training». *Labour*, 23, 5-35.

MASON, G. y SALVERDA, W. (2010). «Low pay, working conditions, and living standards». En GAUTÍE, J. y SCHMITT, J. (eds.). *Low Wage Work in the Wealthy World*. New York: Russell Sage Foundation, pp. 33-90.

(55) LUCIFORA, C. y SALVERDA, W. (2009). «Low pay». En Salverda, W., Nolan, B. y Smeeding, T. (eds.). *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press.

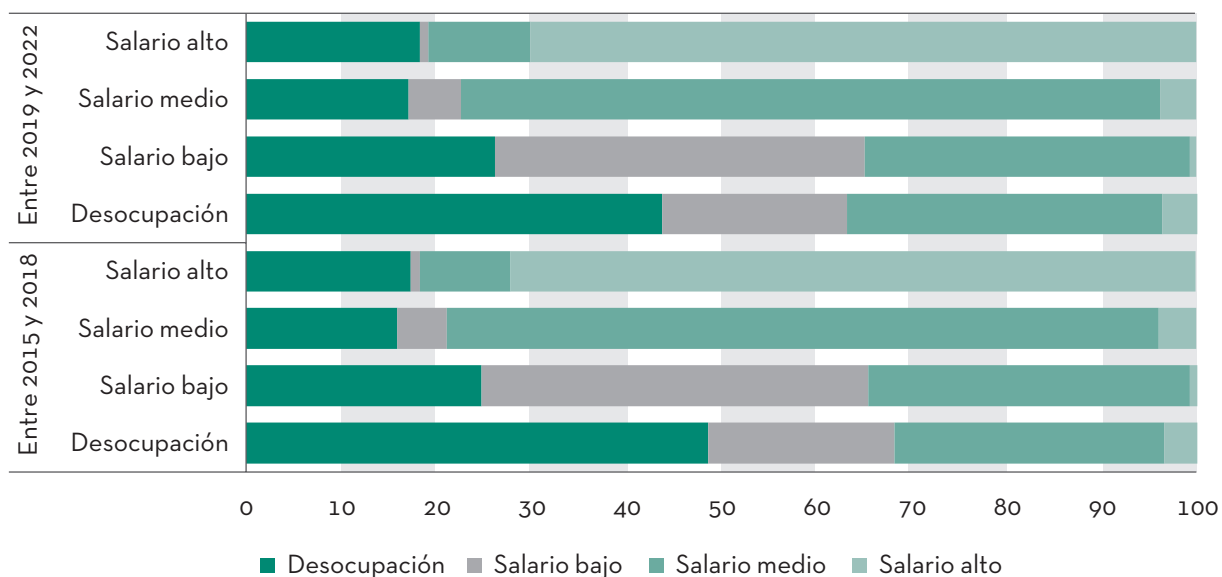
GRIMSHAW, D. (2011). *What do we know about low wage work and low wage workers? Analysing the definitions, patterns, causes and consequences in international perspective*. ILO Conditions of Work and Employment Series, International Labour Organization.

(56) BLÁZQUEZ, M. (2008). «Low-wage employment and mobility in Spain». *Labour*, 22, 115-146.

BLÁZQUEZ, M. y SALVERDA, W. (2009). «Low-wage employment and the role of education and on-the-job training». *Labour*, 23, 5-35.

(57) WESTERN, B., BLOOME, D., SOSNAUD, B. y TACH, L. (2016). «Trends in income insecurity among U.S. children, 1984-2010». *Demography*, 53, 419-447.

SCHULTZ, M. A. (2019). «The wage mobility of low-wage workers in a changing economy, 1968 to 2014». *The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 5, 159-189.

GRÁFICO 2.13. Transiciones entre desocupación y empleos de salarios bajos, medios y altos (2015-2018 y 2019-2022)

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL.

bajos tendrían ahora más experiencia laboral, menos historial de desempleo y más estudios, sus probabilidades de salir de un empleo de salarios bajos son hoy menores como consecuencia del empeoramiento de las características ocupacionales y de las organizaciones, el aumento de los empleos en

la parte baja de los servicios personales y la reducción de la importancia de los mercados de trabajo internos y ocupacionales, de modo que empleos que antes estaban remunerados con salarios bajos pero aceptables se han convertido en empleos sin futuro e indeseables.

2.5. Se quiebra el patrón de mejores salarios en las nuevas generaciones

La evolución de los salarios descrita es un reflejo clave de las dinámicas del mercado laboral y de las desigualdades estructurales que lo atraviesan. Una dimensión relevante de esas desigualdades es la intergeneracional. Hasta fechas recientes, los jóvenes entraban en el mercado de trabajo en condiciones generalmente mejores, al menos en términos de salarios reales, que las generaciones

anteriores. Desde la Gran Recesión, ese retrato parece haberse invertido.

Las generaciones más recientes se enfrentan a peores condiciones salariales que sus predecesoras. Las menos cualificadas se han visto especialmente afectadas por las crisis económicas debido a su mayor exposición a la pérdida de

empleo y su concentración en sectores sensibles a los ciclos económicos, como la hostelería y la construcción. En España, las crisis económicas han ido expulsando del mercado a trabajadores menos cualificados y han bloqueado la integración de nuevos entrantes, acentuando la segmentación del mercado laboral y la polarización salarial⁽⁵⁸⁾. Tienen limitado el acceso a empleos estables y son vulnerables a las recesiones. Estos factores no solo reducen los salarios iniciales, sino que generan efectos de largo plazo en sus trayectorias laborales conocidos como «cicatrices económicas»⁽⁵⁹⁾, que perpetúan las desigualdades y afectan a la cohesión social. Estas «cicatrices económicas» son señales visibles para otros agentes —en este caso, los potenciales empleadores, esencialmente— que denotan que algo ha ocurrido en la trayectoria laboral, que puede haber ocasionado un daño (por ejemplo, un deterioro o desactualización del capital humano) que tendrá consecuencias en la productividad media a largo plazo y, por ende, en los salarios a lo largo de la trayectoria laboral.

Las personas que se enfrentan a condiciones económicas adversas en el momento de incorporación ganan en promedio salarios más bajos y tienen más probabilidades de ocupar puestos de trabajo temporales o que ofrecen menos oportunidades de formación y promoción. En los trabajadores de alta cualificación, la penalización salarial a la entrada persiste durante la mayor parte de su carrera profesional. Es probable que acaben aceptando empleos poco cualificados, desplazando a los que tienen bajo nivel educativo. Estos

empleos, con salarios más bajos y menos oportunidades de formación y promoción, producen efectos en las carreras laborales a largo plazo. A igualdad de características sociodemográficas y de cualificación, unas personas podrían tener sistemáticamente salarios más bajos que otras por el mero hecho de haber entrado en el mercado de trabajo en un momento cíclico desfavorable, causando dispersión salarial entre colectivos relativamente homogéneos. Siendo las rentas del trabajo la mayor fuente de ingresos para los hogares, esta dispersión salarial representa un reto para la cohesión social entre generaciones, a la que se suman otros mecanismos causantes de desigualdad.

Esos efectos deben examinarse necesariamente a través de datos longitudinales y una aproximación dinámica al mercado de trabajo. La MCVL, ya abordada en el apartado anterior, permite un análisis empírico detallado por su capacidad para analizar trayectorias laborales individuales de largo plazo. Su análisis es esencial para comprender tanto los efectos de corto plazo como los impactos estructurales de largo alcance.

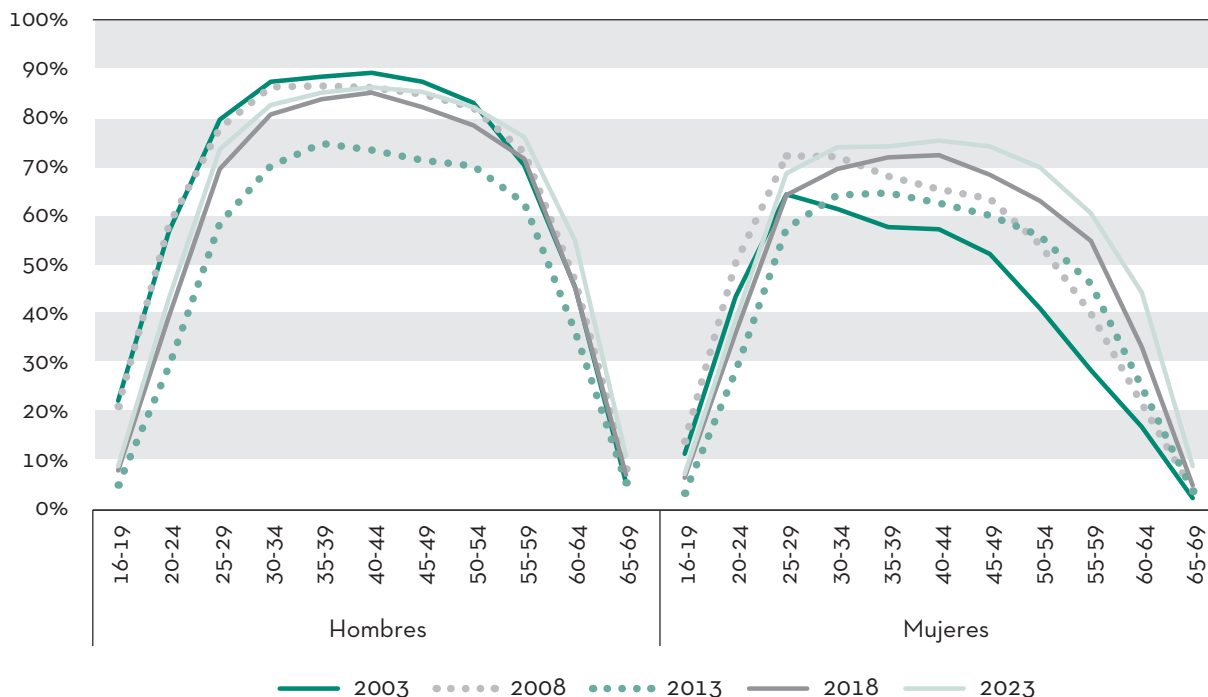
2.5.1. Los empleos de los jóvenes están más expuestos a las crisis

Las oscilaciones de la tasa de empleo joven permiten hacer un seguimiento del grado de integración de este grupo poblacional en el mercado de trabajo y reflejan fielmente el ciclo económico de estas últimas décadas, como se aprecia en el gráfico 2.15, que muestra la tasa de empleo según grupos de edad y sexo en diferentes momentos del tiempo. En él destaca la caída de las tasas de empleo en los tramos de edad más jóvenes durante la Gran Recesión: el año 2013, momento que se considera fin de la Gran Recesión y de inicio de la recuperación, marcó el mínimo para el

⁽⁵⁸⁾ MALO, M. y CUETO, B. (2014). «El empleo de los jóvenes en España: del bloqueo en la entrada del mercado de trabajo a los programas de Garantía Juvenil. [Young employment in Spain: From the blockade of the labour market to the Youth Guarantee]». *MPRA Paper 59473*.

⁽⁵⁹⁾ OREOPOULOS, P., VON WACHTER, T. y HEISZ, A. (2012). «The Short- and Long-Term Career Effects of Graduating in a Recession». *American Economic Journal: Applied Economics*, 4, 1-29.

GRÁFICO 2.14. Tasa de empleo según grupos de edad (2003-2023)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa.

conjunto de la población. Sin embargo, los menores de 25 años no consiguieron volver a las tasas de 2008 en los años siguientes. De hecho, en el caso de los hombres jóvenes, la tasa de empleo en ese momento era casi la mitad de la previa a la crisis, algo que no ocurre con las edades superiores.

Las crisis anteriores a las aquí observadas (1976-1985 y 1990-1994) expulsaron del mercado de trabajo a los hombres de mayor edad y bloquearon la integración laboral de los jóvenes, disminuyendo su participación en el mercado⁽⁶⁰⁾. Estos mismos efectos se observaron durante la Gran Recesión, en la que las tasas de empleo de los jóvenes se redujeron

de forma sustancial, al igual que ocurrió con la de las personas con baja cualificación⁽⁶¹⁾.

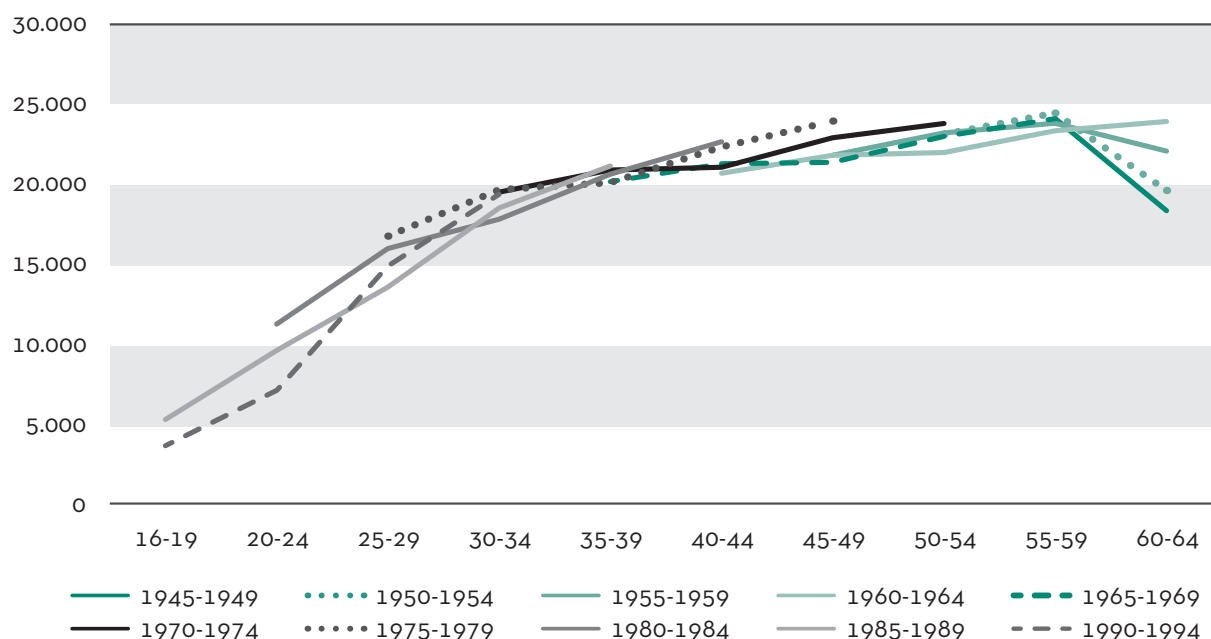
2.5.2. Se reducen los salarios iniciales de las nuevas generaciones

Los cambios en los salarios de los jóvenes no pueden dissociarse de la evolución de su empleo, tal como muestra el gráfico 2.15, donde cada línea corresponde a una cohorte de nacimiento (en

⁽⁶⁰⁾ GARRIDO, L. (2004). «Demografía longitudinal de la ocupación». *Información Comercial Española*, 815, 105-142.

⁽⁶¹⁾ MALO, M. y CUETO, B. (2014). «El empleo de los jóvenes en España: del bloqueo en la entrada del mercado de trabajo a los programas de Garantía Juvenil [Young employment in Spain: From the blockade of the labour market to the Youth Guarantee]». *MPRA Paper 59473*.

GRÁFICO 2.15. Evolución de la renta salarial según cohorte y grupos de edad por quinquenios (euros anuales a precios de 2021) en 2005-2022



Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL.

grupos quinquenales), representándose en el eje horizontal la edad (también en grupos de cinco) y en el vertical el salario medio anual a precios de 2021, de manera que cada línea muestra cómo evoluciona dicho salario a lo largo de la vida para cada cohorte de nacimiento. Se podría trazar una línea envolvente que resumiría cómo los salarios, que son bajos al inicio de la carrera laboral, crecen de forma rápida hasta que, a partir de los 40 años, se alcanza el máximo en el que se mantendrán hasta el final de la vida laboral, cuando se observa una caída.

La superposición de las líneas indica que los salarios alcanzados por cada cohorte son similares, aunque la brecha es mayor para los menores de 30 años, tal y como puede observarse por la distancia vertical entre los puntos. Para las edades superiores a 40 años, cada cohorte recibe salarios mayores que la anterior, con una ordenación casi perfecta. Así, por ejemplo, en el grupo de edad

entre 50 y 54 años, la generación nacida entre 1960 y 1964 recibe el menor salario, mientras que el mayor es el de la nacida entre 1970 y 1974. En el siguiente grupo de edad —quienes tienen entre 45 y 49 años—, son las personas nacidas entre 1975 y 1979 quienes alcanzan un salario más alto que la cohorte inmediatamente anterior. Ocurre lo mismo con las personas entre 40 y 44 años, donde la generación nacida entre 1980 y 1984 es la que obtiene un mayor salario.

Este comportamiento no se reproduce en los grupos de edad menores de 40 años. Para quienes tienen entre 30 y 34 años, los mayores salarios corresponden a los nacidos entre 1975 y 1979, y ocurre lo mismo en el tramo de edad comprendido entre los 25 y los 29 años. En el caso de los menores de 25 años, son las generaciones más recientes las que presentan menores salarios, con diferencias sensibles respecto a las mayores.

El principal resultado es que las generaciones más jóvenes han pasado a acceder al mercado de trabajo con niveles salariales menores que las precedentes. Si se atiende a lo que ocurre en el grupo de edad entre 16 y 19 años, quienes nacieron en el periodo 1985-1989 y se integraron en el mercado de trabajo con esa edad tuvieron ingresos superiores a los 5.000 euros anuales. Las siguientes cohortes (1990-1994, 1995-1999 y 2000-2004) recibieron ingresos inferiores, situándose en el entorno de los 3.000-3.500 euros anuales en sus primeros años en el mercado de trabajo. En el siguiente grupo de edad (entre los 25 y los 29 años) se observa la misma ordenación por cohortes, si bien con una menor distancia entre líneas. Entre las cohortes de más edad, el comportamiento es el opuesto: las generaciones mayores percibieron salarios más bajos y cada generación más joven accedió a salarios más elevados.

La tabla 2.3 recoge la variación salarial en cada tramo de edad de cada generación respecto a la inmediatamente anterior. Como se acaba de señalar, en las generaciones mayores se ha producido, en general, una mejora salarial, de forma que en cada tramo de edad se registran mejoras respecto a la generación anterior, con porcentajes positivos. En cambio, en las generaciones más jóvenes, que se observan en edades laborales tempranas, hay variaciones negativas, que indican pérdidas salariales respecto a las generaciones previas.

Sin mejoras salariales en los trabajadores poco cualificados

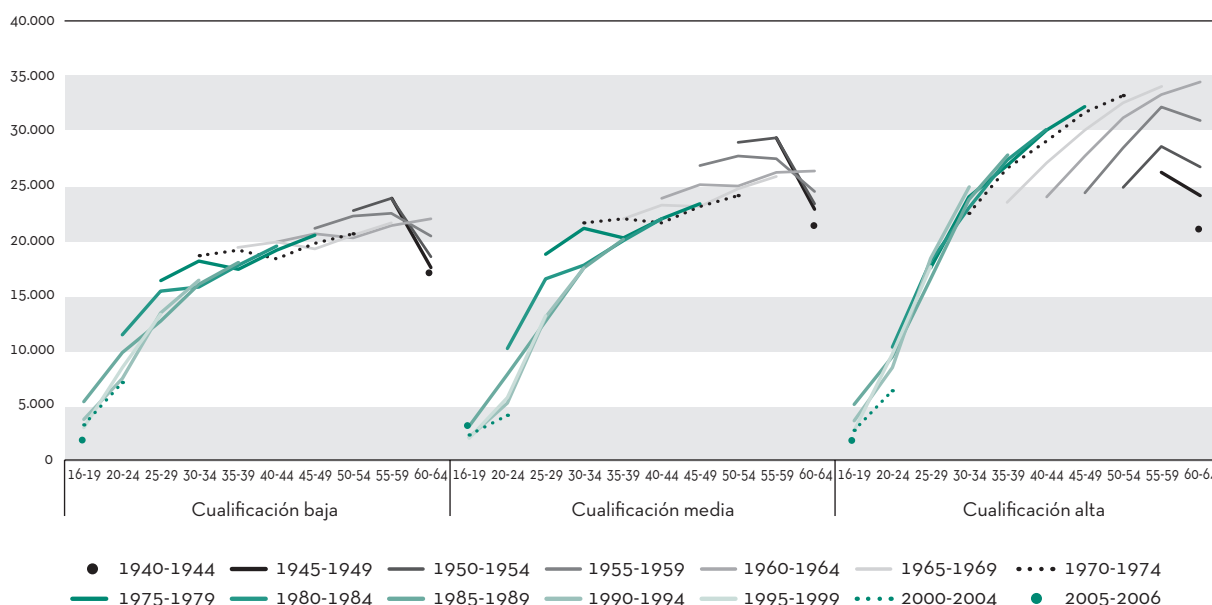
Además de la que resulta de la edad, otra segmentación relevante es la determinada por la cualificación de los trabajadores. En el gráfico 2.16

TABLA 2.3. Variación porcentual en el salario medio anual respecto a la generación previa según grupo de edad (2005-2022)

	16-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64
1940-1944										
1945-1949										4,2%
1950-1954									1,4%	6,9%
1955-1959								0,3%	-2,6%	12,5%
1960-1964							-0,1%	-5,2%	-2,1%	8,5%
1965-1969						2,8%	-1,9%	4,6%	3,3%	
1970-1974					3,7%	-1,0%	7,2%	3,5%		
1975-1979				0,8%	-3,9%	6,0%	4,5%			
1980-1984			-4,6%	-9,3%	2,7%	1,6%				
1985-1989		-14,6%	-15,1%	3,8%	2,5%					
1990-1994	-31,2%	-26,1%	9,6%							
1995-1999	-24,8%	11,6%								
2000-2004	10,9%	-23,7%								
2005-2006	-41,6%									

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL.

GRÁFICO 2.16. Evolución de la renta salarial según cohorte y grupo de edad por nivel educativo (euros anuales a precios de 2021) en 2005-2022



Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL.

se muestra la evolución de los salarios según el nivel educativo agrupado en tres categorías: cualificación baja (hasta educación secundaria), media (educación secundaria postobligatoria no terciaria) y alta (estudios universitarios). A mayor nivel educativo, mayor nivel salarial en todas las cohortes. No obstante, hay diferencias sustanciales entre cohortes: son mayores cuanto más alto es el nivel de cualificación. Entre quienes tienen menor nivel de cualificación no se observa la mejora salarial señalada previamente para los mayores de 40 años y en los más jóvenes se confirma lo ya observado, que es que en ningún intervalo etario la cohorte más joven alcanza los niveles salariales de las previas. Lo contrario se observa en las cohortes con estudios superiores nacidas en los años cincuenta y sesenta del pasado siglo. Desde la generación de 1970-1974 en adelante, las trayectorias salariales no mejoran, e incluso en los grupos de

edad más jóvenes los salarios de las generaciones más recientes son ligeramente inferiores a los de las anteriores.

A partir de lo expuesto, se puede concluir que las cohortes con un nivel de estudios bajo o medio no han mejorado sus niveles salariales, a diferencia de quienes tienen estudios universitarios en las generaciones nacidas antes de los años ochenta del siglo XX. Las que lo hicieron en los años noventa se integraron en el mercado de trabajo durante la Gran Recesión, lo que tuvo efectos en el corto plazo, en términos de menores oportunidades de acceso, pero también en el largo plazo, en la forma de menores oportunidades de promoción y menores salarios, dado que durante una recesión la calidad de los empleos tiende a reducirse, tanto en términos salariales como de oportunidades profesionales, y el nivel de desigualdad aumenta.

2.5.3. La doble cicatriz de las generaciones jóvenes

Ante el cambio observado en las generaciones más jóvenes —nacidas entre los años ochenta del pasado siglo y los primeros años del XXI—, parece necesario profundizar en la magnitud de su retroceso en términos salariales. Para tratar de cuantificar el efecto de la Gran Recesión sobre estas generaciones en términos salariales se comparan sus salarios con los que hubieran tenido si no hubiera habido crisis. Para ello se pueden utilizar los salarios del periodo precrisis y proyectar su trayectoria (gráfico 2.17). La diferencia con la trayectoria real muestra la pérdida asociada a la situación económica de esos años. En las cohortes nacidas en los ochenta, para el conjunto del periodo considerado —cuando las personas nacidas en los ochenta tienen entre 30 y 42 años— llega a suponer un 34% de las ganancias totales en el caso de los hombres y un 52,7% en las mujeres.

En las cohortes nacidas en los años noventa, las pérdidas salariales son menores que en la cohorte anterior, y la recuperación más rápida, de manera que la cicatriz tiene un carácter temporal frente a la permanente estimada para los nacidos en los ochenta. Haber entrado en el mercado de trabajo durante la Gran Recesión llega a suponer una pérdida salarial de un 28% de las ganancias totales en el caso de los hombres de entre 20 y 32 años, pero no en el de las mujeres. Estas últimas, a los 25 años ya estarían percibiendo salarios superiores a los estimados a partir de los datos precrisis.

Esta sencilla aproximación aporta una primera estimación del efecto de la crisis sobre los salarios, que muestra que los efectos se mantienen 15 años después del inicio de la crisis, sin que la trayectoria de los años más recientes permita predecir un crecimiento salarial más rápido que lleve a una convergencia de las trayectorias.

GRÁFICO 2.17. Trayectoria salarial real y estimada para personas nacidas en 1980 y 1990 (euros anuales a precios de 2021)

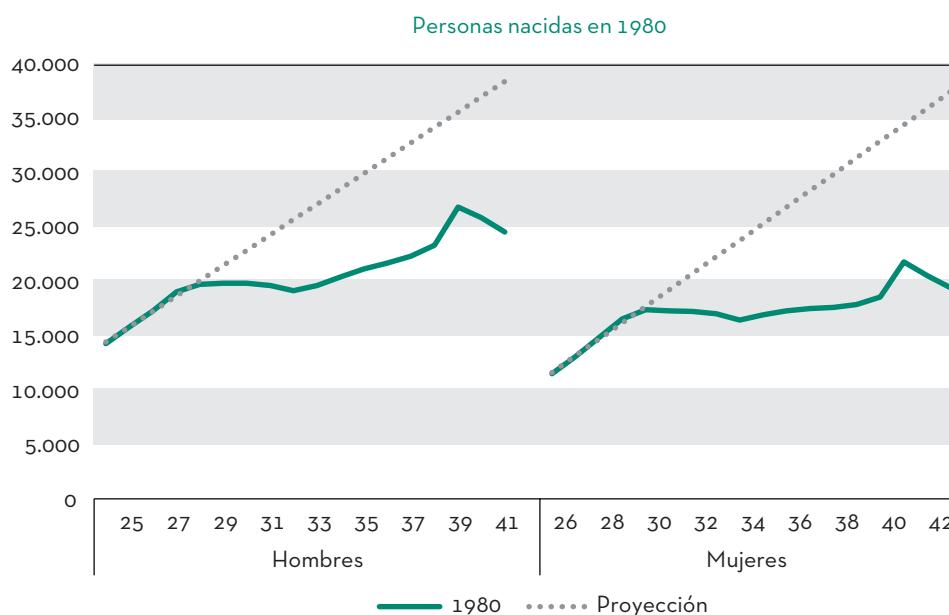
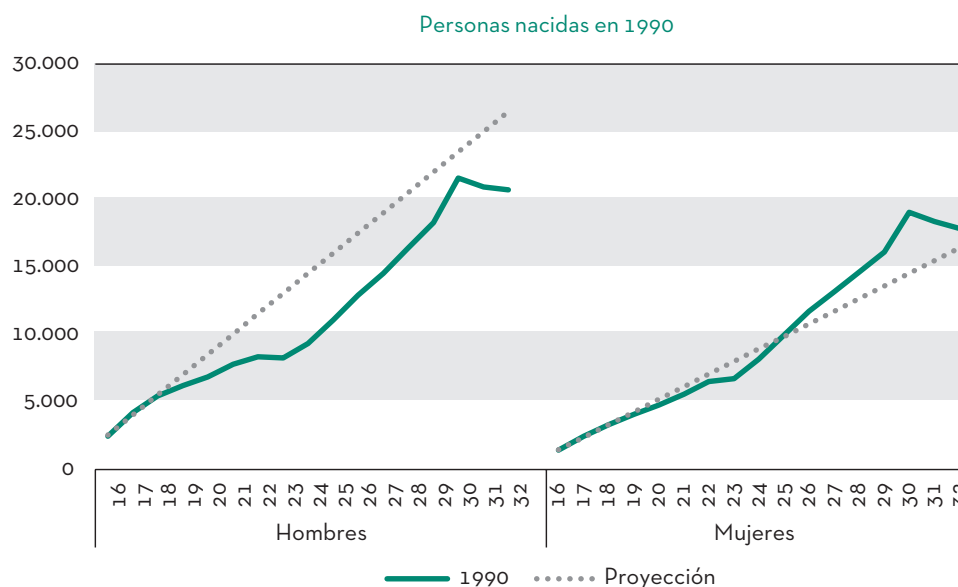


GRÁFICO 2.17. Trayectoria salarial real y estimada para personas nacidas en 1980 y 1990 (euros anuales a precios de 2021) (*continuación*)



Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL.

2.6. Un país desigual a pesar de un crecimiento más inclusivo

Además de los cambios revisados en el mercado de trabajo, durante las últimas décadas han tenido lugar otras transformaciones en la sociedad española. En el plano demográfico destacan el progresivo envejecimiento de la población, el aumento del peso de la población inmigrante y los cambios en la tipología de hogares. Durante este tiempo también se han registrado *shocks* económicos severos, como la crisis de 2008 o el parón de la pandemia. También han registrado modificaciones notables los programas del Estado de Bienestar, con un notable incremento de las pensiones y la reforma del sistema de garantía de ingresos. Destacan también la descentralización de muchos servicios, la creciente asignación de recursos a las fórmulas de gestión privada de servicios públicos y el fuerte recorte en su dotación presupuestaria durante la gran crisis de 2008.

El conjunto de procesos citados no ha modificado, sin embargo, los rasgos básicos del patrón

distributivo en España en el contexto comparado. Sigue siendo uno de los más desigualitarios de la Unión Europea, pese a que desde lo más álgido de la crisis iniciada en 2008 hasta la actualidad se han ido reduciendo las diferencias, con una notable moderación de los principales indicadores en los últimos años.

Como acertadamente ha señalado Lucas Chancel⁽⁶²⁾, hay una serie de hechos que determinan los nuevos perfiles de la desigualdad en la mayoría de los países ricos: la tendencia al aumento de la desigualdad desde los años ochenta, el papel cada vez más determinante del capital en la desigualdad, una mayor relación de la desigualdad global con la clase social que con el país de

⁽⁶²⁾ CHANCEL, L. (2021). «Ten Facts about Inequality in Advanced Economies». En Blanchard, O. y Rodrik, D. (eds.). *Combating Inequality*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

residencia, una combinación cada vez más estrecha entre mayor desigualdad y menor movilidad social, la disminución de las desigualdades de género, la importancia del acceso igualitario a la educación y a la sanidad, y el aumento de los ingresos de las personas en la cola alta de la distribución de la riqueza. A este retrato habría que añadir la recomposición de la población por grupos de renta en la mayoría de los países europeos. Existe una percepción profundamente arraigada de un retroceso de las rentas medias en las últimas décadas, aunque la evidencia no es tan concluyente.

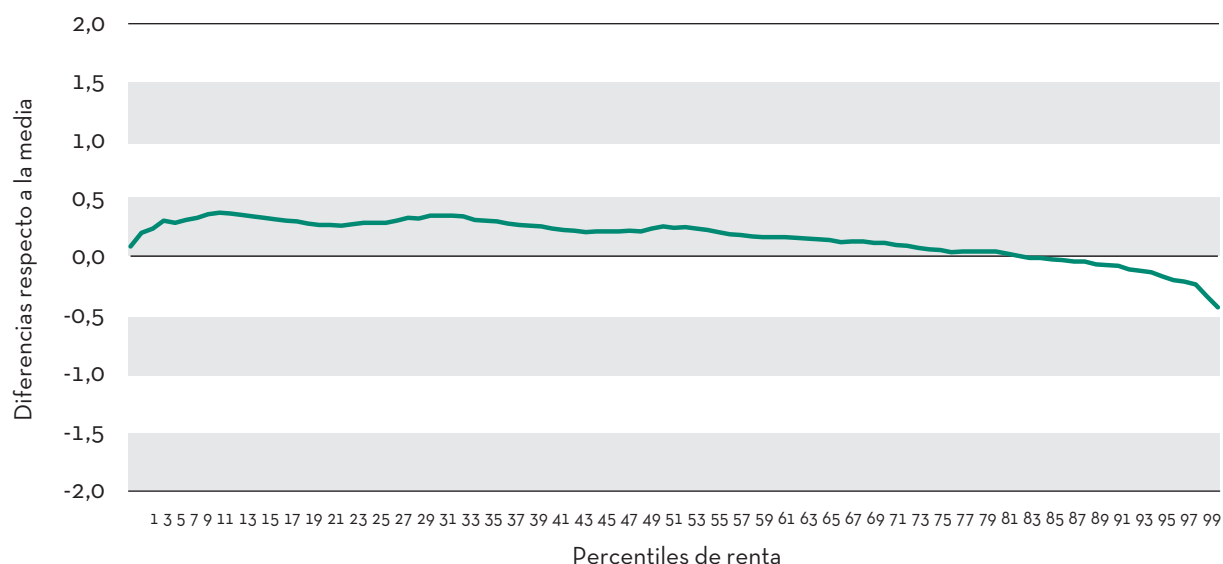
Ante estos cambios globales, podemos preguntarnos hasta qué punto estos mismos procesos se traducen o no en España en mayores diferencias de renta entre los hogares. Uno de los relatos habituales de la desigualdad en nuestro país pone el acento en la conexión entre el crecimiento económico y el bienestar. Este vínculo se ha visto refutado en distintas ocasiones, tal y como han ido mostrando los distintos informes de la Fundación FOESSA. Un segundo relato de la desigualdad sostiene que desde la crisis de 2008 se ha producido una caída continuada de los estratos medios de renta en España. Sin embargo, algunos estudios apuntan a que ese proceso se habría iniciado ya anteriormente, como consecuencia del aumento del porcentaje de trabajadores con bajos salarios, el encarecimiento de la vivienda y el menor vigor en el desarrollo del sistema de protección social e imposición progresiva⁽⁶³⁾. Dada su relevancia dentro de los objetivos de este capítulo, resulta necesario examinar las tendencias del crecimiento económico, la desigualdad y la recomposición de la población por grupos de renta en el largo plazo.

(63) AYALA, L. y CANTÓ, O. (2018). «The Driving Forces of Rising Inequality in Spain». En Nolan, B. y Forster, M. (eds.). *Inequality and Inclusive Growth in Rich Countries*. Oxford: Oxford University Press.

2.6.1. Las dificultades para conseguir un crecimiento inclusivo

España es uno de los grandes países de la Unión Europea donde el crecimiento del PIB per cápita ha sido mayor en los últimos 50 años. Mientras que, en términos corrientes, ese indicador se multiplicó por 16, lo hizo por 13 en Italia, por 10 en Francia y por 9 en Suecia, diferencias que dan cuenta de la magnitud diferencial del crecimiento económico en nuestro país. Esto ha supuesto una mayor convergencia con los países europeos más ricos. El crecimiento de la economía, sin embargo, no siempre se traduce de forma directa en la renta de los hogares, ya que los ingresos que estos reciben en los mercados, de trabajo y capital, están intermediados por una serie de factores que condicionan el paso desde la renta nacional a la renta disponible de los hogares. La mediana de la renta disponible de los hogares españoles todavía queda lejos de la de los principales países del entorno. En 2022 era un 70% de la de Alemania y un 72% de la de Francia, aunque se han recortado las distancias en comparación con la brecha que había a principios de siglo.

En términos del bienestar de los hogares, la pregunta relevante es en qué medida el crecimiento de los indicadores agregados de renta ha dado lugar a mejoras simultáneas de los distintos estratos que componen la población. Si el análisis se extiende a lo sucedido en los últimos 50 años, el panorama resultante es el de un crecimiento económico moderadamente progresivo, con un mayor incremento en términos reales respecto a la media de las rentas bajas que de las rentas altas (gráfico 2.18). Aunque positiva, la variación correspondiente a los percentiles de renta más bajos (primer decil) ha sido más modesta que la de los dos deciles siguientes. En el otro extremo, la evolución del 20% de los hogares con rentas más altas ha sido peor en términos relativos que la del resto de los hogares españoles.

GRÁFICO 2.18. Crecimiento real de la renta por percentiles en 1973-2023 (diferencias respecto a la media)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Encuestas de Presupuestos Familiares (INE).

La consideración de un intervalo temporal tan extenso puede ocultar cambios importantes en los distintos subperiodos comprendidos entre los años que lo definen. Tal como muestra el gráfico 2.19, se pueden diferenciar cinco etapas distintas de cambio, en las que la incidencia del crecimiento tuvo perfiles muy diferentes, con dos subperiodos claramente progresivos (1980-1990, 2015-2023), dos regresivos (1973-1980, 2007-2015) y uno con trazado casi horizontal (1990-2007).

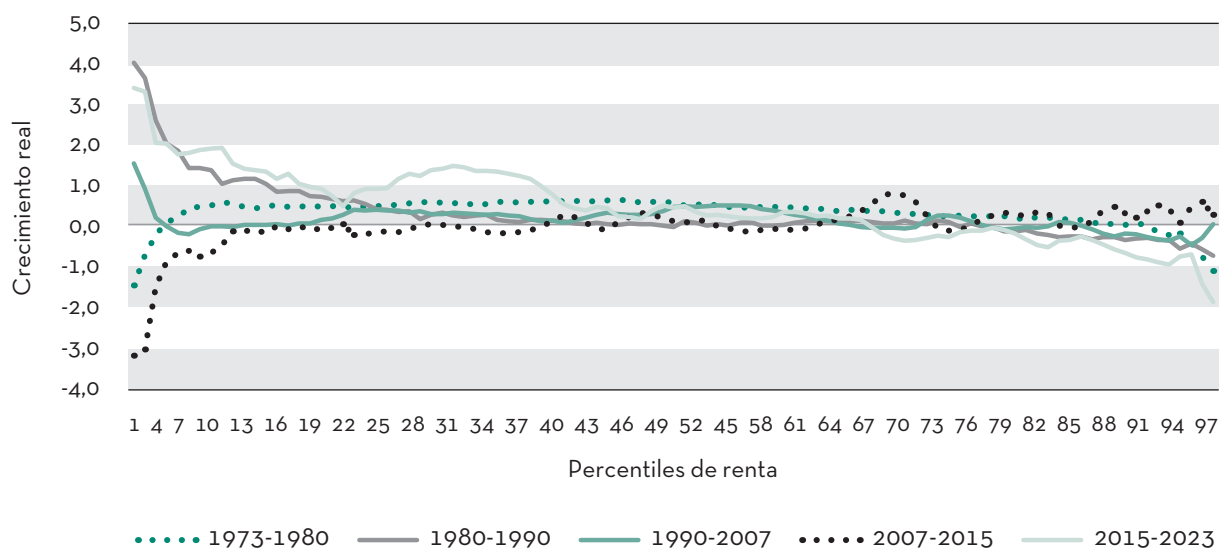
Tal como han ido recogiendo los distintos Informes FOESSA, existe un sólido consenso en torno a lo sucedido en las etapas anteriores a 2015. Entre 1973 y 1980, los cambios en el proceso distributivo fueron moderados, como resultado de distintas fuerzas contrapuestas, como el desarrollo tardío de los principales instrumentos del Estado de Bienestar y una importante reforma fiscal, y la crisis energética, con una gran destrucción de empleo. Los años ochenta fueron el periodo en el que mayor fue la traducción del crecimiento económico

en mejoras distributivas, debido, sobre todo, a la universalización de los servicios de bienestar social y la mejora en la actividad económica.

En los años siguientes, a la breve pero intensa crisis de 1992-1994 le siguió un prolongado proceso de crecimiento y de gran dinamismo en la creación de empleo, con una mejora de las rentas más bajas, que no afectó con la misma intensidad al resto de percentiles. Ese periodo concluyó con el inicio de la Gran recesión, en la que al drástico aumento del desempleo se unió la erosión del sistema de protección social, dando lugar a un proceso claramente regresivo en la evolución de la renta de los hogares.

A la recuperación posterior, iniciada en 2015 e interrumpida en 2020 por la pandemia, le siguió un nuevo proceso de crecimiento de las rentas más bajas. Al dinamismo del empleo se sumó el crecimiento del gasto social y el desarrollo de cambios legislativos, como el aumento del SMI o la reforma

GRÁFICO 2.19. Crecimiento real de la renta por percentiles y subperiodos en 1973-2023 (diferencias respecto a la media)



Fuente: Elaboración propia a partir de las Encuestas de Presupuestos Familiares (INE).

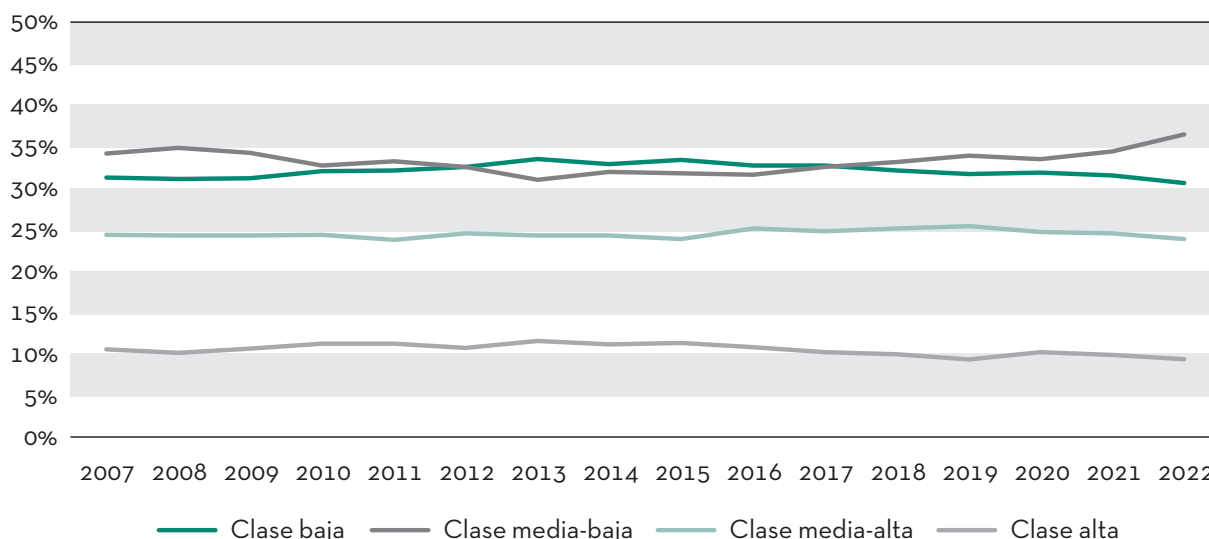
laboral, que contribuyeron a que la mejora de las rentas beneficiara, sobre todo, a los percentiles más bajos. Se constata el resultado de la fórmula más eficaz para conseguir un crecimiento inclusivo, que es la combinación de altos niveles de creación de empleo con el aumento del gasto en servicios públicos de bienestar social y prestaciones monetarias. Por el contrario, en las crisis parece repetirse un mismo proceso de deterioro del empleo e insuficiencia del sistema de protección, que da lugar a un rápido empeoramiento relativo de las rentas de los hogares con menos recursos.

2.6.2. La población se recompone por niveles de renta con la vivienda lastrando al estrato más vulnerable

La desigual incidencia del crecimiento de la renta en los distintos estratos de población en las

últimas décadas ha tenido que repercutir, necesariamente, en la estratificación de la sociedad española por niveles de ingresos. Uno de los debates más habituales es si se ha producido una recomposición de las distintas clases de renta. Un rasgo tradicional de la realidad española es el menor peso de la clase media-baja y la limitada capacidad de las políticas redistributivas para acercar la estratificación de rentas a la de otros países europeos. La gran dependencia de la redistribución del impacto de las pensiones provoca que una parte importante de los hogares que componen esta clase de renta media-baja sean mayores de 65 años, con una clase media en términos de renta más envejecida que la de otros países.

El gráfico 2.20 confirma el proceso de caída del grupo de rentas medias-bajas durante la crisis, paralela al aumento del de rentas bajas, que algún año pasó a ser el mayor de todos, junto al crecimiento del segmento con mayor renta. Los cambios fueron mucho menores en el de rentas medias-altas, que muestra un perfil muy estable

GRÁFICO 2.20. Porcentaje de población por clases sociales según nivel de renta(*) en 2007-2022

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

(*) Siguiendo a Atkinson y Brandolini (2013), la OCDE (2019) define la clase media en términos de renta de la siguiente forma: la clase baja es la formada por los hogares con ingresos por debajo del 75% del ingreso mediano, la clase media abarca los hogares con ingresos, entre el 75% y el 200% de ese ingreso; y la clase de renta alta agrupa a aquellos con ingresos superiores a ese último umbral. Puede ser útil también diferenciar entre un grupo de renta media-baja y otro de renta media-alta, correspondiendo el primero a quienes tienen ingresos entre 75% y el 125% de la mediana y el otro a los que tienen entre el 125% y el 200% de ese valor.

en el largo plazo, concentrando en el tiempo a una cuarta parte de los hogares y con una sensibilidad mucho menor que el resto de las categorías a los cambios de ciclo económico.

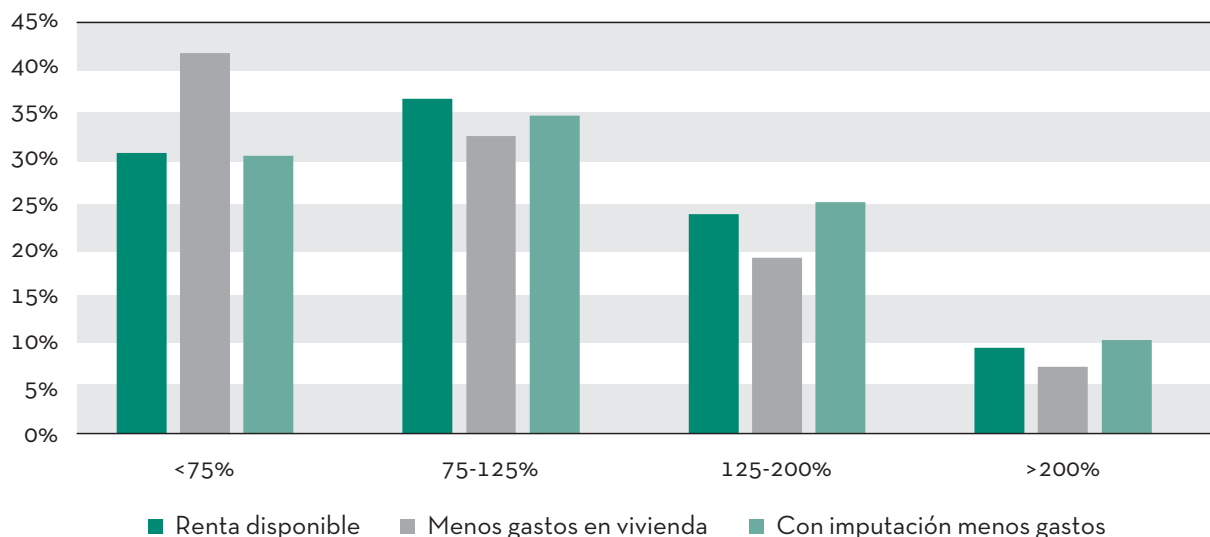
Lo sucedido desde entonces se separa notablemente del proceso de adelgazamiento de la clase media en la crisis. El rasgo más dominante ha sido la recuperación del grupo de renta media-baja, con un crecimiento de más de 4 puntos porcentuales. Dada la citada estabilidad en el otro grupo de rentas medias, esa recuperación ha dado lugar a una reducción del peso de los hogares con rentas bajas y a la disminución también, más acentuada, del segmento de rentas altas, con los valores más bajos de las últimas décadas. Este resultado se confirma con otras fuentes, como el Panel de Hogares del Instituto de Estudios Fiscales⁽⁶⁴⁾, si

bien en esta última fuente el grupo de renta más alta tiene un mayor peso relativo.

Una pregunta relevante relacionada con la recomposición de la población por niveles de renta guarda relación con la variable utilizada como foco del análisis. El crecimiento de la renta de los hogares durante los últimos años ha sido paralelo a un incremento de los costes de la vivienda. A menudo no se tiene en cuenta esta realidad al analizar los posibles cambios en la estratificación social. Una forma de hacerlo es considerar una variable de renta que tenga en cuenta estos costes (hipoteca, alquiler, seguros, impuestos, mantenimiento, gastos de suministros, facturas, etc.). El procedimiento habitual es restar a la renta disponible de los

⁽⁶⁴⁾ Elaborado por el Instituto Nacional de Estadística, la Agencia Estatal de Administración Tributaria y el Insti-

tuto de Estudios Fiscales a partir de una muestra representativa de hogares a los que se hace un seguimiento en el tiempo, con información exhaustiva sobre su renta y patrimonio.

GRÁFICO 2.21. Porcentaje de población por clases de renta según los costes de la vivienda (2022)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

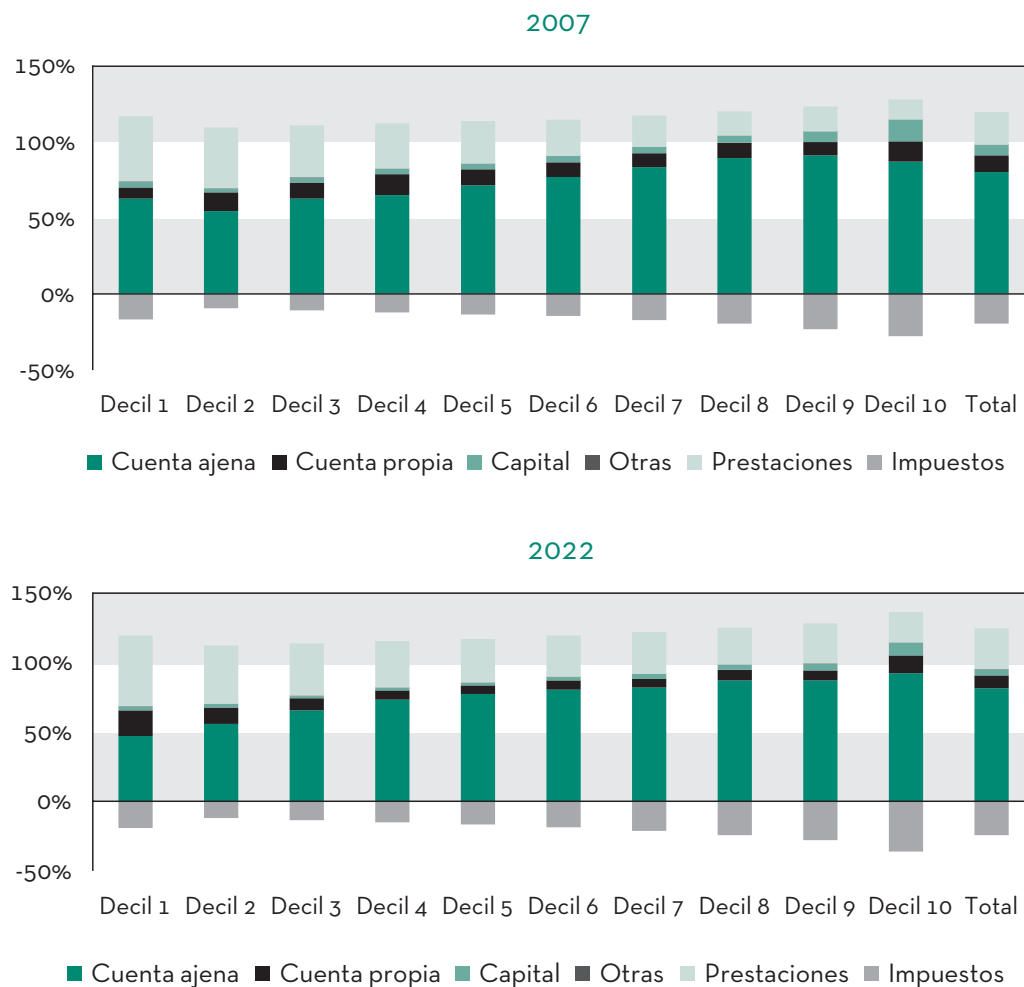
hogares todos los costes relacionados con el pago y el mantenimiento de la vivienda.

El gráfico 2.21 muestra cómo cambiaría cada uno de los grupos definidos según se tengan en cuenta o no los costes de vivienda. El cambio más significativo sería un drástico aumento del grupo de menos renta, que pasaría a ser el que tiene mayor peso. Con este criterio, casi cuatro de cada diez personas podrían ser consideradas como pertenecientes a la clase baja, definida en términos de renta. En el caso de los hogares con mayor renta se reduce su incidencia. Sin embargo, si además de restar los costes derivados de la vivienda se les imputa a los hogares una renta por la vivienda en propiedad, aumenta el peso del estrato con mayor nivel económico.

El crecimiento de la renta agregada de la sociedad y su distribución por estratos puede esconder diferencias importantes en lo que ha sucedido en las distintas fuentes de ingresos de los hogares. Tradicionalmente se ha considerado que la distribución de las rentas primarias de los hogares, las del trabajo y el capital, presentaban niveles altos de

desigualdad en el contexto comparado. La razón principal de esa imagen radicaba en la singularidad de la estructura productiva, con un menor peso que en otros países europeos de las actividades más intensivas en tecnología y una mayor proporción de empleos de bajos salarios, favorecida también por la mayor incidencia de la temporalidad. Esta mayor desigualdad de las rentas primarias no ha sido compensada suficientemente por los instrumentos básicos del sistema de impuestos y prestaciones, debido, sobre todo, al menor tamaño del propio sistema, con menores niveles de presión fiscal y gasto social que la media europea.

El gráfico 2.22 recoge la composición de la renta de los hogares españoles, tanto para el total de la población (última columna) como para cada decil en 2007 (antes de la gran crisis) y 2022 (última información disponible). La estructura de rentas para el conjunto de la población en los dos años considerados es muy similar, destacando, sobre todo, el peso de las rentas del trabajo asalariado sobre el total, que suponen casi dos tercios de la renta sin impuestos, aunque con una modesta caída de ese porcentaje en el tiempo. Las rentas

GRÁFICO 2.22. Composición de la renta disponible por niveles de renta

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

de capital tienen un peso reducido sobre el total, que ha ido disminuyendo desde el 6% en 2007 al 4% en 2022.

Destaca también la caída del peso relativo de las rentas del trabajo por cuenta propia. Este sigue muy concentrado en sectores como el comercio, la construcción y la hostelería, junto con actividades como la agricultura, en descenso, y los servicios técnicos y profesionales, en ascenso. Tal rasgo marca una diferencia importante con otros países europeos, en los que el perfil de trabajador por

cuenta propia se corresponde más con el de emprendedores de negocios industriales.

El cambio más relevante se ha dado en el peso de las prestaciones sociales, que creció casi 6 puntos en el periodo observado, hasta acercarse a una cuarta parte del total de los ingresos medios.

La composición de la renta disponible difiere notablemente entre los diferentes grupos de ingresos. En el mismo gráfico se muestra esa composición en los diferentes deciles de renta, con

grandes diferencias entre los pesos relativos de cada fuente en los primeros y últimos deciles. La más destacada es el mayor peso de las rentas del trabajo asalariado a medida que se asciende en la escala de rentas, con la excepción del primer decil. No sucede lo mismo con el trabajo por cuenta propia, en el que los grupos donde esta fuente tiene más peso han pasado a ser los ubicados en los extremos de la distribución. La relativa polarización de esta forma de acceso al empleo se explica, fundamentalmente, por la convivencia de ocupaciones técnicas y profesionales que exigen alta cualificación y reciben una elevada remuneración con muchos pequeños negocios personales que ofrecen muy pocas posibilidades de alcanzar un nivel suficiente de ingresos. Destaca también el peso de las prestaciones sociales en los deciles con mayores ingresos, debido, principalmente, a la revalorización de las pensiones y al aumento de las altas dentro del sistema de las prestaciones con cuantías máximas.

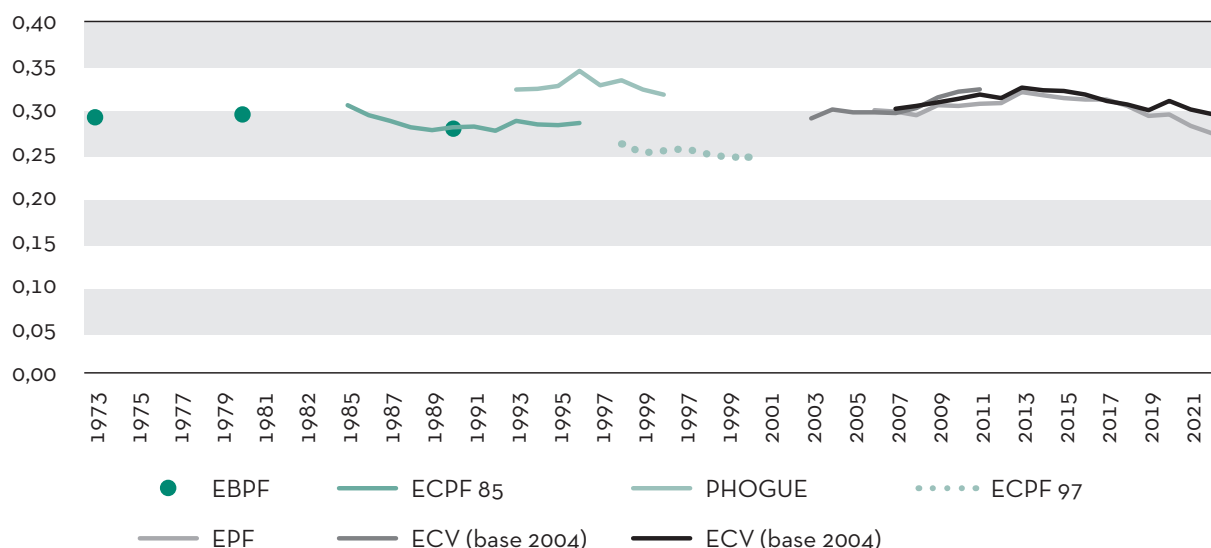
2.6.3. España sigue siendo uno de los países más desigualitarios de la UE

Los sucesivos Informes FOESSA han ido advirtiendo sobre la evolución de los indicadores básicos de desigualdad, lo que ha permitido tanto delimitar distintas etapas de crecimiento de esta como identificar las relaciones entre sus cambios y el crecimiento económico. Así, ya en el VI Informe (2008) se pudo constatar, después de varias décadas de reducción continuada de la desigualdad en la distribución de la renta entre los hogares españoles, que ese proceso se había frenado desde el primer tercio de los años noventa. El VII Informe (2014) mostró cómo en la crisis de 2008 la desigualdad aumentó a un ritmo sin parangón en las décadas previas, evaporándose en pocos años buena parte de las ganancias que habían

requerido varios años para su consolidación. Allí se identificó también que ese aumento de la desigualdad no era un proceso puramente cíclico, sino el resultado natural de un modelo distributivo sin cambios sustanciales en las últimas décadas, caracterizado por la alta vulnerabilidad de un segmento importante de la población española, con una acusada inestabilidad de las rentas de los hogares y una capacidad redistributiva limitada. Finalmente, el VIII Informe (2019) recogió una mejora en los indicadores respecto a la realidad de la crisis, pero también que quienes se encontraron peor en la fase previa habían sido los que habían tenido mayores dificultades para salir de esa situación, manteniéndose una amplia fractura social a pesar del crecimiento económico y la creación de empleo.

Desde la publicación de ese último informe han sido varios los cambios en algunos de los factores determinantes de la desigualdad, como una intensa recuperación económica, trunca temporalmente por la pandemia, el *shock* que supuso esta sobre las fuentes de ingresos, el súbito incremento del coste de la vida en los años posteriores y la introducción de las reformas ya citadas en la regulación del mercado de trabajo y en el sistema de garantía de ingresos, con la introducción de una renta mínima de ámbito nacional.

El gráfico 2.23 recoge la evolución de la medida más habitual de la desigualdad (índice de Gini) en los últimos 50 años. En él se pueden apreciar tanto los cambios descritos en los párrafos anteriores como lo sucedido en el periodo más reciente. Desde el momento más álgido de la crisis de 2008 (año 2013), el indicador de desigualdad ha registrado un importante descenso, hasta volver a los niveles existentes hace 15 años. La pandemia supuso un importante freno en este proceso de reducción de las diferencias entre los hogares, con un pronunciado repunte de la desigualdad en 2020, pero la evolución desde entonces hasta la fecha de cierre de este análisis ha sido de disminución del indicador.

GRÁFICO 2.23. Evolución de la desigualdad en España en 1973-2022 (índice de Gini)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Encuestas de Presupuestos Familiares, el PHOGUE y la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

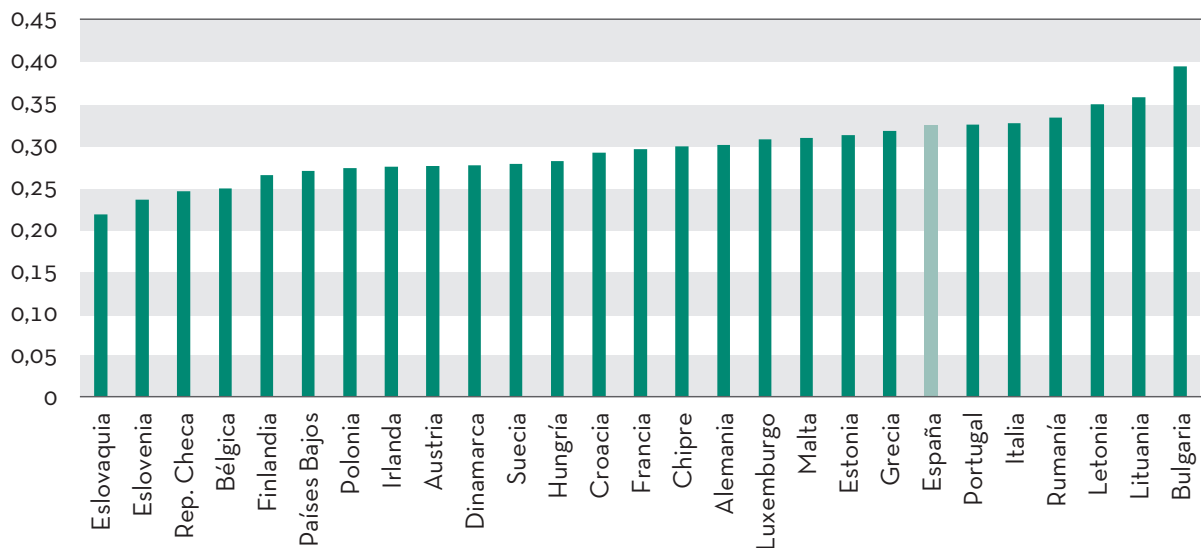
Esta reducción no ha evitado que España siga incluyéndose dentro del grupo de países donde el reparto de la renta es menos igualitario (gráfico 2.24). Solo Portugal, Italia, Rumanía, Letonia, Lituania y Bulgaria presentan niveles del indicador superiores a los de España. El crecimiento del empleo y de las prestaciones sociales no ha sido suficiente para invertir el retrato tradicional de la sociedad española como desigualitaria en el contexto comparado de los países de la UE. Si bien esos factores son fundamentales para reducir las diferencias de renta entre los hogares, no ha habido cambios medulares en otros de los principales determinantes de la desigualdad, como una estructura productiva todavía muy dependiente de actividades que para competir necesitan bajos costes laborales, la mayor incidencia del desempleo y el tamaño más reducido del sistema de impuestos y prestaciones monetarias.

2.6.4. Se mantiene la menor capacidad de la intervención pública para reducir la desigualdad

La desigualdad es resultado de la compleja interacción entre factores económicos, demográficos y sociales con varios elementos relacionados con la intervención pública, entre los que desempeñan un papel esencial tanto el diseño como la intensidad protectora de los impuestos y las prestaciones sociales. En España, el desarrollo de los instrumentos básicos del Estado de Bienestar en las últimas décadas del siglo pasado dio lugar a importantes aumentos de la capacidad de corrección de la desigualdad, aunque su impacto redistributivo no ha llegado aún hoy a los niveles de los grandes países de la zona euro, como Francia y Alemania.

El gráfico 2.25 muestra los efectos redistributivos potenciales globales de varios sistemas europeos de prestaciones e impuestos en las dos últimas

GRÁFICO 2.24. Índice de Gini en la Unión Europea (media de 2018-2022)

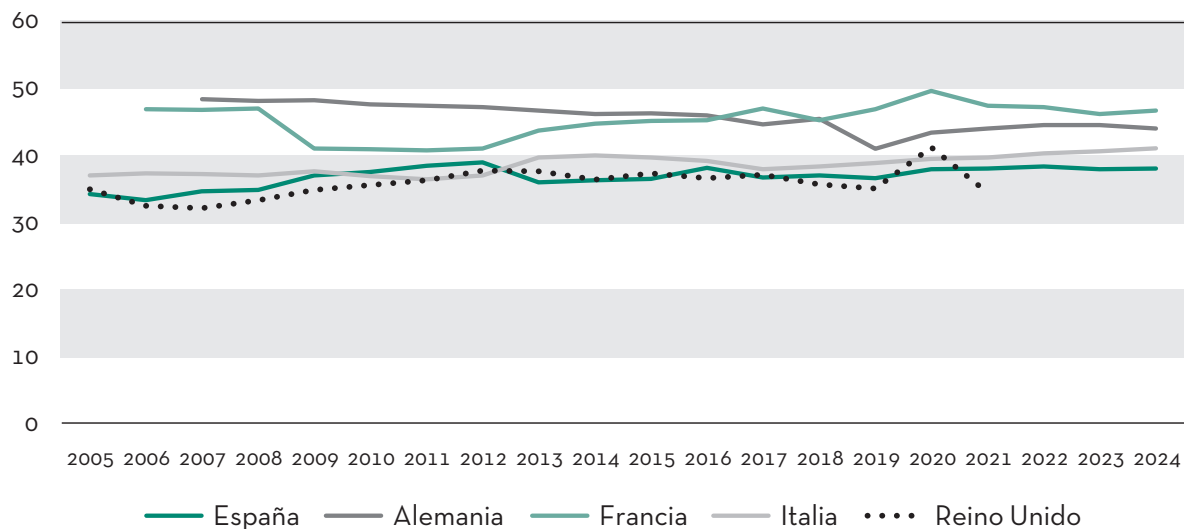


Fuente: Elaboración propia a partir de EU-SILC (Eurostat).

décadas utilizando el simulador EUROMOD bajo el supuesto de que todas las prestaciones llegan a sus beneficiarios potenciales. En conjunto, tanto el sistema francés como el alemán han sido los

más efectivos en reducir la desigualdad durante el periodo analizado en comparación con el británico, el italiano y el español. El sistema español, que era el más débil junto con el del Reino Unido

GRÁFICO 2.25. Capacidad del sistema de prestaciones e impuestos para reducir la desigualdad en distintos países de la UE en 2005-2024 (% de reducción del índice de Gini)



Nota: Las políticas corresponden al año señalado, mientras que se utilizan los datos del año más cercano.

Fuente: Elaboración propia a partir de EUROMOD I3.4.6 a I3.5.2 y datos EU-SILC.

en 2005, ha mejorado su capacidad redistributiva potencial, llegando al 40%, y con un efecto cíclico claro entre 2008 y 2012, los peores momentos de la Gran Recesión.

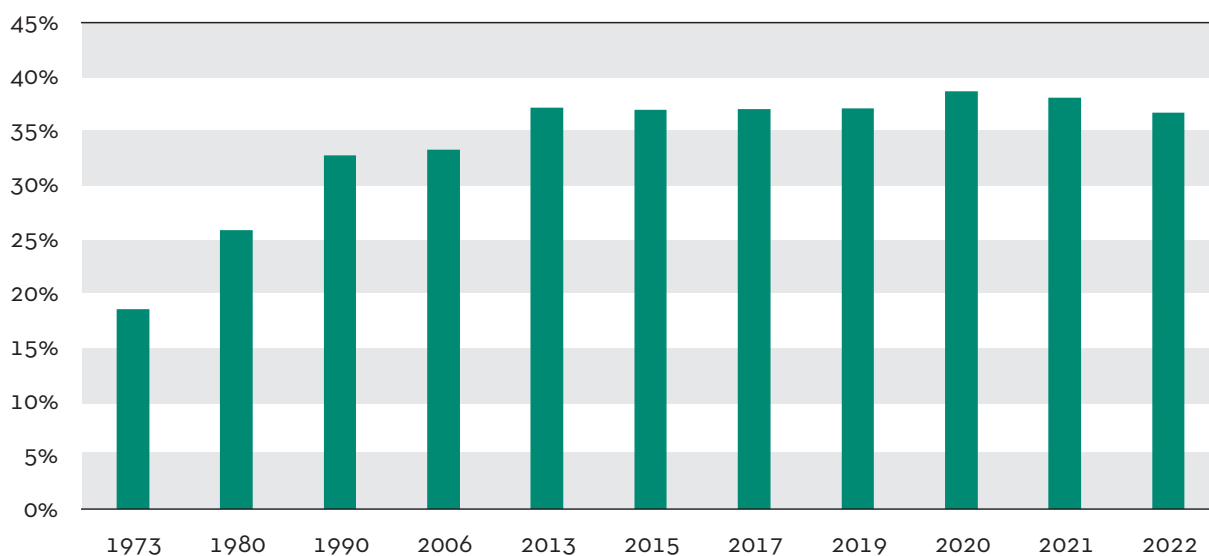
Si se calcula el efecto redistributivo efectivo a partir de las encuestas de hogares y, por tanto, sin asumir que todas las prestaciones llegan a sus destinatarios, los niveles de capacidad redistributiva son algo menores (gráfico 2.26). El efecto redistributivo efectivo calculado con fuentes comparables desde 1973 hasta hoy permite visualizar el desarrollo que tuvieron algunos instrumentos básicos del Estado de Bienestar en los años ochenta del siglo pasado, como la mejora de las pensiones contributivas y la extensión del impuesto sobre la renta y de las prestaciones por desempleo, que dieron lugar a importantes aumentos de la capacidad de corrección de la desigualdad del sistema. Esa capacidad de los estabilizadores automáticos, como las prestaciones por desempleo y los impuestos, aumentó entre 2005 y 2013, para moderarse después hasta la pandemia, cuando volvió a

crecer. La capacidad redistributiva actual es superior a la que había a principios de siglo.

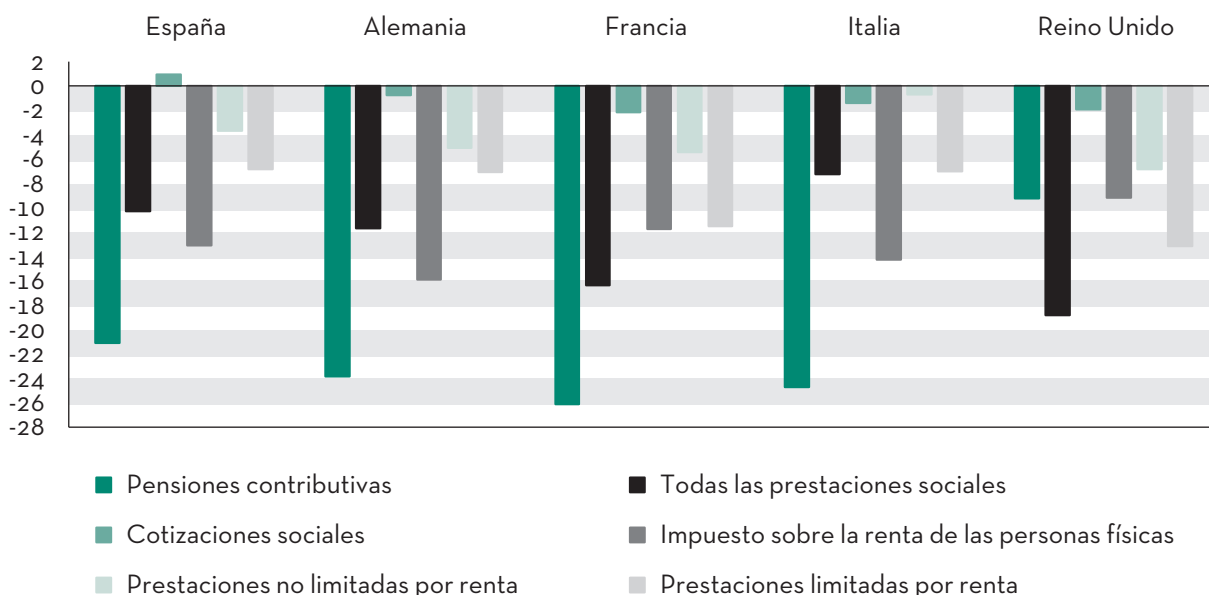
Como se ha señalado, ese impacto es inferior al de los otros países mencionados, lo que obliga a preguntarse por las razones de ese efecto diferencial. La literatura que analiza los efectos redistributivos de los sistemas de impuestos y prestaciones no ha llegado todavía a un consenso respecto a cuáles son exactamente los ingredientes concretos que ha de tener un sistema de prestaciones e impuestos para que resulte lo más igualador posible. Solo hay cierto acuerdo sobre algunos hechos estilizados, como que en la mayoría de los sistemas el impuesto sobre la renta tiene un efecto igualador más grande que las prestaciones condicionadas por renta y que las cotizaciones sociales son muy poco relevantes en términos de su capacidad redistributiva.

Para comprender mejor qué herramientas son más determinantes para conseguir mayores niveles de redistribución de la renta disponible, en el gráfico 2.27 se individualiza el efecto redistributivo

GRÁFICO 2.26. Capacidad del sistema español de prestaciones e impuestos para reducir la desigualdad en 1973-2022 (% de reducción del índice de Gini)



Fuente: Elaboración propia a partir de las Encuestas de Presupuestos Familiares (EPF) y la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

GRÁFICO 2.27. Capacidad del sistema de prestaciones e impuestos para reducir la desigualdad, por tipos de políticas en 2021 (% de reducción del índice de Gini)

Fuente: Elaboración propia a partir de EUROMOD I3.5.2 y datos EU-SILC 2018.

por tipos de políticas. Los resultados muestran que la cesta de políticas que permite reducir la desigualdad es variada. Los más redistributivos, como el sistema francés y el alemán, basan su capacidad redistributiva en el papel del impuesto sobre la renta y de las pensiones contributivas, con un papel mucho más limitado del resto de las prestaciones. En contraste, el sistema británico, el más débil, se basa fundamentalmente en el impacto redistributivo de las prestaciones, algunas de ellas universales y muchas focalizadas en los más vulnerables, a la vez que, comparativamente, utiliza menos el impuesto sobre la renta personal y el sistema de pensiones como instrumentos redistributivos.

Uno de los factores que explican la debilidad redistributiva de las políticas de transferencias en España es el menor papel compensador de las prestaciones no contributivas. Además, las prestaciones familiares en España han sido tradicionalmente muy bajas, lo que limita su capacidad redistributiva, tanto en el caso de las focalizadas como de las universales. Adicionalmente, aunque la progresividad del impuesto sobre la renta español es similar a la de otros países europeos, los tipos medios efectivos están entre los más bajos de los países de la eurozona, lo que lastra su capacidad redistributiva.

2.7. La pobreza es más consistente y crónica

Una de las problemáticas relacionadas con la distribución de la renta es la notable incidencia de la pobreza, que ha sido objeto de atención preferente

de los Informes FOESSA. Como se ha señalado, una vez superada la pandemia, el crecimiento económico y el empleo han mostrado una evolución

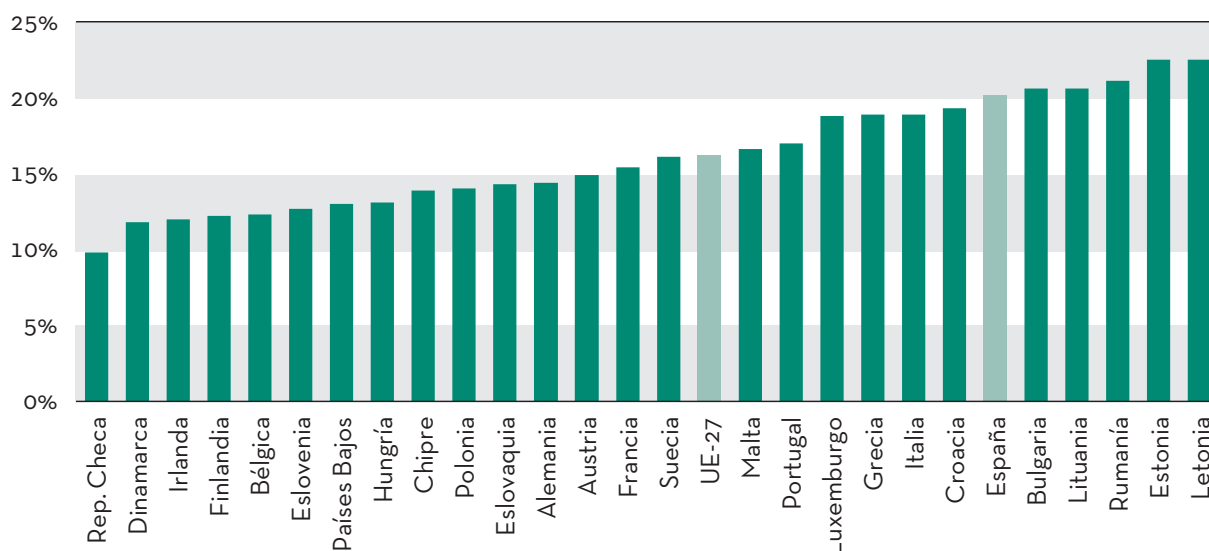
favorable en España. Además, el SMI ha crecido a un ritmo sin precedentes desde el año 2019 y se ha rebajado de forma importante la temporalidad del empleo a partir de la entrada en vigor de la reforma laboral de 2022. En el lado negativo, la inflación repuntó y se han registrado tensiones en mercados clave, como los de la energía y la vivienda, debido en parte a factores externos —como la guerra de Ucrania—, pero también a desequilibrios internos de carácter mucho más estructural.

Las tendencias de la pobreza y la privación material pueden estudiarse utilizando las Encuestas de Condiciones de Vida que elabora el INE. Los datos sobre ingresos y situación económica de los hogares que recoge esta fuente permiten describir el contexto de largo plazo en el que se desarrollan los procesos investigados en los distintos Informes FOESSA. Es importante analizar tanto los ingresos como los indicadores de privación material y, sobre todo, examinar ambas realidades no solo desde un punto de vista estático, sino tratando también de identificar su dinámica.

2.7.1. Una pobreza más joven y crónica

El indicador básico de riesgo de pobreza alcanzó en España un 20,2% en 2023. Esto implica que una de cada cinco personas vive en hogares cuyos ingresos son inferiores al 60% del ingreso mediano (unos 915 euros mensuales para un hogar unipersonal). Este dato es superior en 4 puntos al promedio de la UE-27 (16,2%) y está muy por encima del que registran las principales economías europeas. Esa posición desfavorable de España se ha mantenido en el tiempo. Ya en el año 2010, primero para el que existen datos para todos los actuales miembros de la Unión Europea, tenía el tercer mayor valor, tras Rumanía y Bulgaria. Trece años más tarde, la tasa de pobreza española solo es superada por los dos países anteriores y por los tres países bálticos, Estonia, Letonia y Lituania (gráfico 2.29).

GRÁFICO 2.28. Tasa de riesgo de pobreza en los países de la Unión Europea en 2023



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

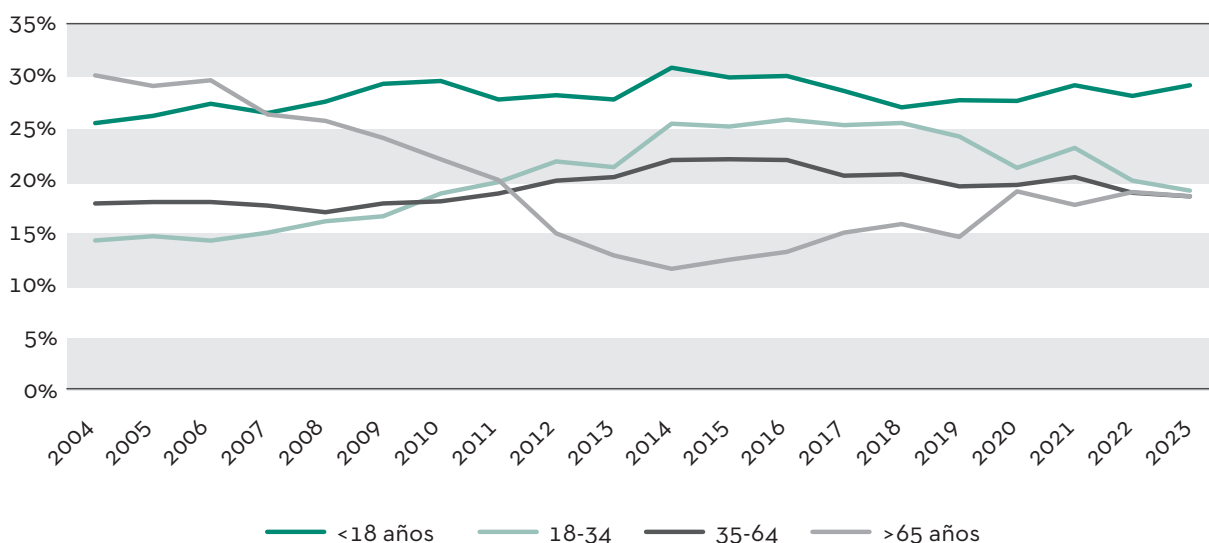
El indicador de pobreza monetaria ha sufrido pocos cambios en los últimos 20 años: 20,1% en 2004, 22,1% en 2015, 21,7% tras la pandemia y 20,2% en 2023. El ciclo económico influye en el indicador, pero de forma amortiguada, al cambiar el propio umbral año a año en función de la renta mediana de la población. Cuando la sociedad se empobrece el umbral baja, y al contrario ocurre cuando la economía y las rentas crecen. Si el mismo indicador se calcula con un umbral fijo en términos reales, el efecto del ciclo económico se percibe más claramente. Con este umbral, la pobreza aumentó en España desde el 20,1% en 2008 hasta el 30,9% en 2014, reflejando el efecto de los años más duros de la crisis. A partir de entonces se redujo de forma continuada, excepto en el primer impacto de la pandemia.

Aunque la tasa global de riesgo de pobreza de 2023 coincide prácticamente con la de 2004, no ocurre lo mismo si se desagrega por grandes grupos de edad. Ha habido un claro trasvase del riesgo desde las personas mayores hacia los menores

de 18 años y las personas entre 18 y 34 años (gráfico 2.29). Las personas mayores tenían los niveles más altos de pobreza en los años previos a la crisis de 2008, pero su posición relativa mejora conforme aumenta el desempleo entre la población activa, convirtiéndose en la franja de edad con menor riesgo a partir de 2012. Este cambio refleja la ventaja que supuso la estabilidad de las pensiones en un contexto de pérdida de ingresos para otros hogares. Aunque el inicio de la nueva fase expansiva empeora su indicador, las personas mayores siguen teniendo hoy en día tasas de pobreza inferiores a la media nacional.

Entre las personas adultas y jóvenes, la pobreza ha seguido la tendencia opuesta, con niveles crecientes durante el periodo de crisis y descendentes a partir de 2017, salvo un pequeño repunte debido a la pandemia. En el caso de la juventud, sin embargo, la tasa de riesgo de pobreza actual (18,8%) es más de 4 puntos superior a la registrada en 2004. Desde el inicio de la crisis, el grupo más afectado por situaciones de baja renta es el

GRÁFICO 2.29. Tasa de riesgo de pobreza por grupos de edad (2004-2023)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

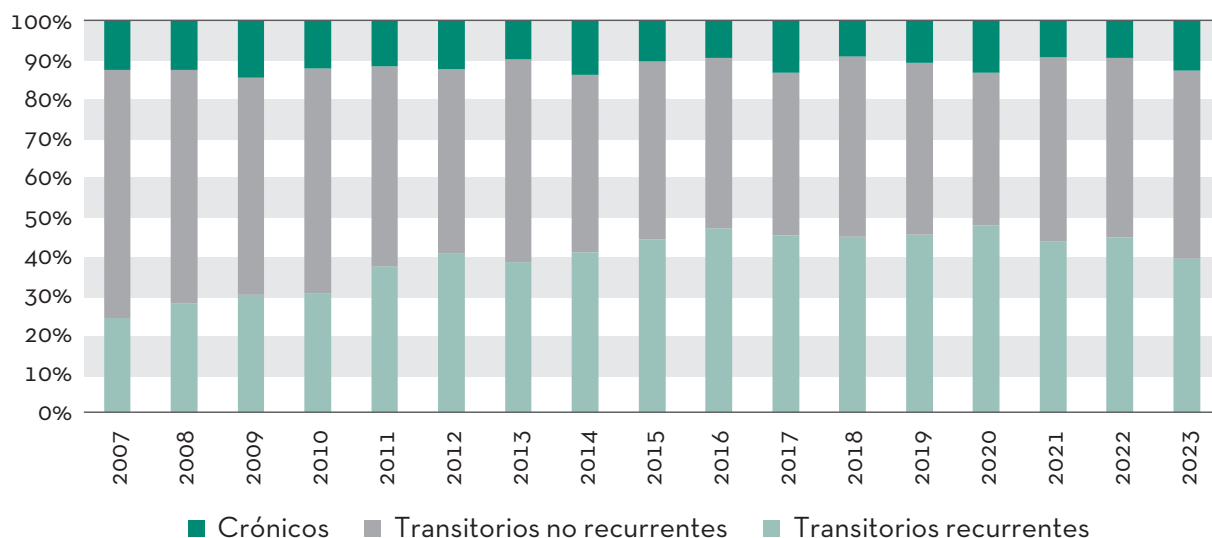
de los menores de edad, sin que la recuperación económica haya mejorado significativamente su situación. De hecho, en 2023, la tasa de pobreza infantil rondaba el 29%, 10 puntos por encima de la que tienen los demás grupos de edad⁽⁶⁵⁾. La pregunta de por qué la infancia se está quedando atrás en una fase de crecimiento del PIB y del empleo, con mejoras importantes en el SMI, constituye una cuestión clave para mejorar el diseño de la política social.

Otro rasgo preocupante es el notable aumento del porcentaje de personas que sufren pobreza de forma crónica, especialmente entre 2008 y 2016, hasta llegar en 2020 casi al 50% las personas que sufren alguna vez pobreza a lo largo de un periodo de cuatro años (gráfico 2.30). Esta cronificación de

la pobreza sugiere que un porcentaje significativo de la población ha experimentado dificultades estructurales que les impiden salir de ese estado, consolidándose las situaciones de larga duración.

El crecimiento de la cronicidad se produce al mismo tiempo que se reduce la transitoriedad no recurrente de la pobreza, lo que podría sugerir un trasvase de este grupo frente a aquellos y, por tanto, una polarización en la dinámica de la pobreza. Las personas que antes lograban superar la pobreza temporalmente podrían estar enfrentándose en los últimos años a barreras más estructurales, con un importante efecto acumulativo del desempleo de larga duración, la precarización laboral o el aumento del coste de la vida.

GRÁFICO 2.30. Patrones de persistencia de la pobreza (2007-2023)



Nota: Se definen distintos grupos según el patrón (o «itinerario») de pobreza que presente en el año en curso y los tres años anteriores (siendo 1 ser pobre y 0 en caso contrario): a) los crónicos: presentan los siguientes patrones de pobreza: 1111, 1110 y 0111; b) los transitorios no recurrentes presentan los siguientes patrones de pobreza: 0001, 0010, 0011, 0100, 0110, 1000, 1001 y 1100; y c) los transitorios recurrentes presentan los siguientes patrones de pobreza: 0101, 1010, 1011 y 1101.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos longitudinales de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

(65) La Encuesta de Condiciones de Vida de 2024, publicada después de la elaboración de los trabajos preparatorios de este capítulo, mantiene este retrato, elevando la tasa de pobreza de los menores de 16 años al 29,2%.

2.7.2. La privación material aumenta a pesar del crecimiento económico

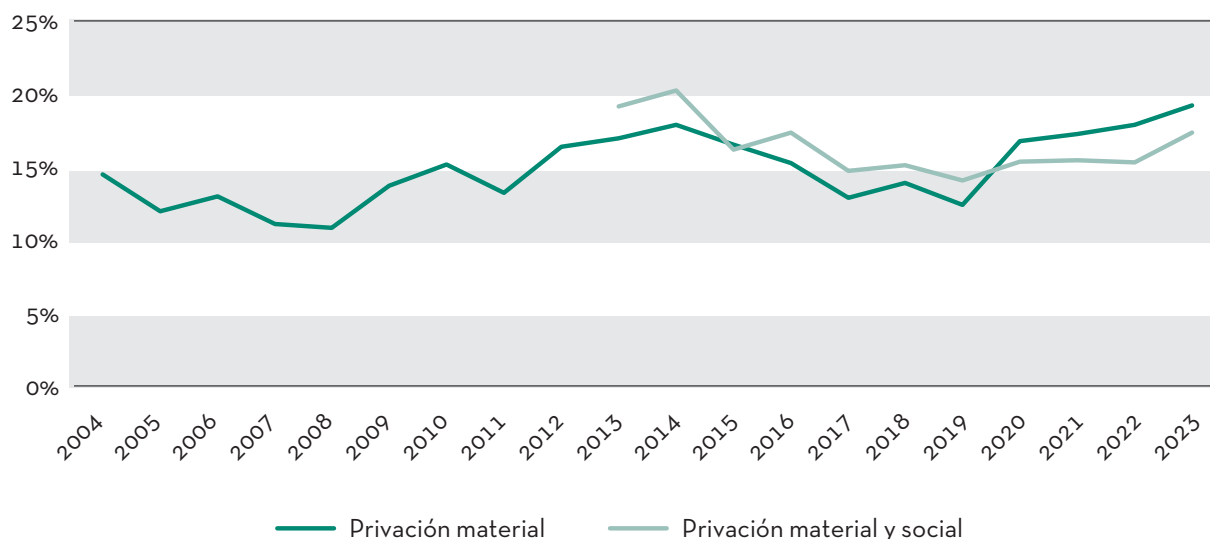
La privación material y social afectaba en 2023 al 17,2% de la población. Es decir, una de cada seis personas sufría carencias en al menos cinco de los trece indicadores que definen, de acuerdo con la Estrategia 2030, las situaciones de privación material y social. Desde que existen datos de este indicador, España ha tenido una tasa de privación material y social sistemáticamente por encima de la media de la UE-27, salvo en 2014. En los años más recientes, España ha alcanzado su peor posición respecto al resto de países de la UE, con una incidencia muy superior a la de la mayoría de los países, quedando solo por detrás de Grecia, Bulgaria y Rumanía.

La evolución de los indicadores de privación muestra cómo los cambios de ciclo económico,

pero también otros fenómenos económicos y sociales, afectan al nivel de vida de las personas. A partir de la crisis de 2008, los índices de privación aumentaron hasta alcanzar un máximo en 2014, después de varios años de prolongada recesión (gráfico 2.31). En 2015 comenzó una tendencia a la baja de las tasas, que se interrumpió con el inicio de la pandemia. Los niveles recientes, en un contexto de sólido crecimiento económico y del empleo, sugieren una tendencia preocupante de aumento.

Los mayores incrementos de los valores de privación corresponden a tres indicadores. La población en hogares que no pueden permitirse mantener una temperatura adecuada en la vivienda aumentó desde el 8% en 2019 hasta el 21% en 2023, valor nunca registrado antes. Esta evolución es consecuencia del crecimiento de los precios de la energía, especialmente intenso desde finales de 2020 hasta finales de 2022. En segundo lugar, muchas más familias han tenido que incurrir en

GRÁFICO 2.31. Privación material en España según el conjunto de indicadores definido para la Estrategia 2020 y para la Estrategia 2030(*)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

(*) El concepto de privación material empleado en la Estrategia 2020 de lucha contra la pobreza y la exclusión social estaba basado en nueve indicadores y fue sustituido en la Estrategia 2030 por otro con trece indicadores.

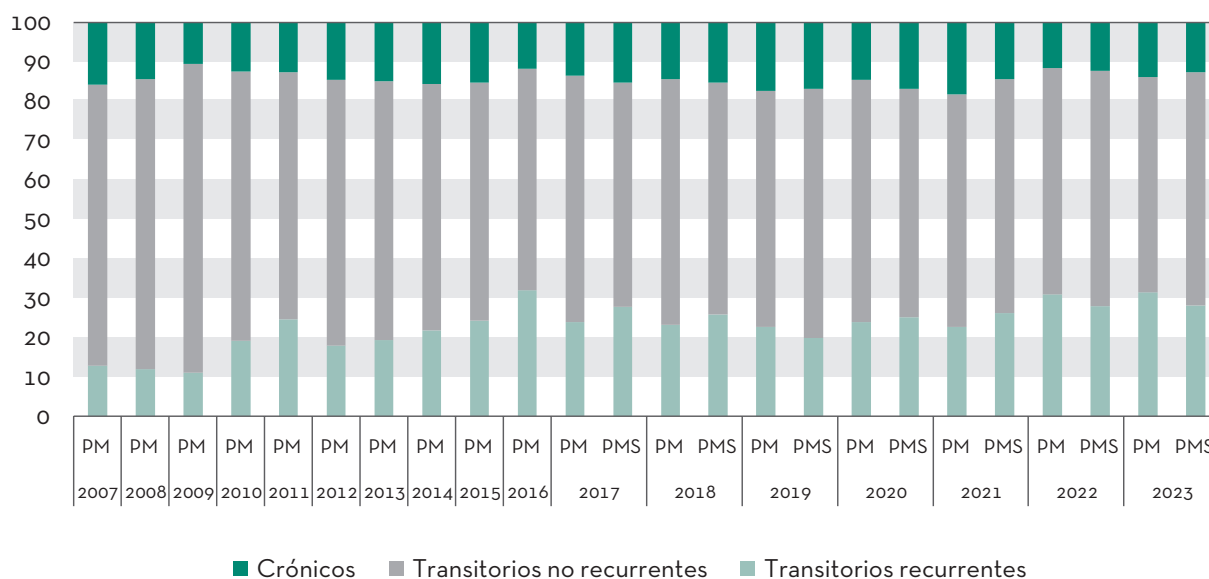
algún retraso en los pagos relacionados con la vivienda (alquiler, hipoteca, recibos de luz, gas, etc.), pasando del 8% de 2019 al 14% actual, siendo también de los valores más altos de la serie histórica. Por último, aunque se trata de una porción pequeña de hogares, la población que no puede alimentarse de manera adecuada creció hasta superar el 6% en 2023, unos 3 millones de personas, de las cuales casi 600.000 son niños y niñas.

Como en el caso de la pobreza, conocer si la privación es un fenómeno que viene marcado por la cronicidad o si tienen mayor peso las situaciones de transitoriedad y si estas son recurrentes o no resulta de especial importancia. El gráfico 2.32 muestra cómo el patrón que más se repite es el de quienes sufren privación de forma transitoria y no recurrente. Son personas que logran salir de estas situaciones antes de volverse crónicas o recurrentes, un dato positivo. Sin embargo, este grupo se ha reducido de forma sostenida durante el periodo analizado.

Al mismo tiempo, el análisis muestra un incremento de los que sufren privación de forma crónica. La crisis financiera tuvo un impacto muy significativo en el aumento de este grupo, lo que refleja la dificultad para recuperarse de privaciones prolongadas. Después, tras un periodo de casi cinco años de descenso de la cronicidad de la privación, con la pandemia volvió a crecer. La crisis de la pandemia agravó las desigualdades estructurales y aumentó la duración de las privaciones. El aumento de los precios de bienes y servicios esenciales (vivienda, energía, alimentos) ha dificultado la salida de la privación, especialmente en las personas que sufren privación crónica.

El cambio más destacado en la dinámica de la privación material se observa en los hogares que no pueden permitirse mantener una temperatura adecuada en su vivienda. Hace pocos años, estos afrontaban esta forma de privación como un fenómeno transitorio no recurrente, logrando, en su mayoría, superar estas situaciones de mayor

GRÁFICO 2.32. Evolución de la dinámica de la privación en España en 2007-2023 según el índice de privación material (PM) (Estrategia 2020) y el índice de privación material y social (PMS) (Estrategia 2030)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos longitudinales de EU-SILC.

severidad antes de que se convirtieran en crónicas o recurrentes. Sin embargo, en 2023, el número de hogares que sufren esta forma de privación de forma crónica es más del doble que en 2017. Se ha producido también un aumento significativo de los hogares que la sufren de forma recurrente.

2.7.3. Las crisis han aumentado el solapamiento entre baja renta y privación material

Los índices de pobreza basados en la renta y los indicadores que identifican directamente las carencias o privaciones que sufren las personas permiten una aproximación a la vulnerabilidad económica de los hogares. Ambas medidas representan dos conceptos de pobreza que están relacionados pero son intrínsecamente diferentes en función de varios factores, como la edad, el estado de salud, el nivel de previsibilidad de los ingresos o el lugar de residencia.

Si los dos enfoques son útiles para identificar el riesgo de pobreza y exclusión social, la combinación de ingresos bajos y privación material ofrece un criterio valioso para investigar el perfil de un grupo de hogares especialmente vulnerables. Se trata de los que sufren «pobreza consistente», englobando en tal concepto a los que tienen simultáneamente baja renta y privación. La combinación de ambos índices, pobreza monetaria y privación material, arrojó una tasa de pobreza consistente en 2023 de un 8% o un 7,6%, según se defina la privación con la Estrategia 2020 o 2030.

La tabla 2.4 muestra el grado de solapamiento entre baja renta y privación material. Se puede apreciar un claro aumento en el tiempo, aunque con fases diferentes en el periodo analizado. En los años de crisis disminuyó la población que no tenía ni

baja renta ni privación material, al igual que los que tenían solo baja renta. En cambio, casi se duplicó la pobreza consistente y creció también el grupo de los que sufrían solo privación. En el periodo posterior de recuperación aumentó de nuevo el porcentaje de población que no sufre baja renta ni privación material y también lo hizo el de los que sufren solo baja renta. También se redujo el grupo de los que sufren de forma simultánea baja renta y privación material, pero el grado de solapamiento ha seguido manteniéndose en niveles muy superiores a los que había hace dos décadas.

2.7.4. Sin cambios en el perfil de los grupos de riesgo

Los datos de pobreza y privación muestran, en lo esencial, una continuidad en el perfil de los grupos de riesgo: las situaciones que incrementan el riesgo de pobreza siguen siendo las mismas que hace 15 años. Una forma de constatarlo es centrarse en los colectivos que tienen tasas que duplican o más el promedio nacional en alguno de los índices o periodos: hogares afectados por el desempleo, personas migrantes, familias monoparentales o con más de dos niños, hogares que deben pagar alquileres o aquellos cuya persona de referencia tiene mala salud (tabla 2.5). El paro, el origen inmigrante y el pago de un alquiler acentuaron sus efectos negativos durante la Gran Recesión, llegando a valores de pobreza consistente superiores al 40% entre los hogares con muy baja intensidad laboral. En general, la situación de estos grupos de alto riesgo mejoró entre 2014 y 2019, con caídas notables de las tasas de privación entre las familias de origen extranjero, los arrendatarios y los hogares con baja intensidad laboral. En 2019, la economía estaba en una fase expansiva y las cifras de desempleo habían reducido su nivel hasta datos comparables a los de 2008. Esto tuvo su reflejo en el menor número de personas en hogares cuya persona de referencia estaba en paro.

TABLA 2.4. Solapamiento entre baja renta y privación material en 2004-2023 (indicadores de la Estrategia 2020)

	Distribución porcentual de la población (%)				Ratio de solapamiento ⁽¹⁾
	No pobre	Solo privación	Solo baja renta	Baja renta y privación	
2004	71,2	8,7	14,4	5,7	0,206
2005	73,1	6,8	15,0	5,1	0,182
2006	72,8	6,9	14,3	6,1	0,198
2007	74,3	6,0	14,6	5,1	0,187
2008	74,6	5,5	14,6	5,3	0,186
2009	72,6	7,1	13,8	6,6	0,216
2010	71,3	8,0	13,6	7,2	0,235
2011	72,4	7,0	14,4	6,2	0,221
2012	70,3	8,9	13,4	7,5	0,244
2013	70,9	8,7	12,2	8,2	0,274
2014	69,7	8,1	12,5	9,7	0,320
2015	70,4	7,5	13,2	9,0	0,286
2016	71,1	6,6	13,7	8,6	0,284
2017	72,7	5,7	14,5	7,2	0,264
2018	72,5	5,9	13,6	7,9	0,271
2019	74,2	5,1	13,4	7,2	0,268
2020	70,7	8,3	12,6	8,4	0,270
2021	70,0	8,4	12,8	8,8	0,281
2022	69,8	9,8	12,4	8,1	0,260
2023	68,6	11,2	12,2	8,0	0,259
Variación					
D2004-2008	3,4	-3,2	0,2	-0,4	0,0
D2008-2014	-4,9	2,6	-2,1	4,4	0,1
D2014-2019	4,5	-3,0	0,9	-2,5	-0,1
D2019-2023	-5,6	6,1	-1,2	0,8	0,0

Nota: ⁽¹⁾ Se define como ratio de solapamiento el cociente entre el número de personas que sufren simultáneamente baja renta y privación y el número de personas que sufren o baja renta o privación.

Fuente: Elaboración propia a partir de los ficheros de corte transversal de la ECV (INE).

Los cambios entre 2019 y 2023 reflejan el efecto de la pandemia y las dificultades económicas generadas por la crisis de los precios de la energía y la vivienda, junto con el repunte de la inflación, con un pico máximo del 8,4% en 2022. A nivel agregado, se observa un aumento de la privación material y social como impacto más visible, sobre todo entre los que pagan un alquiler a precio de

mercado, las familias inmigrantes y las que tienen tres o más niños. Este aumento es compatible con una reducción de la tasa de pobreza monetaria de los dos primeros grupos. El riesgo de pobreza aumentó ligeramente entre las familias numerosas y las monoparentales, los dos tipos de hogar que siguen presentando en 2023 porcentajes de baja renta que superan el 45%.

TABLA 2.5. Evolución de la proporción de población en hogares de baja renta, privación material y pobreza consistente en los principales grupos de riesgo en 2009-2023 (%)

	2009	2014	2019	2023
<i>Persona de referencia en paro</i>				
Baja renta	41	51	54	50
Privación	37	47	40	41
Pobreza consistente	22	35	29	29
<i>Muy baja intensidad laboral</i>				
Baja renta	55	63	59	62
Privación	38	53	45	45
Pobreza consistente	30	42	35	36
<i>Origen inmigrante</i>				
Baja renta	41	49	46	41
Privación	32	42	30	34
Pobreza consistente	19	29	21	18
<i>Pareja con 3 o más niños</i>				
Baja renta	44	42	41	45
Privación	29	35	25	35
Pobreza consistente	22	25	19	22
<i>Familia monoparental</i>				
Baja renta	48	44	42	46
Privación	21	33	28	27
Pobreza consistente	17	30	22	18
<i>Paga alquiler a precio de mercado</i>				
Baja renta	39	44	38	33
Privación	30	36	27	34
Pobreza consistente	19	25	17	17
<i>Paga alquiler a precio inferior al de mercado</i>				
Baja renta	34	49	48	44
Privación	33	59	45	35
Pobreza consistente	20	40	34	23
<i>Mala o muy mala salud</i>				
Baja renta	28	24	30	29
Privación	22	33	34	35
Pobreza consistente	11	15	17	18
TOTAL				
Baja renta	20	22	21	20
Privación	13	20	13	17
Pobreza consistente	6	11	7	7

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

Para entender por qué aumentó entre 2019 y 2023 el nivel global de privación material y social, aun cuando la tasa de pobreza monetaria se mantuvo más o menos constante, hay que ampliar el foco y examinar la situación de los grupos considerados de riesgo medio o bajo. La tabla 2.6 muestra la evolución de los niveles de pobreza y privación material de las familias cuya persona de referencia está ocupada, las parejas con uno o dos niños, las que están adquiriendo su vivienda con un préstamo hipotecario, las encabezadas por una persona con estudios secundarios y las pertenecientes a

grupos ocupacionales intermedios. En este caso no se trata de grupos minoritarios, sino de circunstancias muy prevalentes que configuran grupos que abarcan entre el 30% y el 50% de la población, según los casos, y que responden en buena medida al perfil de las clases medias trabajadoras.

Los datos de la ECV muestran que son precisamente estos grupos los que han sufrido en los años recientes un aumento más acusado —y superior al global— de los niveles de privación material y social. En general, el empeoramiento del índice

TABLA 2.6. Evolución de la proporción de población en hogares en pobreza y privación en grupos de bajo riesgo en 2009-2023 (%)

	2009	2014	2019	2023
<i>Persona de referencia ocupada</i>				
Baja renta	14,6	17,2	16,3	16,4
Privación	8,2	12,8	9,1	15,1
Pobreza consistente	3,3	6,0	4,7	5,4
<i>Pareja con 1-2 niños</i>				
Baja renta	21,3	23,1	19,5	18,6
Privación	11,3	18,9	10,1	14,9
Pobreza consistente	6,2	11,1	6,2	6,6
<i>Nivel educativo secundario</i>				
Baja renta	20,5	26,7	23,5	24,0
Privación	12,2	22,9	14,4	21,7
Pobreza consistente	5,9	12,9	7,8	9,7
<i>Ocupaciones intermedias</i>				
Baja renta	18,9	23,2	20,5	22,3
Privación	12,0	20,8	13,0	19,6
Pobreza consistente	5,5	11,0	6,7	8,5
<i>Propietarios con hipoteca</i>				
Baja renta	14,3	17,6	13,9	13,2
Privación	11,9	19,4	9,1	16,3
Pobreza consistente	4,4	9,4	4,3	5,0
TOTAL				
Baja renta	20,0	22,0	21,0	20,0
Privación	13,0	20,0	13,0	17,0
Pobreza consistente	6,0	11,0	7,0	7,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

entre 2019 y 2023 ha devuelto la privación a valores iguales o próximos a los registrados en 2014, pese a la estabilidad de las cifras de pobreza monetaria. En el caso específico de las familias con una persona ocupada al frente, el porcentaje de personas que sufrían privación en 2023 (un 15,1%) es el más alto de la serie histórica. La pobreza «consistente» también ha crecido en todos estos grupos, así como el grupo constituido por los que sufren privación pese a tener ingresos superiores al umbral.

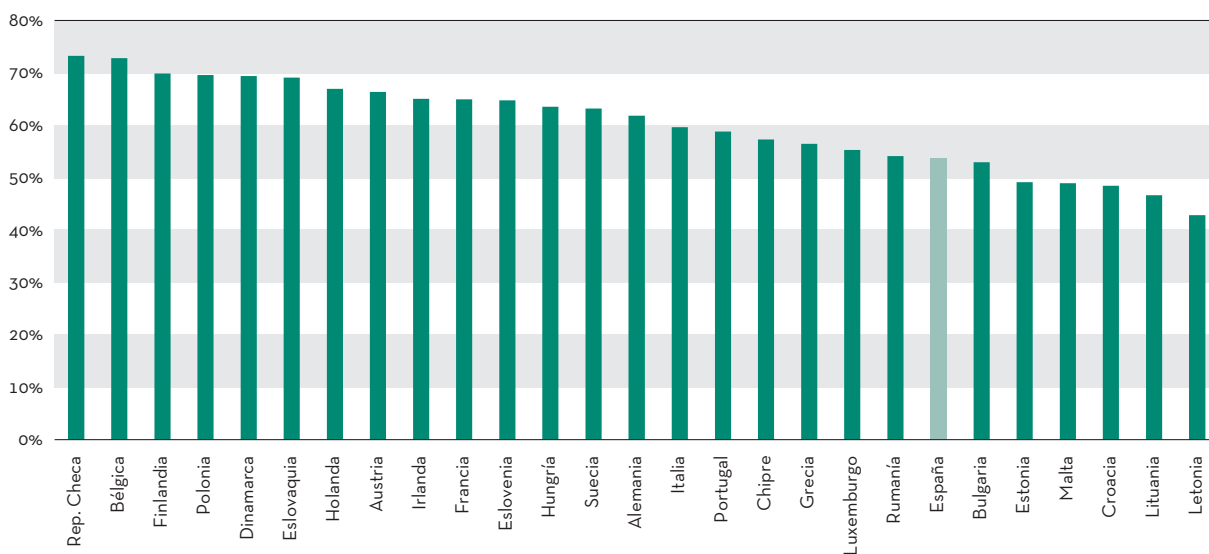
Parece claro que las dificultades económicas generadas por la crisis inflacionista y el aumento de los precios de la energía y la vivienda en la etapa posterior a la pandemia no se han limitado a los grupos tradicionalmente más vulnerables, sino que se han extendido a amplias capas de la población. Que los indicadores concretos que más han aumentado sean los relacionados con el confort térmico, con el pago del alquiler, hipoteca o recibos y con la pobreza alimentaria tiene fuertes implicaciones sociales, dado que se trata de condiciones de vida básicas. Otros consumos menos primordiales, como la posibilidad de pagar una semana de vacaciones fuera

de casa o la de renovar el mobiliario, eran y siguen siendo poco accesibles para muchas familias.

2.7.5. La debilidad de las prestaciones monetarias determina el mayor riesgo de pobreza

El resultado expuesto de España como un país con una tasa de pobreza elevada en el contexto de la Unión Europea obliga a reflexionar sobre la insuficiencia de los mecanismos de protección de ese riesgo. La notable dependencia de la capacidad redistributiva conjunta del sistema de impuestos y prestaciones de las pensiones públicas anticipa una menor eficacia de las prestaciones dirigidas a moderar el riesgo de pobreza monetaria. Tal como recoge el gráfico 2.33, en el que se compara la diferencia en las tasas de pobreza antes y después de prestaciones, España es uno de los países donde las prestaciones monetarias tienen una

GRÁFICO 2.33. Efecto reductor de la pobreza de las prestaciones monetarias (2023)



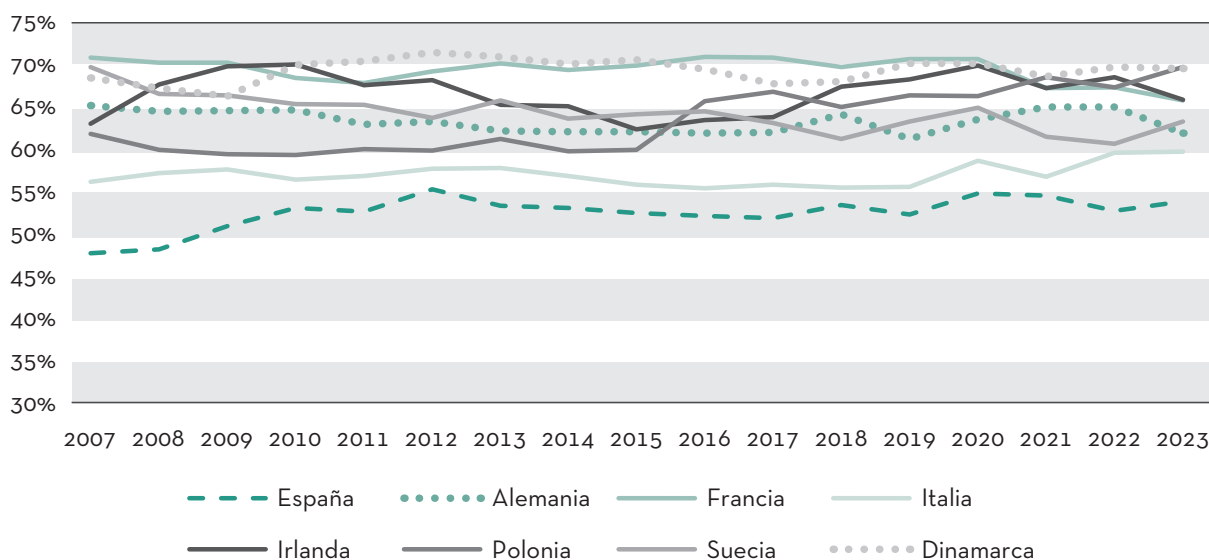
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

menor capacidad para reducir la pobreza. La elevada magnitud de las tasas observada en apartados anteriores no puede desvincularse de esta realidad. Existe un importante déficit en materia de protección que constituye uno de los principales obstáculos para acercar las cifras a la media europea.

El sistema de protección del riesgo de pobreza se ha distinguido en las últimas décadas por la persistencia de un modelo caracterizado por la complejidad del mapa de prestaciones. Fue desarrollándose como respuesta a necesidades muy específicas, pero no evitó la persistencia de lagunas y obstáculos en el acceso, altos niveles de inequidad por categorías demográficas y territorios, bajos niveles de adecuación y una limitada eficacia en la activación de las personas beneficiarias. Los problemas de solapamiento de prestaciones, cuantías reducidas y dificultades de acceso a las prestaciones han hecho que su intensidad protectora sea limitada y notablemente inferior a la de los sistemas de los países de renta alta dentro de la Unión Europea.

Esta debilidad explica la prolongación en el tiempo de una amplia brecha en la capacidad de reducción de la pobreza del sistema de prestaciones cuando las cifras se enmarcan en el contexto comparado (gráfico 2.34). España sale mal retratada sistemáticamente en la comparación con otros países europeos, con independencia de cuáles sean las características del modelo de Estado de Bienestar correspondiente. La evolución en el largo plazo está marcada por el mantenimiento de una notable brecha en esa capacidad protectora, aunque más moderada en los últimos años, y una acusada sensibilidad del indicador a los cambios de ciclo económico. Durante la Gran Recesión, la profunda caída de las rentas primarias de los hogares propició una mayor dependencia de la intervención pública, sobre todo en la primera parte de la crisis, ya que en su segundo tramo la severidad de las medidas de austeridad impuso recortes en los diferentes planos de la protección. En la pandemia, volvió a aumentar ese efecto para moderarse después. A pesar de esos aumentos del indicador, las distancias siguen siendo grandes.

GRÁFICO 2.34. Evolución del efecto reductor de la pobreza de las prestaciones monetarias (2007-2023)

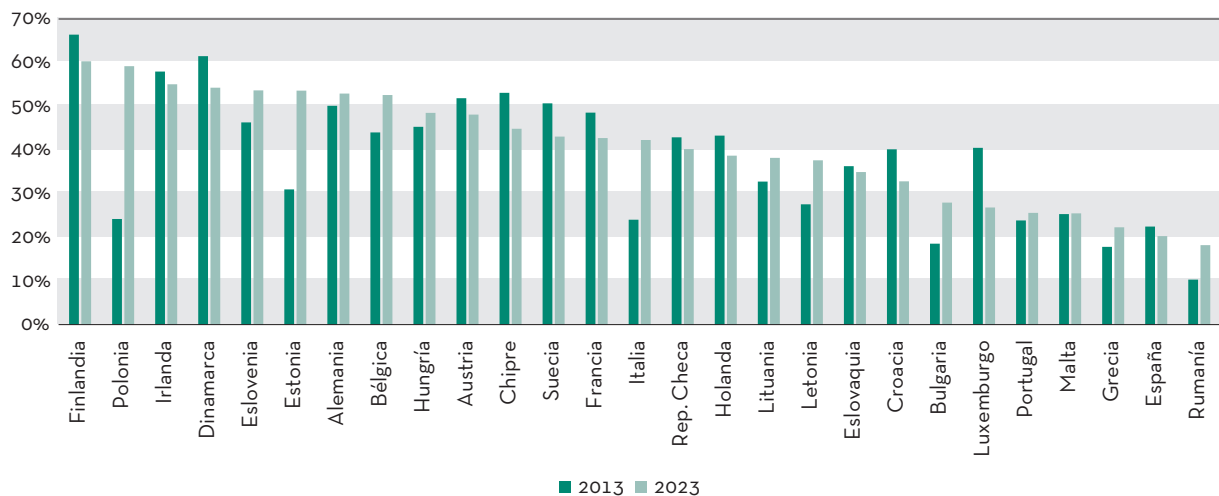


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

Además de la reducida ineficacia general del sistema de prestaciones para reducir la pobreza, del análisis comparado de la realidad española emerge un retrato especialmente desfavorable en el caso de determinados grupos de población. España es uno de los países de la Unión Europea donde menor es la capacidad reductora de la pobreza de los menores de edad que tienen las prestaciones monetarias (gráfico 2.35). El conjunto de prestaciones solo reduce una quinta parte de la pobreza de este colectivo, menos de una tercera parte que en algunos países nórdicos y menos de la mitad de lo que el sistema consigue en los países centroeuropeos, como Alemania y Francia. Solo Rumanía presenta peores resultados que España, aunque con una clara tendencia de mejora.

Esta incapacidad del sistema para moderar los problemas de insuficiencia de ingresos en la población en general, pero sobre todo en los menores, es un factor claramente limitativo de la posibilidad de conseguir revertir el mayor riesgo de pobreza de la sociedad española. La persistencia en el tiempo de esta debilidad de las políticas públicas es un claro determinante de los peores resultados en términos de bienestar, a la vez que un claro condicionante de las expectativas de movilidad intergeneracional. Sin una reforma integral de los instrumentos de protección de la infancia, una parte importante de los menores de edad están expuestos a altos niveles de exclusión, no solo en términos de ingresos, sino también en el ámbito relacional, en las oportunidades laborales futuras y en el estado de salud.

GRÁFICO 2.35. Efecto reductor de la pobreza de las prestaciones monetarias en los menores de 18 años



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

2.8. Aumenta la concentración de la riqueza

Una de las dimensiones de la desigualdad donde más pronunciados han sido los cambios es la relacionada con la distribución de la riqueza. En las dos últimas décadas, España ha experimentado profundas transformaciones económicas que han reconfigurado esta distribución. Procesos como el colapso de la burbuja inmobiliaria, el aumento de la precariedad laboral y las tensiones en el acceso a activos básicos, como la vivienda, han ampliado las brechas entre los sectores más favorecidos y los hogares más vulnerables.

La evolución de la distribución de la riqueza puede analizarse utilizando la información de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) del Banco de España, que recoge información de los hogares sobre los valores autodeclarados de la renta, los activos, las deudas, el consumo y las características del hogar, como la situación laboral o la educación. A partir de sus datos, la riqueza de una persona se puede definir como la suma de los activos inmobiliarios (vivienda, terrenos, garajes, etc.) y los activos financieros (cuentas corrientes, depósitos, efectivo, etc.), menos las deudas asociadas a estos activos (hipotecas, préstamos al consumo, tarjetas de crédito, etc.). Algunos análisis muestran un patrón de creciente desigualdad en la distribución de la riqueza. Mientras que los hogares más ricos han incrementado su patrimonio diversificando sus inversiones en activos financieros y patrimonio inmobiliario, los hogares más pobres se han enfrentado a crecientes dificultades para acceder a la vivienda.

Un aspecto clave es la evolución de la pobreza en términos de riqueza y activos financieros. La pobreza en activos financieros ha sido tradicionalmente elevada en España, lo que pone de manifiesto la falta de recursos económicos con disponibilidad inmediata para una proporción significativa de la población, limitando su capacidad para hacer frente a imprevistos económicos.

2.8.1. La composición de la riqueza está cambiando

La riqueza neta de los hogares españoles experimentó un crecimiento significativo durante el periodo expansivo entre 2002 y 2008, alcanzando su valor medio más alto en 2008 (362.000 euros). La Gran Recesión y los efectos del colapso de la burbuja inmobiliaria provocaron una reducción considerable de la riqueza neta, que en 2014 descendió a 292.246 euros, con una ligera mejora en la etapa inicial de recuperación en 2017 y también durante la crisis de la COVID-19, aunque sin que los valores medianos superaran los que había antes de la crisis de 2008. El aumento de la riqueza neta media en 2020 se debió al del patrimonio en la parte superior de la distribución, a la vez que aumentaba la proporción de hogares con riqueza nula o negativa desde 2014.

Para el conjunto de la población, la residencia principal es el componente con más peso en la riqueza neta. En 2020 no había recuperado los valores previos a la crisis de 2008 debido a la Gran Recesión, la propia crisis de la COVID-19 y el aumento descontrolado de los precios de la vivienda de años anteriores. Sin embargo, el porcentaje de población que no posee su residencia principal aumentó durante este periodo, llegando a una de cada cuatro personas en 2020. Esto refleja el empeoramiento de las condiciones del mercado laboral y financiero para adquirir una vivienda principal desde el colapso de la burbuja.

El segundo componente más importante de la riqueza neta son los otros activos inmobiliarios distintos de la residencia principal. Crece la proporción de población que puede permitirse una segunda vivienda o que la hereda, a la vez que hay menos personas que pueden comprar su residencia

principal. Los activos financieros constituyen el tercer componente de la riqueza neta, con un crecimiento continuo desde comienzos de siglo. Estos activos están muy concentrados en la parte superior de la distribución de la riqueza. Los activos empresariales son otro componente, en este caso con los valores medios más bajos. El último componente de la riqueza neta son las deudas. La deuda total aumentó durante el periodo expansivo anterior a la crisis financiera y desde entonces se mantuvo estable hasta los años más recientes, en los que disminuyó ligeramente. No obstante, el porcentaje de población sin deudas se ha reducido considerablemente, pasando de una de cada dos personas en 2002 a poco más de una de cada tres en 2020.

Esta composición varía significativamente en los diferentes grupos de población definidos según su

posición en la distribución de la riqueza: los hogares situados por debajo del percentil 50, los hogares de la parte media-alta de la distribución (entre el percentil 50 y el 90) y el 10% más rico (gráfico 2.36).

La vivienda principal ha sido históricamente el activo más relevante en los hogares con menos riqueza. Sin embargo, su peso ha disminuido significativamente, pasando del 79% en 2002 al 59% en 2020. Esta caída se acentuó después de la crisis financiera de 2008, debido al endurecimiento de las condiciones para acceder a una vivienda y a las elevadas tasas de desempleo durante la Gran Recesión. Los activos financieros han ganado relevancia en la composición del patrimonio de este grupo, pasando del 10% en 2002 al 19% en 2020, mientras que los activos empresariales desempeñan un rol muy limitado en su riqueza.

GRÁFICO 2.36. Composición de la riqueza a lo largo de la distribución



Nota: Todos los activos son netos de deudas. A los hogares con valores negativos en alguno de los componentes se les asigna un cero.
Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Financiera de las Familias.

En los hogares situados en la parte media-alta de la distribución, la vivienda principal sigue siendo el activo más importante, aunque también ha disminuido su participación en la riqueza total (del 70% en 2002 al 54% en 2020). En contraste, la proporción de riqueza correspondiente a otras propiedades ha aumentado y también lo han hecho los activos financieros. Estos últimos cobraron mayor relevancia tras la crisis inmobiliaria y durante la Gran Recesión, lo que sugiere que estos hogares buscaron alternativas de ahorro con cierta rentabilidad para protegerse frente a *shocks* económicos. En cambio, los activos empresariales siguen desempeñando un papel marginal en la riqueza de este grupo.

La composición de la riqueza del 10% más rico es diferente. La vivienda principal ha dejado de ser el activo principal (24% en 2020), cediendo ese lugar a otros activos inmobiliarios. Destaca también el aumento de los activos financieros. Los activos empresariales tienen un peso significativo en la riqueza de este grupo, debido a su alta concentración entre los más ricos, aunque su participación disminuyó tras la crisis financiera de 2008.

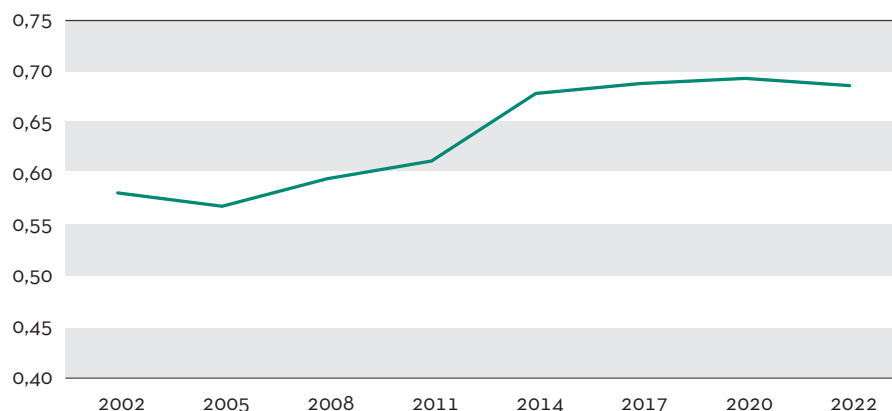
En síntesis, el peso de la vivienda principal en la riqueza total ha disminuido en todos los grupos de población entre 2002 y 2020. Paralelamente, otras

propiedades inmobiliarias y los activos financieros han ganado protagonismo. Este fenómeno refleja una creciente segmentación del mercado inmobiliario: los hogares pertenecientes al 50% más pobre se enfrentan a dificultades crecientes para acceder a la vivienda principal, mientras que los de la parte media y alta de la distribución, y especialmente los más ricos, acumulan más propiedades distintas de la vivienda principal.

2.8.2. Las desigualdades de riqueza se han ampliado

La evolución de la desigualdad en la distribución de la riqueza presenta matices distintos de los observados en el caso de la renta. Durante el auge económico previo a la crisis financiera se mantuvo más o menos estable, a pesar del incremento en los valores medios de la riqueza neta. En la crisis económica, la drástica caída de los precios de la vivienda provocó un aumento de 0,12 puntos en el índice de Gini. La recuperación económica posterior no se tradujo en una disminución de la desigualdad, que se incrementó tanto en 2017 como en 2020, llegando a su valor más alto de las últimas dos décadas (gráfico 2.37).

GRÁFICO 2.37. Evolución de la desigualdad de la riqueza en 2002-2022 (índice de Gini)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Financiera de las Familias.

La desigualdad en la distribución de la riqueza es significativamente mayor que la desigualdad de los ingresos. Esto se debe, en parte, a la mayor acumulación de ahorros en los hogares con ingresos más altos y a la alta concentración de ciertos activos, como los financieros⁽⁶⁶⁾. Sin embargo, en España, la propiedad de la vivienda no está tan concentrada en los sectores más ricos, con una de las tasas de primera vivienda en propiedad mayores de Europa⁽⁶⁷⁾. Esto contribuye a que la desigualdad de la riqueza sea menor que en otros países de la zona euro, como Alemania, Francia, Italia o Bélgica⁽⁶⁸⁾.

Otro indicador que permite completar el análisis de los cambios en la desigualdad son los porcentajes de la riqueza total que acumula cada grupo de población en función de su posición en la distribución. El 10% más rico de los hogares españoles acumula más de la mitad de la riqueza total del país, mientras que el 50% de los hogares en la parte baja de la distribución de la riqueza apenas acumula el 7% del total (gráfico 2.38). Además, los porcentajes de riqueza neta acumulada indican que el convulso periodo económico entre 2002 y 2020 favoreció claramente al 10% más rico. El porcentaje de riqueza total que acumula este grupo aumentó del 41% en 2002 al 54% en 2020, mientras que el porcentaje de riqueza acumulada del grupo que está en la parte media-alta cayó en 6 puntos porcentuales desde el 44% de 2002 al 38% en el mismo periodo, y el 50% más pobre pasó del 12% en 2002 al 7% en 2020.

Durante la crisis inmobiliaria, la desigualdad en la distribución de la riqueza se intensificó notablemente. Durante este periodo, la proporción de riqueza acumulada por el 10% más rico de la población aumentó en 9 puntos porcentuales. Los hogares más ricos diversificaron sus inversiones, reduciendo su exposición a activos inmobiliarios y aumentando su participación en activos financieros que ofrecían mayor rentabilidad⁽⁶⁹⁾. Esta transición, sumada a la alta concentración de los activos financieros en estos hogares, contribuyó a una mayor concentración de riqueza en este segmento.

De forma paralela a esta mayor concentración de la riqueza, también se ha producido una creciente divergencia en la acumulación de patrimonio inmobiliario. El 10% más rico ha pasado a concentrar el 47% de este patrimonio, desplazando a los hogares de nivel medio-alto, que tradicionalmente lideraban esta categoría. Este fenómeno se explica, sobre todo, por la preferencia de los hogares más ricos por los bienes inmuebles como medio de inversión, reforzada por la recuperación progresiva de los precios inmobiliarios. Esta tendencia ha acentuado la desigualdad en la distribución de la riqueza en los últimos años, ya que cada vez menos hogares poseen una vivienda en propiedad.

2.8.3. La vivienda es el factor clave en la desigualdad de riqueza

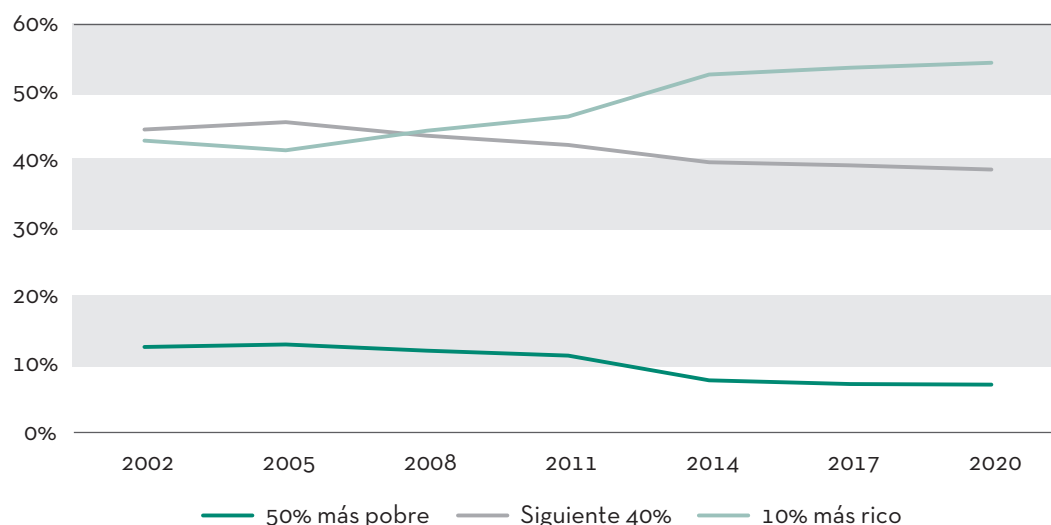
El papel de la vivienda en el aumento de la concentración de la riqueza en el 10% más rico requiere

⁽⁶⁶⁾ ANGHEL, B., BASSO, H., BOVER, O., CASADO, J. M., HOSPIDO, L., IZQUIERDO, M., KATARYNIUK, I. A., LACUESTA, A., MONTERO, J. M. y VOZMEDIANO, E. (2018). «Income, consumption and wealth inequality in Spain». *SERIEs: Journal of the Spanish Economic Association*, 9(4), 351-387. <https://doi.org/10.1007/s13209-018-0185-1>

⁽⁶⁷⁾ KUYPERS, S., FIGARI, F. y VERBIST, G. (2021). «Redistribution in a Joint Income-Wealth Perspective: A Cross-Country Comparison». *Socio-Economic Review*, 19, 929-952.

⁽⁶⁸⁾ DE MULDER, J., ZACHARY, M., PIETTE, C. y OLIVERA, J. (2024). «Household wealth and wealth inequality in Belgium and the euro area: an overview». *National Bank of Belgium Economic Review* 2024, n.º 11.

⁽⁶⁹⁾ AMUEDO-DORANTES, C. y BORRA, C. (2018). «Emerging wealth disparities after the storm: Evidence from Spain». *Review of Economics of the Household*, 16, 1119-1149. MARTÍNEZ-TOLEDANO, C. (2023). *House price cycles, wealth inequality and portfolio reshuffling*. Paris: PSE Working Papers hal-02876979, HAL.

GRÁFICO 2.38. Porcentaje de riqueza neta total acumulada por grupos (2002-2022)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Financiera de las Familias.

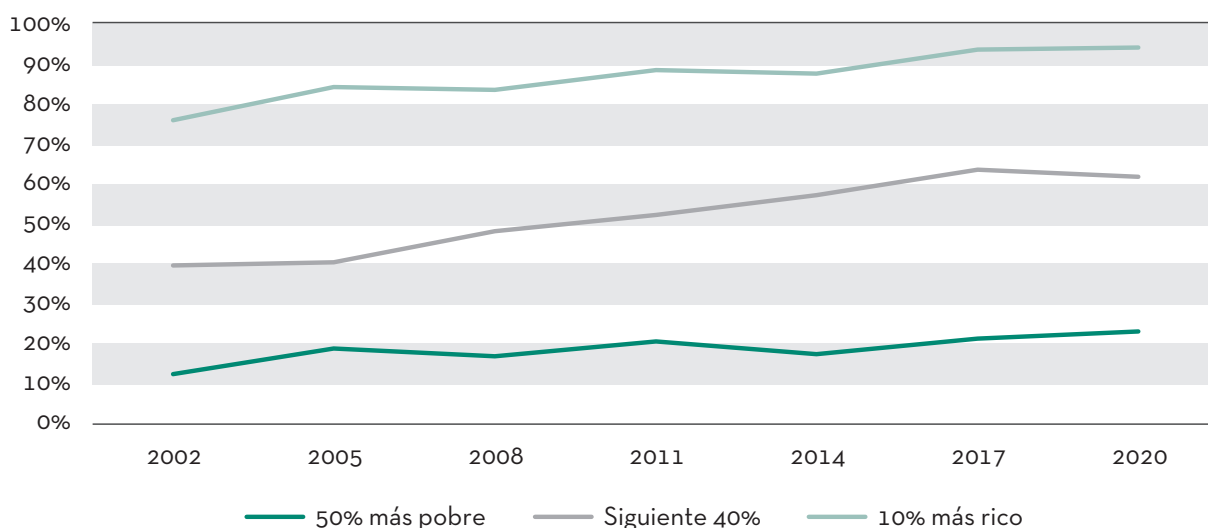
un análisis detallado. La vivienda desempeña un papel central en la desigualdad económica, tanto como necesidad básica como en su función de activo clave en la acumulación y en la transmisión intergeneracional de riqueza⁽⁷⁰⁾. En España, la propiedad de la vivienda principal ha sido históricamente uno de los pilares de la estructura patrimonial de las familias. Sin embargo, esta realidad se ha modificado en las últimas décadas. El porcentaje de hogares propietarios de su vivienda habitual alcanzó su máximo en 2011 (82%), coincidiendo con el estallido de la burbuja inmobiliaria, hasta descender al 73% en 2020.

Esta reducción no se ha repartido simétricamente entre los distintos grupos, sino que ha afectado principalmente a los hogares con menos recursos. Tal cambio es fruto de las crecientes dificultades para acceder a la compra de vivienda, impulsadas por barreras como la precarización laboral, los

elevados precios de adquisición y la falta de ahorro suficiente para cubrir los gastos financieros necesarios. En claro contraste, cerca del 95% de los hogares situados en la parte media-alta de la distribución de riqueza y en el 10% más rico son propietarios de su primera vivienda. El mercado del alquiler se ha consolidado como la opción predominante para numerosos hogares con bajos recursos, en la mayoría de los casos no por elección propia. Según los datos de la EFF de 2020, la mayoría de los hogares situados en la parte baja de la distribución de riqueza declaraba vivir en régimen de alquiler debido a la imposibilidad de acceder a una hipoteca o de afrontar los costes iniciales de compra.

Estas asimetrías en el acceso a la vivienda se reflejan claramente al analizar el porcentaje de hogares que poseen al menos una segunda propiedad inmobiliaria, además de la vivienda principal. El gráfico 2.44 muestra que en 2020 aproximadamente el 23% de los hogares más pobres contaban con una segunda propiedad, un porcentaje que aumenta al 62% entre los hogares de ingresos medio-altos y alcanza a casi la totalidad en los hogares más ricos

(70) CAUSA, O., N. WOLOSZKO y D. LEITE (2019). «Housing, wealth accumulation and wealth distribution: evidence and stylized facts». OECD Economics Department Working Paper1588.

GRÁFICO 2.39. Porcentaje de hogares con al menos una segunda propiedad inmobiliaria en propiedad (2002-2020)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Financiera de las Familias.

(94%). En las últimas dos décadas, esta tendencia ha experimentado un crecimiento significativo. El porcentaje de hogares con al menos una segunda propiedad pasó del 30% en 2002 al 45% en 2020. El incremento fue especialmente marcado entre los hogares más ricos, en los que subió del 76% al 94%, y entre los hogares de ingresos medios-altos, donde aumentó desde el 40% al 61% en el mismo periodo.

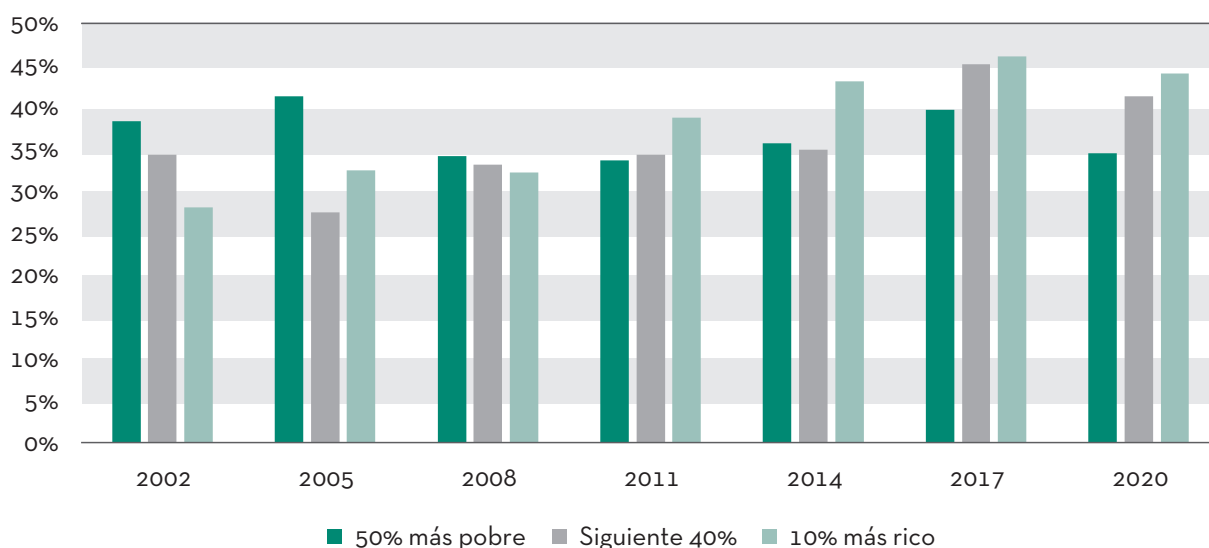
La síntesis es que cada vez hay menos hogares con su primera vivienda en propiedad, especialmente entre aquellos con menos recursos, mientras que los hogares con mayor patrimonio continúan acumulando otras propiedades inmobiliarias además de la primera vivienda. Así, casi la mitad de los hogares más ricos tienen al menos otras tres propiedades inmobiliarias, lo que duplica el porcentaje que había a comienzos de siglo. La creciente concentración de propiedades en manos de los hogares más ricos no solo contribuye a la desigualdad de la riqueza, sino que también plantea graves problemas de justicia social. Mientras una parte importante de la población se enfrenta a grandes

dificultades para acceder a su primera vivienda, los hogares más ricos continúan acumulando un número significativo de propiedades.

A este elemento de inequidad en la conexión entre vivienda y distribución de la riqueza se añade la forma en que la desigualdad en el acceso a la vivienda se transmite entre generaciones. La transmisión intergeneracional de propiedades desempeña un papel importante en la desigualdad de la riqueza⁽⁷¹⁾. Algunos hogares que heredan una vivienda ya poseen otra propiedad como primera residencia, lo que puede llevar a que no la habiten. En lugar de esto, pueden usarla como inversión, destinándola al mercado de alquiler o para fines personales, como viviendas de vacaciones o de uso esporádico. De hecho, el porcentaje de hogares con al menos una segunda propiedad heredada se ha incrementado desde el 28% de 2002 hasta el 44% actual (gráfico 2.40).

⁽⁷¹⁾ SALAS-ROJO, P. y RODRÍGUEZ, J. G. (2022). «Inheritances and wealth inequality: a machine learning approach». *The Journal of Economic Inequality*, 20, 27-51.

GRÁFICO 2.40. Porcentaje de hogares que han heredado otras propiedades inmobiliarias según su posición en la distribución de riqueza (2002-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Financiera de las Familias.

Todos estos datos convergen en la constatación de cómo se está configurando una sociedad de dos velocidades según el acceso a la vivienda. Mientras que parte de los hogares están acumulando cada vez más propiedades, bien porque pueden adquirirlas o por la fortuna de heredarlas, un número creciente de hogares no pueden acceder a una vivienda y tienen menos probabilidades de recibirla.

2.8.4. Aumenta la pobreza en activos

Los activos acumulados por los hogares no solo son fundamentales para mejorar su situación socioeconómica y facilitar inversiones en el largo plazo, sino que también funcionan como un mecanismo de protección para mantener el consumo cuando se producen caídas de los ingresos. Si un hogar carece de suficientes activos para mantener un nivel mínimo de bienestar en una situación de pérdida de renta, se

considera que ese hogar es pobre en activos⁽⁷²⁾. El patrimonio también puede desempeñar un papel esencial en la cobertura de necesidades.

Utilizando la información sobre renta y riqueza es posible identificar tres tipos de pobreza. La primera es la pobreza en ingresos, que se produce cuando los ingresos de un hogar están por debajo del umbral de pobreza. La segunda es la pobreza en riqueza, que se da cuando los activos acumulados por un hogar no alcanzan un nivel mínimo para mantener el bienestar económico. Finalmente, está la pobreza en ambas dimensiones, que afecta a los hogares cuyos ingresos y riqueza están por debajo de sus respectivos umbrales.

⁽⁷²⁾ CANER, A. y WOLFF, E. N. (2004). «Asset Poverty in the United States, 1984-1999: Evidence from the Panel Study of Income Dynamics». *Review of Income and Wealth*, Series 50, 493-518.

AZPITARTE, F. (2012). «Measuring poverty using both income and wealth: A cross-country comparison between the U.S. and Spain». *Review of Income and Wealth*, 58, 24-50.

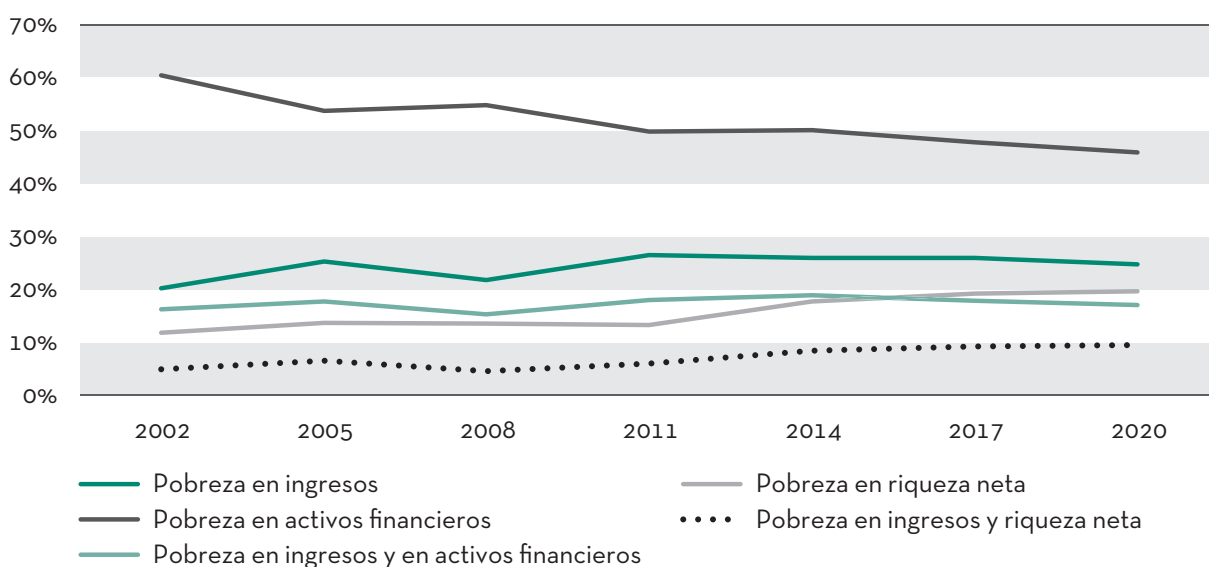
Para definir la pobreza en términos de activos o riqueza se toma como referencia una proporción del umbral de pobreza en ingresos. Un criterio habitual es considerar que una persona cuente con al menos seis meses de ahorros para afrontar la falta de ingresos. Se pueden tener en cuenta, además, dos conceptos de riqueza: la riqueza neta y los activos financieros. El gráfico 2.41 muestra que en 2020 el 24,6% de la población era pobre en ingresos, lo que supone un aumento respecto a 2002 (20,1%). Es un indicador más elevado que el de pobreza monetaria que se presentó en apartados anteriores, debido a las distintas características de las fuentes. El incremento se debió principalmente a la crisis financiera, y aunque la cifra disminuyó durante la recuperación económica siguió siendo elevada.

La pobreza en términos de riqueza neta afecta a entre el 11% y el 19% de la población, dependiendo del año. Como se ha señalado, tras el colapso de la burbuja inmobiliaria, el acceso a la propiedad de vivienda se ha reducido, lo que ha llevado a un

aumento de la pobreza en riqueza neta, alcanzando un máximo del 19,5% en 2020. Cuando se considera la pobreza en ambas dimensiones, ingresos y riqueza, las tasas son más bajas, situándose entre el 4% y el 10%, aunque también han aumentado en las dos últimas décadas.

Una limitación de utilizar la definición de riqueza neta es que implícitamente se supone que los hogares venderían todos sus activos para hacer frente a una situación de carencia de ingresos. Este supuesto, aunque teóricamente posible, es bastante extremo, ya que los hogares probablemente no querrían vender su vivienda principal, o al menos no lo harían de inmediato. Por dicha razón es conveniente utilizar también el concepto de pobreza en activos financieros, que tienen una disponibilidad prácticamente inmediata. Con este criterio, los resultados son más adversos. El 45% de la población española es pobre en activos financieros, lo que refleja la escasez de recursos líquidos para afrontar emergencias económicas. Aunque esta cifra ha disminuido desde 2002, sigue siendo muy elevada.

GRÁFICO 2.41. Tasas de pobreza en ingresos brutos del hogar, en riqueza neta y en activos financieros (2002-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Financiera de las Familias.

2.9. Los ingresos de los hogares vulnerables se han vuelto más inestables

Más allá de los análisis estáticos de la desigualdad y la pobreza, que únicamente reflejan la distribución de la renta en un momento específico, resulta fundamental comprender cómo evolucionan los ingresos de las personas a lo largo del tiempo. Desde la perspectiva del bienestar y la seguridad económica, para detectar patrones de vulnerabilidad y resiliencia en la sociedad es crucial identificar quiénes se encuentran en una situación económica inestable, quiénes están mejorando su situación financiera y quiénes están empeorándola.

La relación entre la desigualdad y la movilidad de ingresos es compleja y está mediada por múltiples factores. De hecho, aunque los niveles de desigualdad o pobreza no varíen entre dos momentos del tiempo, las personas pueden haber experimentado cambios en sus ingresos. Inversamente, aunque estas incrementen sus ingresos, puede no haber cambios en los niveles de desigualdad y pobreza. Por lo tanto, el seguimiento individual para conocer cómo evolucionan los ingresos es crucial para obtener una imagen más completa de la distribución de la renta.

Estudios recientes sugieren que, aunque la movilidad de ingresos puede mitigar algunos efectos de la desigualdad, no es suficiente por sí sola. La alta persistencia en los extremos de la distribución de ingresos indica que las políticas deben centrarse en mejorar las oportunidades de movilidad para los más desfavorecidos, implementando medidas que promuevan tanto el crecimiento económico inclusivo como la movilidad ascendente, reduciendo así la desigualdad de manera efectiva. Por otro lado, desde una perspectiva social, se tiende a aducir, igualmente, que la movilidad de ingresos puede generar inseguridad, lo que subraya la necesidad de políticas que proporcionen estabilidad

económica y protejan a los individuos de fluctuaciones abruptas en sus ingresos.

2.9.1. Las variaciones de la renta de los hogares son muy sensibles a los cambios de ciclo

España ha presentado históricamente una movilidad de ingresos relativamente baja en comparación con otros países europeos, especialmente en lo que respecta a la movilidad ascendente. Como se ha señalado en apartados anteriores, durante la Gran Recesión los ingresos familiares en España sufrieron una fuerte contracción, con una alta prevalencia de pérdidas, especialmente entre los hogares que ya partían de bajos ingresos y aquellos con una alta proporción de trabajadores autónomos o familias monoparentales. Este fenómeno se reflejó en un incremento de la desigualdad y en un empeoramiento de la tasa de riesgo de pobreza. Además, se registró una mayor vulnerabilidad entre las generaciones más jóvenes⁽⁷³⁾.

Posteriormente, la crisis provocada por la pandemia generó nuevas dinámicas en la movilidad de rentas. Diversos estudios corroboran que su impacto económico afectó de manera desigual a los distintos grupos sociales, incrementando la precariedad entre los trabajadores con contratos temporales y salarios bajos, así como entre las familias de menores ingresos. El porcentaje de hogares sin

⁽⁷³⁾ CANTÓ, O. y RUIZ, D. (2015). «Income mobility in Spain: A comparative analysis using EU-SILC data». *European Economic Review*, 75, 179-202.

ingresos aumentó considerablemente durante los primeros meses de la crisis sanitaria. Sin embargo, la implementación de medidas como los ERTE y la respuesta en términos de transferencias públicas, incluida la creación del IMV, contribuyó a mitigar parcialmente este impacto.

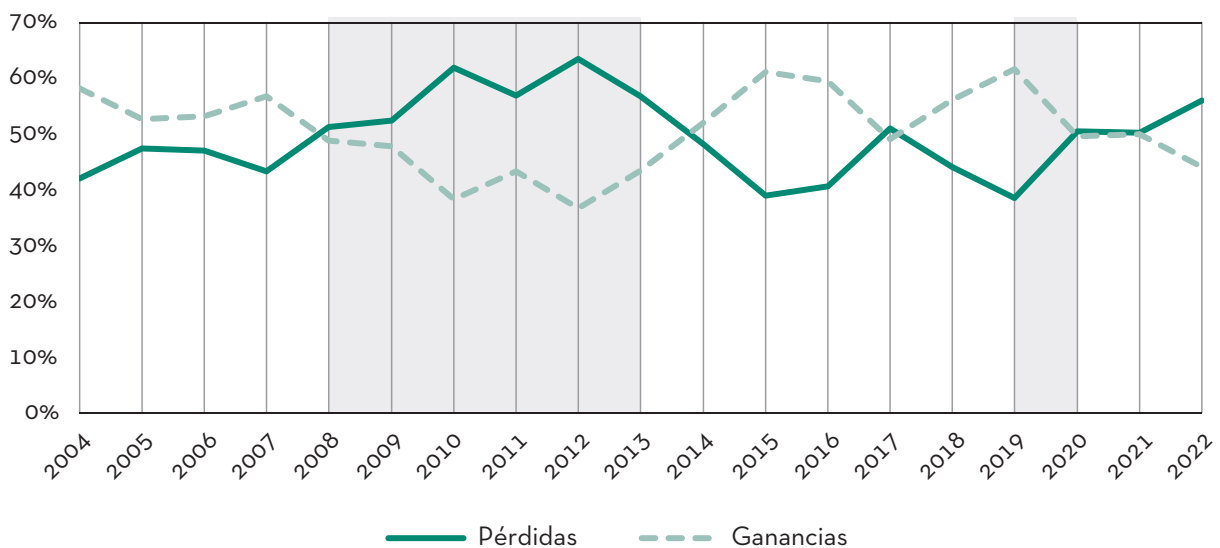
El gráfico 2.42 recoge la incidencia de las pérdidas y ganancias de renta en términos reales en las últimas décadas. Se observa que antes de la Gran Recesión la proporción de personas que obtenían ganancias era mayor del 50%. Este resultado se enmarca en un contexto económico favorable, en el que el avance acumulado del PIB entre 2004 y 2008 se situó en el 12,8% y la renta media aumentó un 20,6%.

Con el comienzo de la crisis económica, las posiciones se invirtieron. Entre 2008 y 2013, la economía española experimentó una reducción del PIB del 8,5% y una caída de la renta media del 9,6% en el acumulado del periodo, tras experimentar cinco

descensos anuales consecutivos. En este escenario se incrementaron significativamente los movimientos descendentes, de manera que el porcentaje de personas con pérdidas pasó a ser superior al de quienes obtuvieron ganancias, abriéndose la brecha más amplia entre ambos grupos en 2012, cuando el primero llegó a representar el 63%. Destaca también que, pese a las dificultades económicas, más de un tercio de la población no sufrió pérdidas durante este periodo.

Con la recuperación económica, la renta media se incrementó de forma ininterrumpida entre 2013 y 2019, con un aumento acumulado del 17,6%. La proporción de personas con ganancias volvió a ser superior a la de las pérdidas, con las cotas más altas en 2015 y 2019. Esta etapa se extendió hasta 2020, cuando la pandemia ocasionó una severa contracción de la economía española. Las pérdidas volvieron a igualarse a las ganancias, aunque en el periodo más reciente las han superado de nuevo.

GRÁFICO 2.42. Incidencia de las pérdidas y ganancias de los ingresos reales (2004-2022)



Nota: Porcentaje de personas que experimentan pérdidas de ingresos entre años consecutivos. Ídem para ganancias. El área sombreada muestra los periodos de crisis económica en los que se registra un descenso de la renta media disponible. En el eje horizontal, el año t designa las transiciones entre $t-1$ y t .

Fuente: Fichero longitudinal de 2005-2021 de EU-SILC (Eurostat) y fichero longitudinal de 2022 y 2023 de la ECV (INE).

Cuando el foco se pone en las grandes pérdidas o ganancias (superiores al 25%), los porcentajes de población afectada se reducen en el tiempo. Tanto la proporción de población que obtiene grandes ganancias como la que sufre grandes pérdidas han disminuido en las dos últimas décadas. La oscilación ha sido mayor en los hogares con grandes ganancias, que han pasado de representar un 34% de la población en 2004 a un 16% en 2022, frente a las grandes pérdidas, que han pasado de un 15% a situarse en torno al 10%. A pesar de ese valor más reducido, los datos correspondientes a los años más recientes muestran que una de cada diez personas en España sufre cada año una reducción de al menos una cuarta parte de su renta.

2.9.2. Los hogares con peores posiciones en la distribución sufren más las pérdidas de ingresos

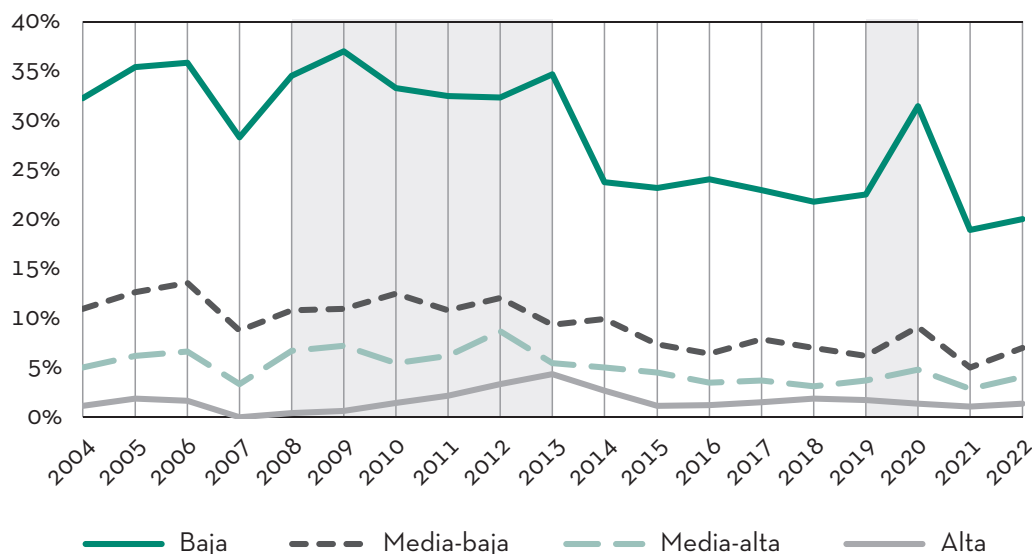
El análisis por estratos o clases de renta permite identificar qué grupos experimentan un mayor deterioro de sus ingresos (gráfico 2.43). Las grandes pérdidas son mucho más frecuentes en la clase baja, formada por aquellos individuos con rentas inferiores al 75% de la mediana de la renta. Durante el periodo analizado, entre el 19% y el 37% de las personas que pertenecen a este estrato experimentaron grandes pérdidas, con una diferencia considerable respecto a las demás clases de renta y con una brecha que oscila entre los 13 y los 26 puntos porcentuales con relación a la clase media-baja. Este último es el siguiente grupo con mayor incidencia, aunque no supera el 14% en ninguno de los años analizados. La probabilidad de experimentar grandes pérdidas es significativamente menor tanto entre las personas de clase media-alta, siempre por debajo del 10%, como de clase alta, inferior al 5%.

Las diferencias son particularmente elevadas en las crisis económicas, como sucedió en el intervalo 2008-2013, cuando la proporción de personas de clase baja con grandes pérdidas se incrementó hasta el 36% del total, y también en 2020, cuando llegó al 31%. La elevada movilidad descendente, que aparece en mayor medida vinculada a los grupos más vulnerables económicamente o con menores ingresos, estaría mostrando las dificultades que encuentra la población de clase baja o media-baja para acceder a rentas suficientes para mantener unas condiciones de vida dignas, especialmente cuando la coyuntura económica es adversa.

Coincidiendo con el inicio de la recuperación económica, se redujo la proporción de personas de clase baja con pérdidas superiores al 25%, disminuyendo en torno a 10 puntos porcentuales respecto a los años de la Gran Recesión. Se observa también una menor frecuencia de las pérdidas en las demás clases de renta, con fluctuaciones vinculadas a los cambios del ciclo económico más moderadas. En cualquier caso, el hecho de que una de cada cinco personas de clase baja tuviera grandes pérdidas el último año con información disponible, frente al 7% entre las de clase media-baja, el 4% de la clase media-alta y el 1,3% de la clase alta, revela que un segmento grande de la población no solo tiene niveles de renta insuficientes, sino también una mayor inestabilidad en sus ingresos.

Hay características personales y del hogar asociadas a una mayor frecuencia de grandes pérdidas de renta. Se trata de personas que pertenecen a hogares formados en su totalidad por miembros menores de 40 años, a familias monoparentales y a hogares con niños. En el caso de los hogares monoparentales, su vulnerabilidad ante las grandes pérdidas de ingresos permanece estable en el tiempo y no presenta una dependencia tan clara del ciclo económico.

GRÁFICO 2.43. Incidencia de las grandes pérdidas de ingresos por clases de renta (2004-2022)



Nota: Porcentaje de personas que experimentan pérdidas de ingresos entre años consecutivos superiores al 25%. El área sombreada muestra los periodos de crisis económica en los que se registra un descenso de la renta media disponible. En el eje horizontal, el año t designa las transiciones entre t-1 y t.

Fuente: Fichero longitudinal de 2005-2021 de EU-SILC (Eurostat) y fichero longitudinal de 2022 y 2023 de la ECV (INE).

Las personas que pertenecen a hogares con niños están sobrerrepresentadas respecto al conjunto de la población entre los que experimentan grandes pérdidas, especialmente en los periodos de crisis, pero su mayor vulnerabilidad respecto al total también se observa en otras fases del ciclo. Esta elevada inestabilidad en los ingresos puede tener consecuencias significativas en el bienestar infantil a medio y largo plazo, afectando no solo a su calidad de vida en el presente, sino también a sus oportunidades futuras en términos de educación, salud y desarrollo personal. La incertidumbre económica en la infancia suele asociarse a situaciones de mayor riesgo de pobreza persistente, menor acumulación de capital humano y peores perspectivas laborales en la edad adulta, lo que puede perpetuar ciclos de desventaja intergeneracional⁽⁷⁴⁾.

2.9.3. Aumenta la contribución de las prestaciones para compensar las pérdidas de ingresos

Aparte de cuantificar si las rentas experimentan una tendencia ascendente o descendente, es importante conocer la magnitud de estos cambios en términos absolutos. Si el foco se pone en la población que ha experimentado pérdidas, se observa que es en el grupo de renta baja en el que mayores son estas en las crisis. Esta realidad no es ajena al papel de las prestaciones monetarias en el sostenimiento de la renta en los diferentes estratos cuando la coyuntura económica es más adversa. Tanto durante la Gran Recesión como en la crisis de la pandemia, las prestaciones contribuyeron a

(74) BLANDEN, J., GREGG, P. y MACMILLAN, L. (2007). «Accounting for Intergenerational Income Persistence: Noncognitive Skills, Ability and Education».

The Economic Journal, 117, 43-60.

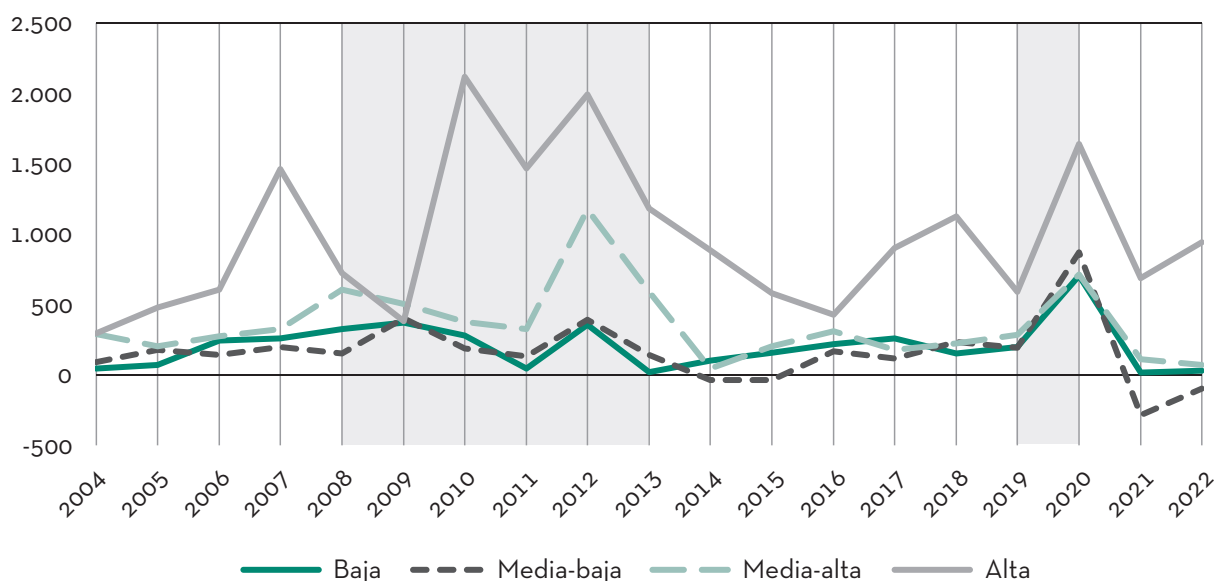
incrementar la renta de los individuos en todos los grupos considerados, aunque con distinta intensidad (gráfico 2.44).

Así, entre la población con rentas altas se observa una contribución mucho mayor de las prestaciones para incrementar sus niveles de ingresos hasta bien avanzada la crisis. Tal resultado es consecuencia del papel dominante de las prestaciones contributivas dentro del sistema de prestaciones, ya que están basadas en las contribuciones previas realizadas durante la vida laboral y las personas con ingresos más altos tienden a haber contribuido más, lo que se traduce en prestaciones más cuantiosas. Sin embargo, no deben omitirse los incrementos de las prestaciones en 2007 y 2020, posiblemente asociados a prestaciones por desempleo de carácter contributivo, más elevadas durante las etapas iniciales de las crisis económicas y a las crecientes pérdidas de empleo.

Las prestaciones consiguen, en general, que en la mayoría de los grupos se suavicen las fluctuaciones de los ingresos, dadas las variaciones menos acusadas en la cuantía media que reciben sus perceptores en años sucesivos, lo que guarda cierta lógica con la función de sostenimiento de rentas de los programas de protección social dirigidos a la población más vulnerable.

Durante las etapas de crisis económica, la dinámica de los cambios en los ingresos se caracteriza por una tendencia descendente de las rentas de mercado, coincidiendo con periodos de caída del empleo y, por tanto, de los ingresos obtenidos a través de los salarios, mientras que la de las prestaciones —especialmente las destinadas a la cobertura del desempleo— es ascendente, lo que se aprecia tanto en la reducción de las pérdidas como en el aumento de las ganancias ocasionadas por estas rentas. Pese a este efecto compensador, los cambios en el origen de los

GRÁFICO 2.44. Variación absoluta de las prestaciones para los que tienen ganancias de ingresos por clases de renta (2004-2022)



Nota: El área sombreada muestra los periodos de crisis económica en los que se registra un descenso de la renta media disponible. En el eje horizontal, el año t designa las transiciones entre $t-1$ y t .

Fuente: Fichero longitudinal de 2005-2021 de EU-SILC (Eurostat) y fichero longitudinal de 2022 y 2023 de la ECV (INE).

ingresos durante los periodos de inestabilidad económica se han traducido en movilidad descendente de los ingresos de los individuos. La contribución de las prestaciones fue diferente en las dos últimas crisis, ya que en 2020 su impacto logró atenuar en mayor medida las pérdidas e incrementar las ganancias, en comparación con el efecto más moderado que tuvieron durante la Gran Recesión.

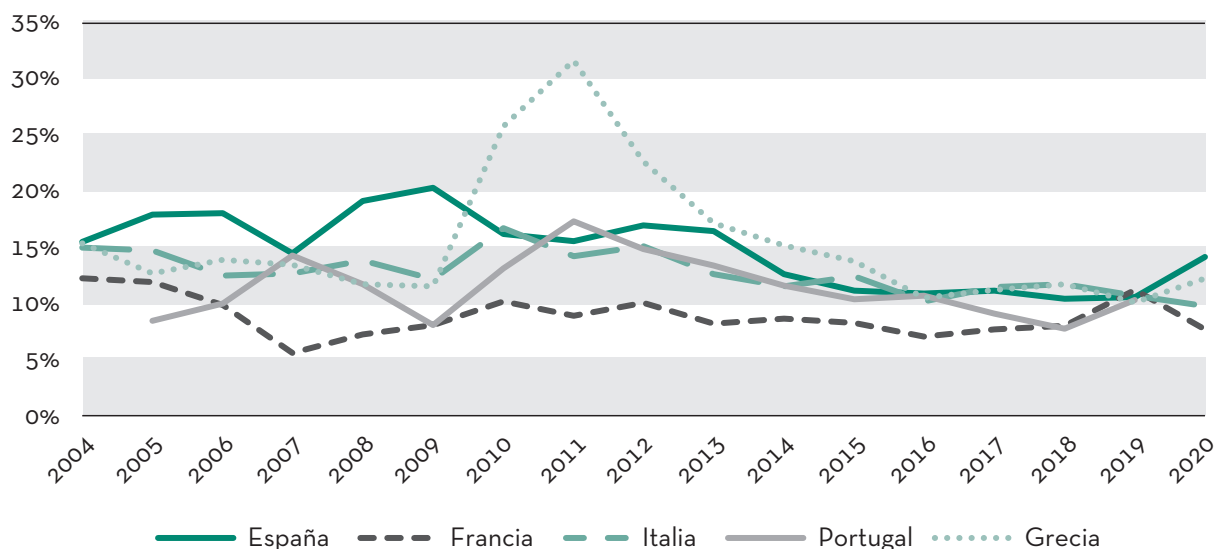
2.9.4. Las pérdidas de renta son mayores en España por la debilidad de la protección social

La importante contribución que hacen las prestaciones a la estabilidad de los ingresos anticipa perfiles distintos de la movilidad en los países europeos. Tal como se observó en el apartado

anterior, las diferencias en la capacidad de redistribución de la renta de los sistemas de impuestos y prestaciones europeos son notables. El sistema español tiene una menor capacidad redistributiva que el de otros países y es más dependiente de las prestaciones contributivas. Estas diferencias institucionales influyen en la movilidad de los ingresos y en la resiliencia de los hogares frente a los ciclos económicos.

Si se comparan las frecuencias de los cambios de renta superiores al 25%, España presentaba una mayor incidencia de grandes pérdidas de ingresos en comparación con los demás países mediterráneos en la primera década del siglo XX (gráfico 2.45), con porcentajes entre el 18% y el 20% de la población, mientras que en el resto de los países fueron inferiores al 15%. Destaca el caso francés, con una frecuencia de grandes pérdidas menor que los demás países comparados durante prácticamente todo el periodo, lo que no es ajeno a sus mayores niveles de gasto social.

GRÁFICO 2.45. Incidencia de las grandes pérdidas de ingresos por países (2004-2020)



Nota: La incidencia de las grandes pérdidas es el porcentaje de personas que experimentan pérdidas de ingresos entre años consecutivos superiores al 25%. En el eje horizontal, el año t designa las transiciones entre t-1 y t.
Fuente: Fichero longitudinal de 2005-2021 de EU-SILC (Eurostat).

La mayor vulnerabilidad de España y Grecia a posibles grandes pérdidas está relacionada no solo con las características de su estructura productiva y de los mercados de trabajo, sino también con su menor capacidad redistributiva, lo que limita el sostenimiento de las rentas de los hogares más afectados por las crisis. España fue el país donde más aumentó la frecuencia de las grandes caídas de renta tanto al comienzo de la crisis de 2008 como al iniciarse la pandemia.

Los resultados muestran, en síntesis, la importancia de analizar la dinámica de los ingresos. Si bien el crecimiento económico puede producir mejoras en una parte significativa de la población, sus frutos no se distribuyen de manera uniforme y la movilidad de ingresos no es suficiente por sí sola para reducir las disparidades. La persistencia de los extremos de la distribución de ingresos y la mayor vulnerabilidad de ciertos sectores de población subrayan la necesidad de políticas públicas más inclusivas y adaptadas.

2.10. La desigualdad de oportunidades en el origen determina la vulnerabilidad futura

El análisis dinámico de la desigualdad y la pobreza incluye también la identificación de las situaciones de desventaja que se transmiten entre generaciones. Esta transmisión no es un fenómeno homogéneo entre los países europeos, al presentar importantes diferencias determinadas por factores estructurales como el diseño de los sistemas de protección social, las características del mercado de trabajo o las desigualdades educativas(75).

En las últimas décadas, la disponibilidad de más información y de metodologías más robustas ha mejorado la evidencia sobre la transmisión de las dificultades económicas entre generaciones. Las investigaciones más recientes integran una visión multidimensional de la pobreza que se transmite de padres a hijos, mediada por factores institucionales, educativos y familiares. Algunos estudios han encontrado un efecto directo del origen social medido a través de la ocupación de los padres sobre el riesgo de pobreza en los hijos, especialmente

intenso en algunos países pero apenas visible en otros(76).

Otros trabajos han analizado cómo las reformas laborales y de la protección social han intensificado la transmisión de las desventajas, especialmente en las cohortes nacidas en las décadas de 1980 y 1990(77). Se ha identificado también cómo el nivel educativo de los padres predice la acumulación de patrimonio en la edad adulta(78). La desigualdad patrimonial es especialmente elevada en el sur y centro de Europa, lo que refuerza la idea de una movilidad intergeneracional limitada.

(75) ESPING-ANDERSEN, G. (1999). *Social foundations of post-industrial economies*. Oxford University Press.

(76) PAPANASTASIOU, S. y PAPATHEODOROU, C. (2019). «Causal dynamics of poverty reproduction in EU countries». *International Journal of Social Welfare*, 28, 117-127.

(77) DEWILDE, C. (2025). «The intergenerational transmission of financial disadvantage across Europe». *Social Policy & Administration*, 59, 487-510.

(78) GIOACHINA, F. y GRITIB, D. (2025). «Parental education and offspring wealth attainment across Europe». Versión preliminar en: www.scilit.com/publications/oecc6d9544398fb7dcd1b1e435cebe9c

Este conjunto de evidencias invita a considerar cuál es la situación en España, donde las rápidas transformaciones económicas y sociales de las últimas décadas han supuesto también cambios en los factores habitualmente señalados como determinantes de la transmisión intergeneracional de la pobreza.

2.10.1. Las condiciones de origen restringen el bienestar futuro

Uno de los determinantes de la probabilidad de tener una situación vulnerable futura es la transmisión de las desigualdades educativas. La literatura académica muestra que los hijos de padres con menor nivel educativo tienen significativamente menos probabilidades de completar niveles superiores de formación, lo que se traduce en una mayor probabilidad de transmitir la pobreza. Esa persistencia entre generaciones de niveles educativos bajos es mayor en los países del sur de Europa que en otros. En España, en casi nueve de cada diez personas que en 2023 tenían educación primaria, sus padres tenían ese mismo nivel educativo. En el extremo opuesto, en Dinamarca solo sucedía eso en un 39% de las personas con educación primaria.

La tabla 2.7 presenta la tasa de pobreza de los adultos según el nivel educativo de los padres. Se observa que los hijos de personas de bajo nivel educativo tienen un riesgo de pobreza de más del doble que el de los hijos de personas altamente educadas en prácticamente todos los países recogidos en el análisis, que son representativos de los distintos modelos de bienestar en la Unión Europea. Los países mediterráneos mantienen un diferencial de pobreza por nivel educativo de los padres consistentemente más alto que el resto. También se observa que, por lo general, la diferencia más relevante es la que se registra entre los hijos de personas con nivel educativo bajo y el resto. Las cifras en España apenas cambiaron entre 2011 y 2023, lo que revela el arraigo de un patrón difícil de modificar.

Dado que el nivel educativo de los padres está muy correlacionado con sus ingresos, habría que esperar que haber vivido una situación económica desfavorable en la infancia condicione severamente las posibilidades de escapar de una situación similar en la etapa adulta. La tabla 2.8 muestra la tasa de pobreza en personas adultas (25-59 años) según la situación financiera en sus hogares durante su adolescencia. Destacan, de nuevo, las diferencias entre los modelos de Estado de Bienestar, registrando Dinamarca la brecha

TABLA 2.7. Tasa de pobreza en la población adulta (25 a 59 años) según el nivel educativo de sus padres (%)

	2011			2019			2023		
	Primaria	Secund.	Superior	Primaria	Secund.	Superior	Primaria	Secund.	Superior
Dinamarca	8,6	6,3	14,1	9,1	9,6	11,9	7,4	7,0	10,0
Irlanda	16,2	12,1	10,9	17,9	8,8	6,9	13,7	6,4	7,2
Francia	13,0	8,4	8,5	14,3	9,1	6,7	18,6	10,5	7,8
España	20,1	15,8	11,6	22,4	17,1	11,4	20,4	14,4	11,2
Italia	21,3	11,0	11,4	23,0	12,8	9,0	22,0	9,3	7,4
Portugal	15,9	6,2	6,7	17,0	9,4	6,9	17,8	9,5	7,2
Grecia	21,8	11,6	7,1	22,1	11,6	9,3	21,3	14,1	7,7

Fuente: Módulos de transmisión de las dificultades económicas de 2011, 2019 y 2023 de EU-SILC (Eurostat).

TABLA 2.8. Tasa de pobreza en la población adulta (de 25 a 59 años) según la situación financiera del hogar paterno/materno cuando el encuestado tenía alrededor de 14 años

	2011			2023		
	Buena (%)	Mala (%)	Dif. (p.p.)	Buena (%)	Mala (%)	Dif. (p.p.)
Dinamarca	9,2	9,3	0,1	8,9	8,5	-0,4
Irlanda	11,9	16,5	4,6	7,7	12,0	4,3
Francia	11,1	13,3	2,2	12,4	14,4	2,0
España	15,4	25,9	10,5	16,6	23,0	6,4
Italia	15,2	26,5	11,3	14,4	34,0	19,6
Portugal	10,3	20,5	10,2	12,2	21,2	9,0
Grecia	15,9	25,2	9,3	14,9	26,1	11,2

Fuente: Módulos de transmisión de las dificultades económicas de 2011, 2019 y 2023 de EU-SILC (Eurostat).

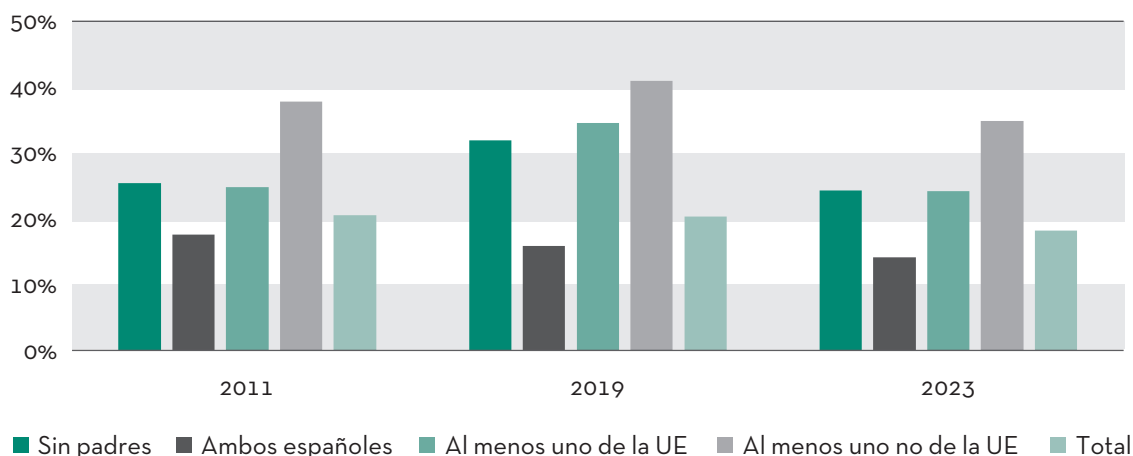
más baja en la pobreza según se haya crecido o no en un hogar desfavorecido. Ello refleja la capacidad del modelo de bienestar nórdico para amortiguar los efectos del origen social familiar sobre la pobreza adulta. En el otro extremo se encuentran los países del arco mediterráneo, con diferencias mucho más pronunciadas, mientras que Irlanda y Francia ocupan posiciones intermedias. En el caso español destaca la reducción de esa brecha en el periodo más reciente, separándose, en cierta medida, del modelo mediterráneo, aunque no tanto por la reducción del riesgo en los que proceden de entornos económicamente adversos, sino por el aumento de la tasa de los que vivieron situaciones más favorables.

Además de la educación y la situación financiera, otra variable relevante en la transmisión intergeneracional de la pobreza es el origen migrante. La ECV permite identificar si al menos uno de los padres había nacido fuera de España, distinguiendo entre países de la Unión Europea y extracomunitarios. Los datos apuntan a una gran vulnerabilidad de las personas de origen migrante (gráfico 2.46). El riesgo de pobreza es sistemáticamente mayor cuando al menos uno de los padres es de origen extranjero, en especial si es de fuera de la Unión Europea. No obstante, la relación entre el país de

origen de los padres y la pobreza parece suavizarse ligeramente en los últimos años.

2.10.2. Los efectos de la desigualdad de oportunidades perduran en el tiempo

El análisis previo ha mostrado la correlación entre las desventajas en el hogar y los problemas económicos en la vida adulta gracias a los módulos sobre transmisión intergeneracional de la ECV, que abarcan casi 20 años. En ese tiempo se han producido importantes avances sociales, de manera que cada vez son menos las personas adultas nacidas de padres y madres poco cualificados y más las que han logrado estudios medios y, sobre todo, superiores. Han evolucionado tanto las situaciones de partida como los propios logros educativos y económicos. Frente a esta realidad, el análisis descriptivo es limitado para comparar distintos momentos del tiempo y alcanzar conclusiones sobre cómo ha evolucionado la intensidad con la que se transmiten las desventajas entre generaciones.

GRÁFICO 2.46. Tasa de pobreza monetaria en la población adulta (25-59 años) por país de origen de sus padres

Fuente: Módulos de transmisión intergeneracional de la pobreza de 2011, 2019 y 2023 de la ECV (INE).

Es posible paliar estas limitaciones mediante el estudio de la desigualdad de oportunidades. Una opción es la desarrollada por Bourguignon *et al.*(79), que permite estimar la parte de la desigualdad en distintas dimensiones del bienestar en la vida adulta que se explica por las características del hogar de origen. La desigualdad de oportunidades sería esa parte de la desigualdad en los resultados futuros motivada por las condiciones de origen o «circunstancias» sobre las cuales las personas no tienen margen de actuación. Se pueden tratar de explicar distintas variables de resultados (bajo nivel educativo, pobreza monetaria y privación material severa) utilizando como variables explicativas el conjunto de «circunstancias».

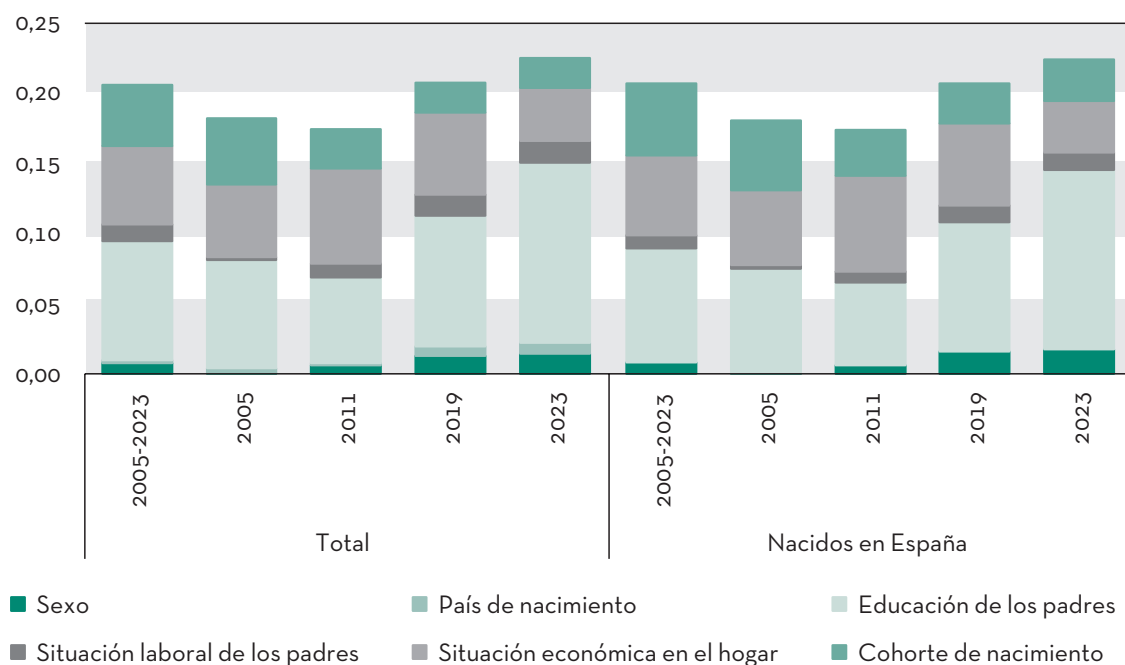
Ejemplos son el nivel educativo de los padres, su país de nacimiento, la situación económica que vivieron en la adolescencia y las características estructurales de la época en la que crecieron, que podría aproximarse por la cohorte de nacimiento.

También se puede entender que el sexo es una característica que condiciona los logros socioeconómicos a lo largo de la vida(80). Estos efectos se pueden diferenciar para el conjunto de la población adulta y para las personas nacidas en España, una distinción relevante porque el país de nacimiento es un componente esencial en el riesgo de dificultades económicas en la vida adulta.

El gráfico 2.47 recoge el indicador de desigualdad de oportunidades correspondiente a un bajo logro educativo. La desigualdad en este ámbito es creciente desde 2011, lo que estaría vinculado a la expansión educativa experimentada en las últimas décadas, que ha permitido que las condiciones económicas del hogar pierdan peso en la transmisión de las dificultades en favor de otras, como el nivel educativo, cada vez más importante. En este caso, el país de nacimiento no tiene apenas capacidad explicativa.

(79) BOURGUIGNON, F., FERREIRA F. y MENENDEZ, M. (2013). «Inequality of Opportunity in Brazil: A Corrigendum». *Review of Income Wealth*, 59, 551-555.

(80) AYLLÓN, S., BRUGAROLAS, P. y S. LADO (2023). *La transmisión intergeneracional de la pobreza y la desigualdad de oportunidades en España*. Universitat de Girona, Servei de Publicacions.

GRÁFICO 2.47. Indicador de desigualdad de oportunidades en el riesgo de alcanzar un bajo nivel educativo (2005-2023)

Fuente: Módulos de transmisión intergeneracional de la pobreza de 2011, 2019 y 2023 de la ECV (INE).

El gráfico 2.48 presenta el indicador de desigualdad de oportunidades correspondiente al riesgo de pobreza en la vida adulta. Su valor creció ligeramente entre 2005 y 2019 y se moderó también de forma suave entre 2019 y 2023. En este caso, el país de nacimiento tiene un peso cada vez más relevante en detrimento del nivel educativo de los padres. La situación económica familiar de origen, que era esencial para explicar la desigualdad de oportunidades en 2011, pierde peso a lo largo del periodo.

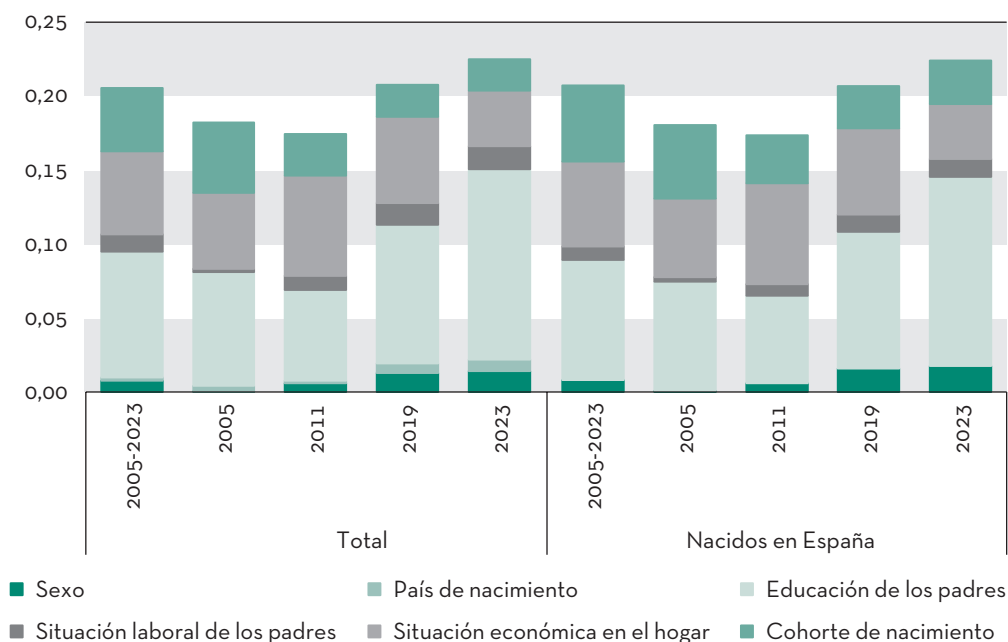
Finalmente, el gráfico 2.49 muestra cómo explica el indicador de desigualdad de oportunidades el riesgo de privación material en la vida adulta. Al igual que en el caso de la pobreza, la desigualdad de oportunidades en este ámbito fue más o menos constante entre 2005 y 2019 y se redujo entre 2019 y 2023 de forma pronunciada. El país de nacimiento tuvo un peso creciente en esta disimilitud entre 2005 y 2019 en detrimento, en este

caso, de la situación económica de los padres. En la submuestra de personas nacidas en España, la situación económica de la familia de origen es claramente determinante, explicando dos terceras partes del indicador hasta 2019 y aproximadamente la mitad en 2023.

2.10.3. La educación como correa de transmisión de la desigualdad

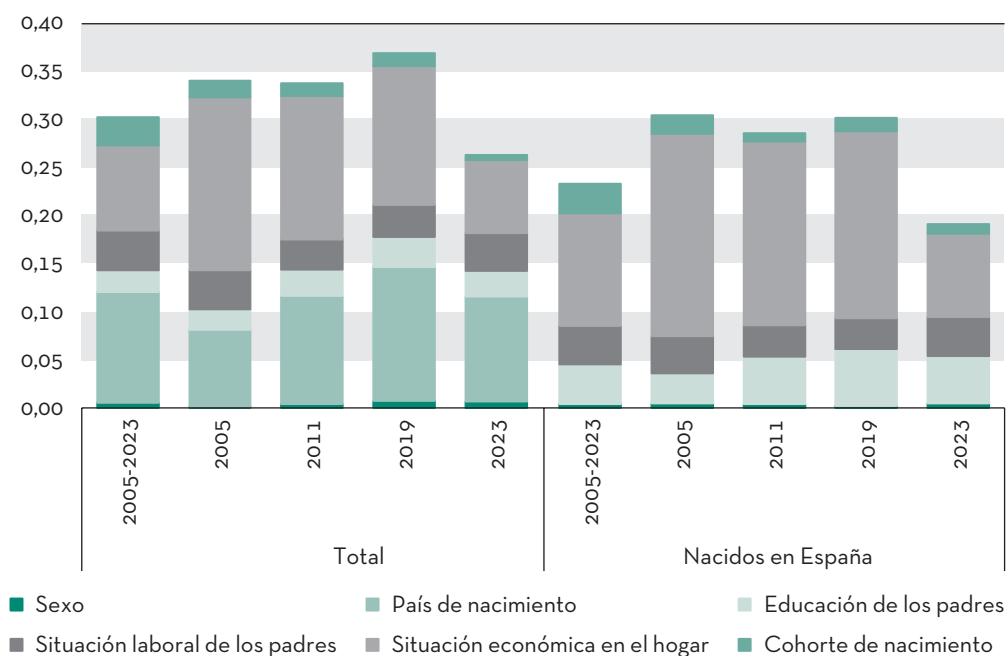
Como se ha visto en los apartados anteriores, la expansión educativa ha mejorado los niveles de movilidad social, pero no ha reducido significativamente la centralidad que tiene el nivel educativo de los progenitores en la explicación de los logros de sus hijos e hijas. Los datos de la ECV

GRÁFICO 2.48. Desigualdad de oportunidades en la determinación del riesgo de vivir en un hogar pobre (2005-2023)



Fuente: Módulos de transmisión intergeneracional de la pobreza de 2011, 2019 y 2023 de la ECV (INE).

GRÁFICO 2.49. Desigualdad de oportunidades en la determinación del riesgo de privación material severa (2005-2023)



Fuente: Módulos de transmisión intergeneracional de la pobreza de 2011, 2019 y 2023 de la ECV (INE).

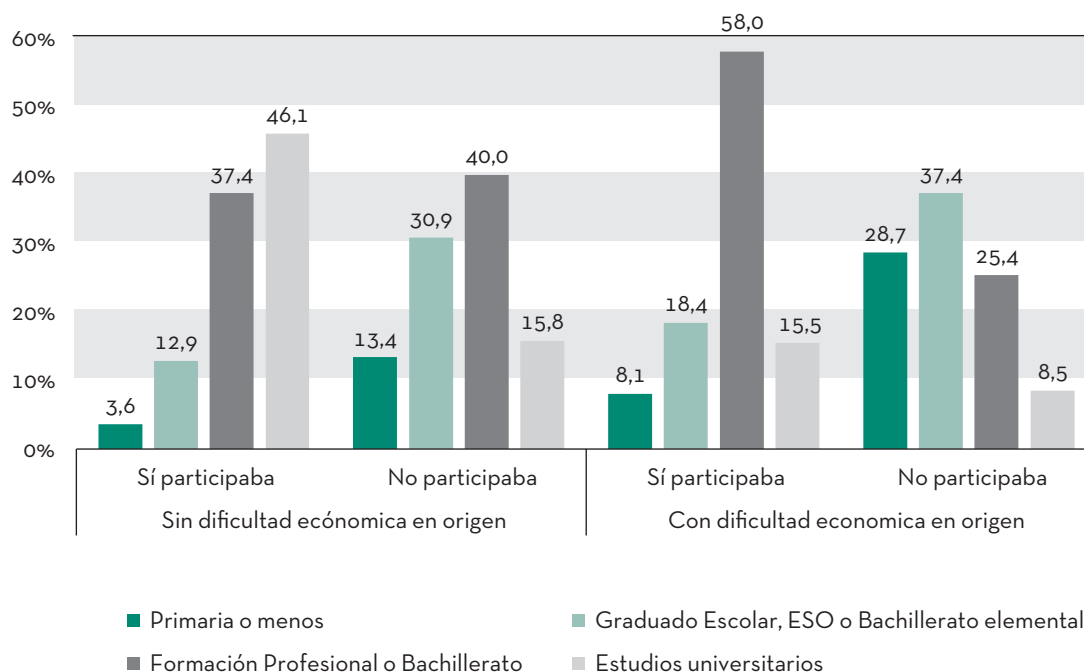
se pueden complementar con los de las encuestas realizadas por la Fundación FOESSA en los años 2018 y 2024 (EINSFOESSA) para identificar otros elementos más específicos que influyen en esta relación.

Uno de esos elementos es la participación en actividades de ocio y tiempo libre y en actividades formativas extraescolares. Sobre esta experiencia, el gráfico 2.55 ofrece dos resultados importantes. El primero es que haber participado en estas actividades actúa como un factor incentivador del logro educativo, reduciendo la probabilidad de no alcanzar los estudios secundarios obligatorio o de quedarse solo en ellos. Esta capacidad para incentivar la obtención de estudios superiores a los obligatorios es significativa tanto para las personas que no tuvieron dificultades económicas como para quienes sí las sufrieron.

Otro resultado destacado se da en los estudios superiores, al observar entre quienes crecieron en hogares con dificultades económicas cómo participar en actividades extraescolares incrementa considerablemente las titulaciones de formación profesional y bachillerato superior y aumenta exponencialmente la titulación universitaria entre quienes se desarrollaron sin esas dificultades. Se constata, por tanto, la importancia de los espacios de actividades extraescolares como entornos de socialización diversa y de formación complementaria y la influencia que esta exposición tiene como factor reductor del abandono escolar en las primeras etapas.

En segundo lugar, la encuesta permite comprender mejor cómo la ocupación de los padres determina los logros educativos de los hijos. La situación laboral de los padres, sobre todo, y de las madres,

GRÁFICO 2.50. Nivel de estudios alcanzado según asistencia a actividades extraescolares en origen y dificultades económicas de origen (2024)



Fuente: EINSFOESSA 2024.

manifestada principalmente en la estabilidad laboral y en los periodos de desempleo, han sido analizadas tradicionalmente por su influencia en la exposición a la pobreza en la vida adulta. Además del tiempo dentro del mercado laboral, que permite generar ingresos que dotan a las familias de origen con diversas capacidades económicas, también es necesario utilizar la ocupación de los progenitores como una variable explicativa de las oportunidades laborales, económicas y, en primer término, educativas de la población analizada.

La tabla 2.9 muestra la realidad de la desigualdad educativa desfavorable para los descendientes de padres con ocupaciones elementales y trabajos no cualificados, así como de trabajadores del sector primario. En estos casos, la probabilidad de no alcanzar la educación secundaria obligatoria se duplica, con prevalencias cercanas al 20%, frente al 10,8% general. Por otro lado, quienes descienden

de padres con ocupaciones relacionadas con la dirección, técnicos superiores e intermedios, así como de trabajadores ocupados en tareas de apoyo administrativo, tienen probabilidades de alcanzar los estudios universitarios que duplican las tasas medias.

2.10.4. La importancia del capital social en la transmisión de la pobreza

Además de los factores revisados, hay otros que influyen en la transmisión intergeneracional de las condiciones de pobreza. Algunos de ellos se corresponden con características concretas de los hogares que son intangibles y, por tanto, difíciles

TABLA 2.9. Nivel de estudios alcanzado según la ocupación del padre (%)

	Primaria o menos	Graduado Escolar, ESO o Bachillerato elemental	Formación Profesional o Bachillerato	Estudios universitarios	TOTAL
Directores, técnicos superiores e intermedios	1,9	6,5	27,1	64,5	100
Personal de apoyo administrativo	0,8	9,5	38,9	50,8	100
Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	9,0	20,9	43,4	26,8	100
Agricultores y trabajadores cualificados agropecuarios, forestales y pesqueros	19,2	32,8	35,4	12,6	100
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios	8,1	24,4	42,7	24,9	100
Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores	4,5	31,3	40,9	23,3	100
Ocupaciones elementales/trabajos no cualificados	20,9	33,9	33,7	11,6	100
TOTAL	10,8	24,0	37,4	27,8	100

Fuente: EINSFOESSA 2024.

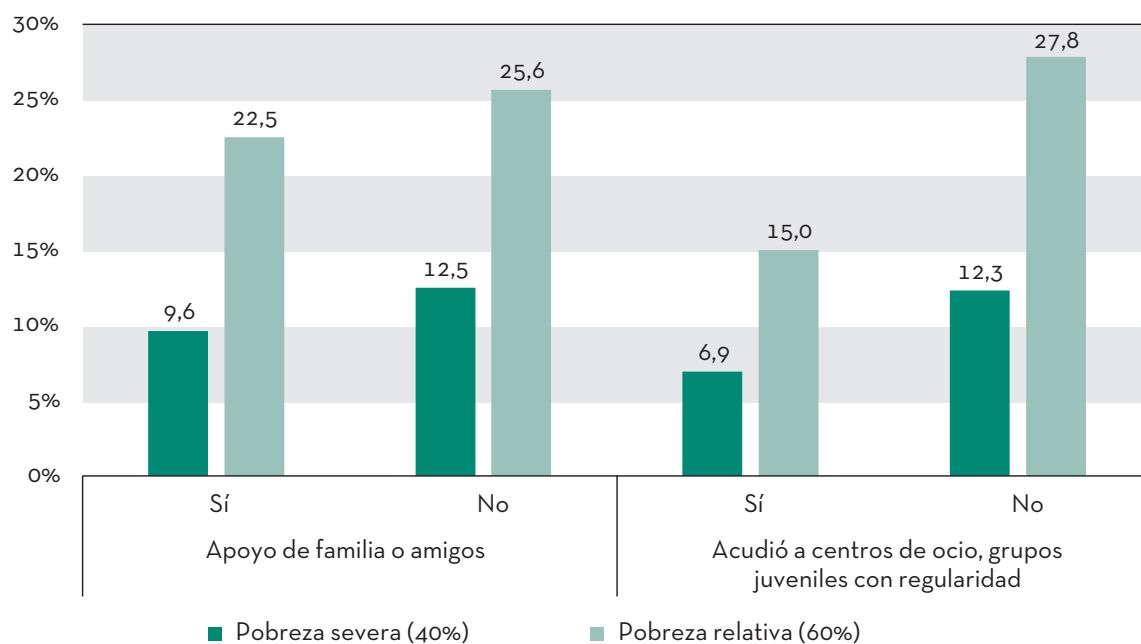
de cuantificar. La nueva EINSFOESSA ha añadido la mirada del capital social a la del capital económico y cultural, con otros elementos que se escapan de las condiciones puramente económicas, como son el apoyo social y la asistencia a centros de ocio y grupos juveniles.

El gráfico 2.51 muestra que los hogares que disponían de una red de apoyo cercana más allá de su núcleo familiar, como otros familiares o amigos, presentan tasas de pobreza severa más reducidas en la actualidad que quienes no disponían de ella (9,6% y 12,5%, respectivamente). Si los adultos participaron con regularidad en centros de ocio o grupos juveniles durante su infancia o adolescencia, las tasas de pobreza severa son más de 5 puntos porcentuales menores que en los hogares donde no se dio tal participación (6,9% y 12,3%, respectivamente). Las mismas pautas, con niveles siempre más altos, se observan en la incidencia de la pobreza relativa (la que

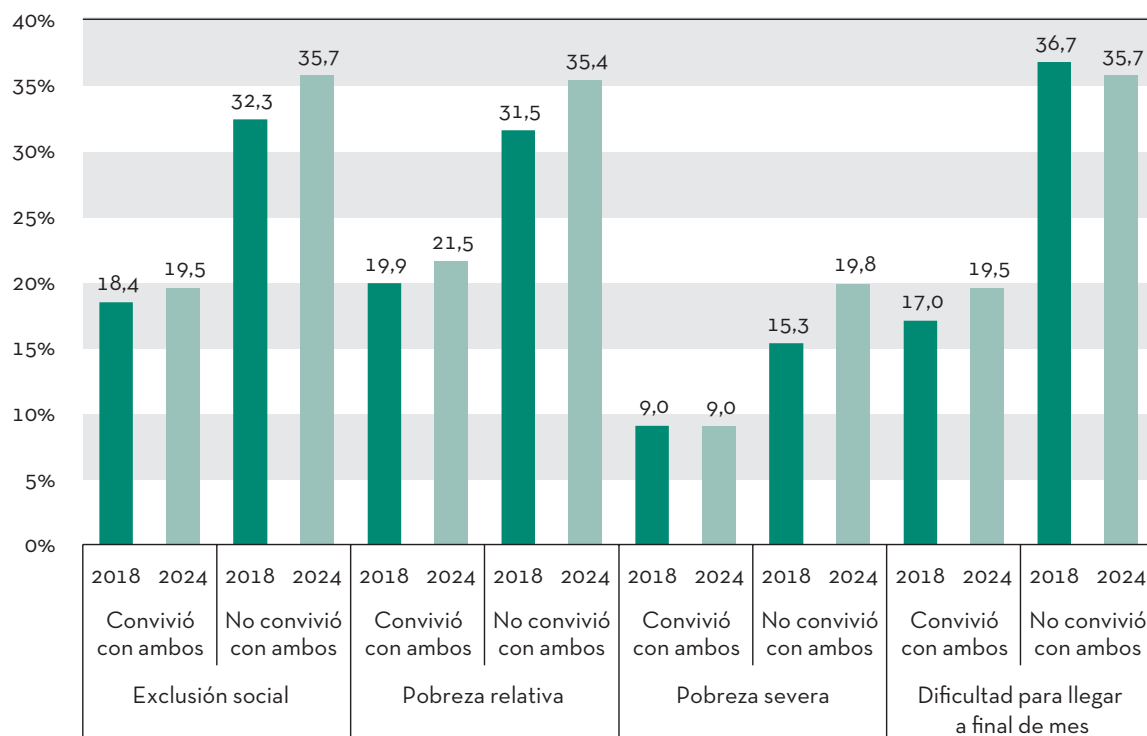
se obtiene con el umbral del 60% de la renta mediana equivalente).

Otro factor que interviene en la transmisión de la pobreza es haber convivido con ambos progenitores durante la infancia y adolescencia. El gráfico 2.52 muestra que ese tipo de relación es un elemento que suaviza las situaciones de pobreza y exclusión durante la etapa adulta. La diferencia en las tasas de pobreza fue de 14 puntos porcentuales en 2024 y de 12 puntos en 2018, situándose en el 35% y en el 32%, respectivamente, en los hogares en los que no hubo convivencia con ambos progenitores. Cuando se dio esa convivencia, las tasas de pobreza severa en esos mismos años se sitúan en el 9%. Finalmente, si el indicador es tener dificultades para llegar a final de mes, haber convivido con ambos progenitores marca una diferencia importante: mientras que en los hogares donde hubo esa convivencia las dificultades para llegar a final de mes afectan al 20%, donde no la hubo suben al 36%.

GRÁFICO 2.51. Situación de pobreza severa y relativa en 2024 según la existencia de red de apoyo cercana y participación juvenil en el hogar de origen



Fuente: EINSFOESSA 2024.

GRÁFICO 2.52. Situación de pobreza/exclusión en 2018 y 2024 según el tipo de convivencia en el hogar de origen

Fuente: EINSFOESSA 2018 y 2024.

2.11. Persisten los patrones territoriales de desigualdad y pobreza

Los procesos y resultados anteriores pueden ofrecer matices distintos cuando se pasa a una perspectiva espacial más desagregada. La variedad de las estructuras económicas, sociales e institucionales territoriales hace que las tendencias de la desigualdad y la pobreza no sean necesariamente similares en las distintas regiones y, más todavía, en unidades territoriales más pequeñas.

En el ámbito europeo se ha extendido el debate sobre si los obstáculos que limitan la plena participación de los ciudadanos en la sociedad, incluyendo los frutos del crecimiento económico,

varían según el contexto geográfico⁽⁸¹⁾. Algunos trabajos muestran que las diferencias no solo han crecido entre las regiones, sino también entre áreas más desagregadas, con un aumento mayor de la desigualdad en determinadas zonas urbanas⁽⁸²⁾. El crecimiento económico

⁽⁸¹⁾ MACKINNON, D., KEMPTON, L., O'BRIEN, P., ORMEROD, E., PIKE, A. y TOMANEY, J. (2022). «Reframing urban and regional 'development' for 'left behind' places». *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 15, 39-56.

⁽⁸²⁾ WHELAN, A., DEVLIN, A. y MCGUINNESS, S. (2024). «Barriers to social inclusion and levels of urbanisation: Does it matter where you live?». *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 17, 59-74.

agregado no debe orillar el hecho de que hay territorios donde la acumulación de desventajas genera efectos duraderos en varios sectores de la población, especialmente entre los más jóvenes. Esta situación puede intensificar los retos intergeneracionales, económicos y territoriales que enfrentan los hogares y comunidades con menores ingresos.

Resulta necesario comprender con mayor precisión las dinámicas de desigualdad y pobreza en los distintos espacios geográficos. Este tipo de análisis es especialmente pertinente en países como España, donde la diversidad económica de las regiones da forma a un mapa poco uniforme de necesidades y donde una parte importante de los servicios de bienestar social está descentralizada.

2.11.1. Las diferencias de desigualdad en cada región siguen siendo grandes

Una mirada retrospectiva permite constatar la permanencia de un patrón muy definido de las regiones españolas según el nivel de renta del hogar. Desde comienzos del siglo XXI, ese patrón ha registrado pocos cambios, con dos comunidades (País Vasco y Navarra) sistemáticamente por encima del resto. Madrid ocupa la tercera posición, pero a más de mil euros del País Vasco. En el otro extremo, salvo en los años de salida de la crisis de 2008, cuando Andalucía ocupó ese lugar, Extremadura se mantiene en la última posición. Son estas dos comunidades, junto a Murcia, las que presentan un menor nivel de renta media del hogar. Hay dos comunidades (Castilla-La Mancha y Canarias) que, aunque todavía no han saltado al grupo intermedio, han ido mejorando sus posiciones. Esta inercia en las diferencias territoriales en el

nivel de renta se refleja también en las dificultades para reducir las distancias entre las comunidades con mayor y menor renta.

El crecimiento de la renta puede haber afectado a los diferentes estratos de ingresos de manera diferente en cada región. Solo aquellas que han conseguido compatibilizar ese crecimiento con una mejor evolución de los hogares con menos ingresos han podido traducir la mejoría económica en incrementos del bienestar. El problema para verificar cómo ha incidido el crecimiento en los distintos estratos de renta en cada región es el limitado número de observaciones en las encuestas de hogares en algunas comunidades, lo que dificulta la posibilidad de disponer de información representativa en los percentiles correspondientes a los extremos de la distribución.

Cualquier intento, por tanto, de ofrecer información muy desagregada para cada región debe contemplarse con suficientes cautelas. Teniendo en cuenta esos límites, el gráfico 2.53 muestra para cada comunidad autónoma entre 2005 y 2022 las mismas curvas de incidencia del crecimiento que se utilizaron en el apartado 2.5. Se excluye de la muestra el 5% de la población con ingresos más bajos en cada región, al ser muy sensibles los resultados a ese extremo de la distribución. Con los límites señalados, pueden diferenciarse tipos de comportamiento según la forma de las curvas, que pueden compararse para las del conjunto de España del gráfico 2.23. Hay comunidades donde el crecimiento de la renta ha sido progresivo, pero, sobre todo, destaca la diversidad de resultados, que invita a profundizar en el diferente impacto del crecimiento sobre la desigualdad en la distribución de la renta dentro de cada territorio.

La utilización de indicadores de desigualdad permite obtener un cuadro general de resultados del proceso distributivo en cada comunidad autónoma. La estimación de la desigualdad para el año 2005,

GRÁFICO 2.53. Crecimiento de la renta por percentiles y comunidades autónomas en 2005-2022 (diferencias respecto a la media, sin el 5% de ingresos más bajos)

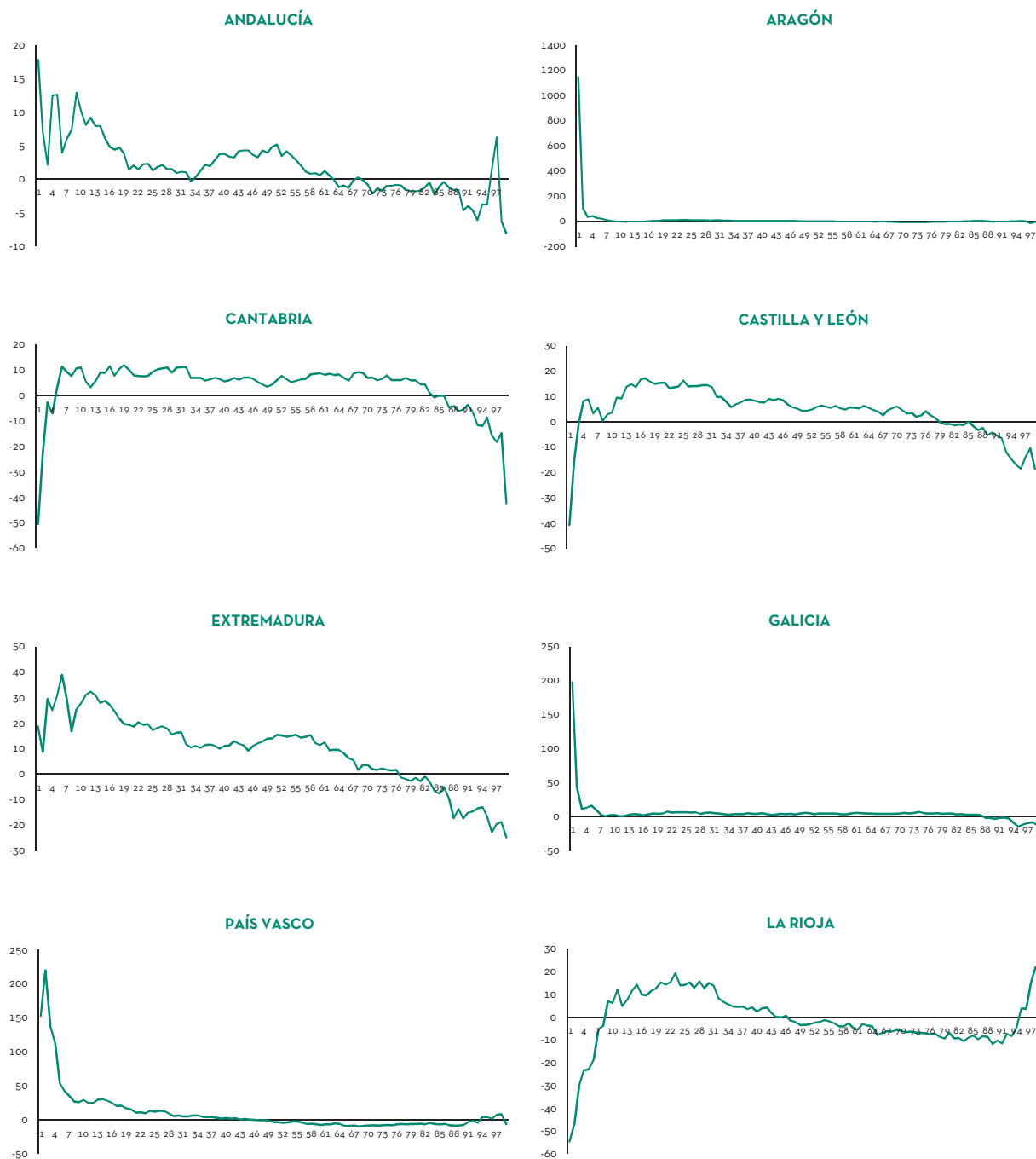
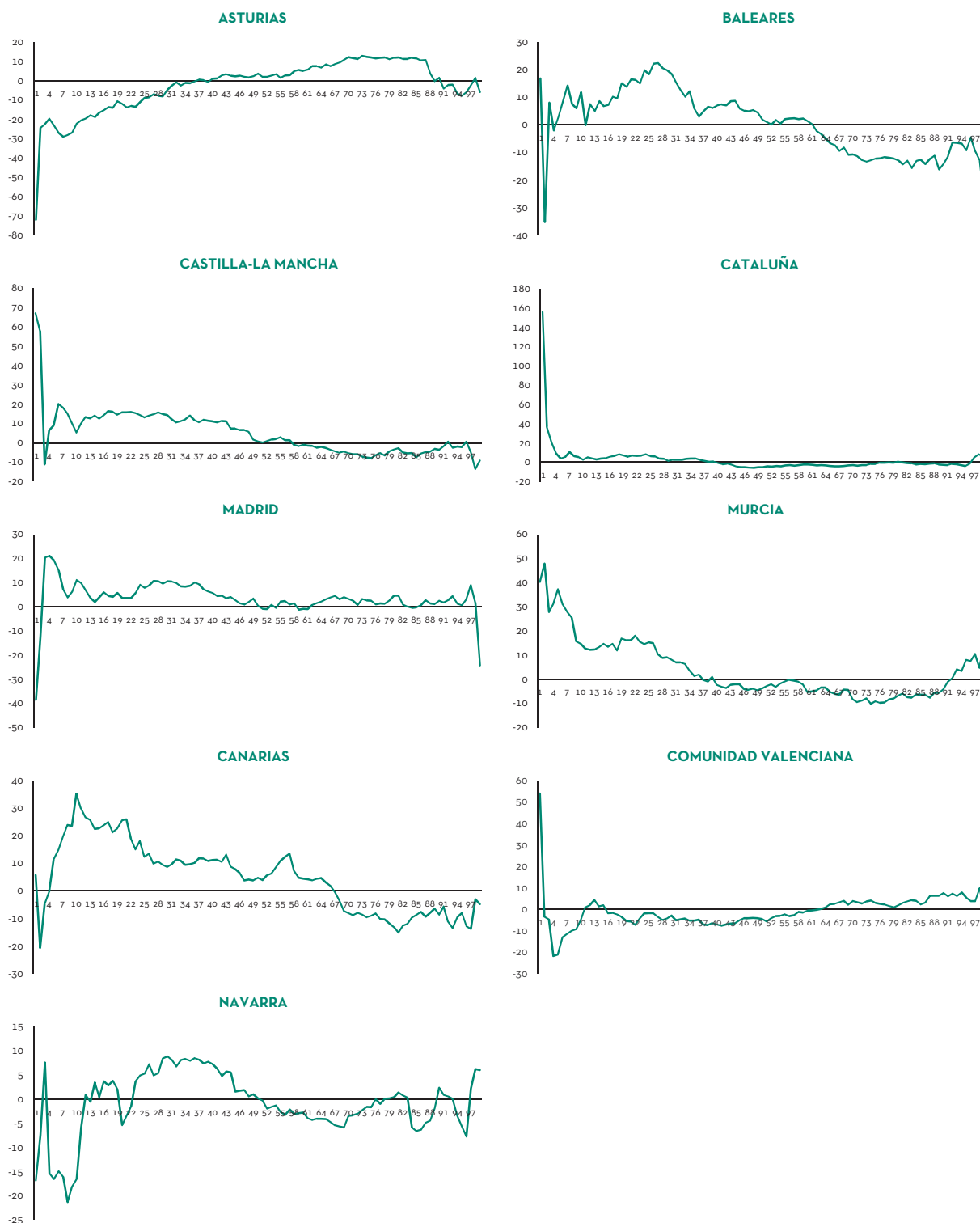


GRÁFICO 2.53. Crecimiento de la renta por percentiles y comunidades autónomas en 2005-2022 (diferencias respecto a la media, sin el 5% de ingresos más bajos) (continuación)

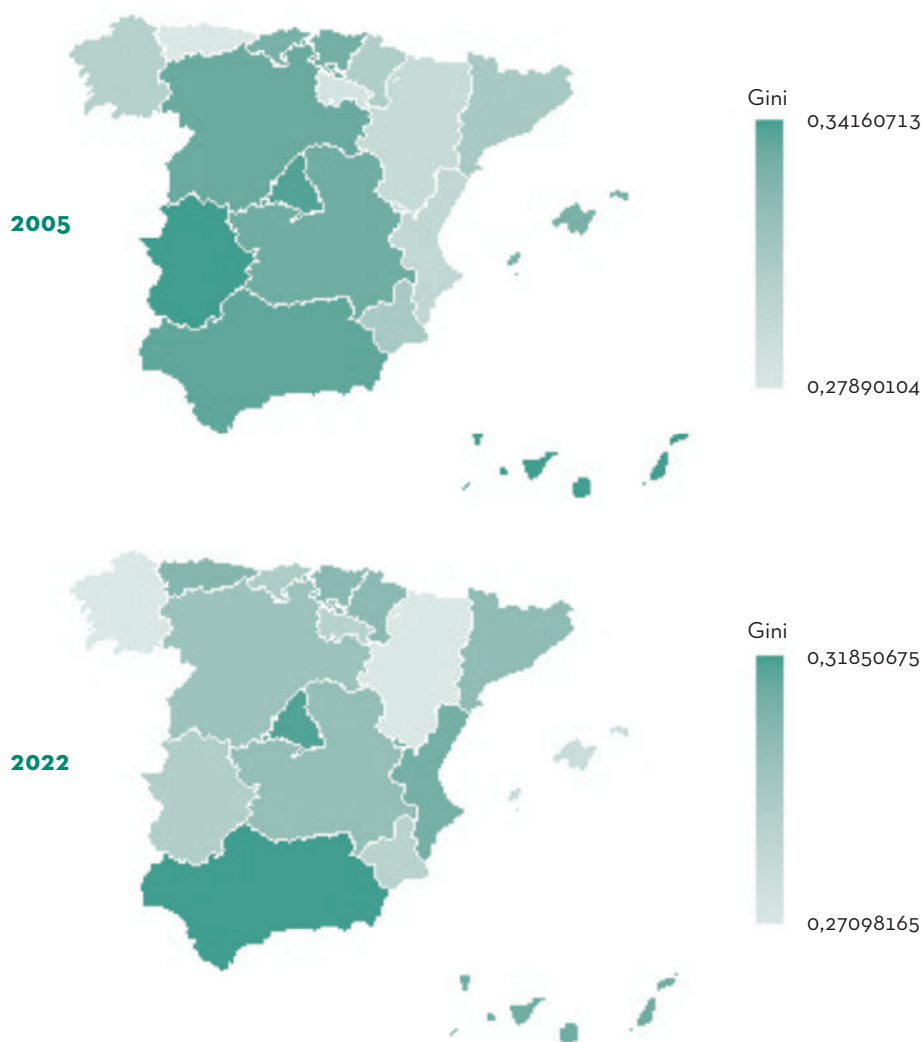


Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV 2006 y 2023).

aproximada por el índice de Gini, ofrecía un mapa muy heterogéneo de las realidades territoriales antes del comienzo de la crisis de 2008 (gráfico 2.59). Un grupo de comunidades destacaba por presentar niveles de desigualdad considerablemente inferiores al conjunto nacional. En él se incluían Asturias, La Rioja, Aragón, la Comunidad Valenciana y Galicia. En otras regiones, por el contrario, el proceso distributivo interno se traducían en niveles de desigualdad que superaban claramente el promedio nacional, como en Extremadura, Canarias y Madrid.

El gráfico presenta también el mapa de distribución de la desigualdad en 2022. Hay algunas comunidades donde la de igualdad ha aumentado, como Andalucía, Asturias y la Comunidad Valenciana, mientras que lo contrario ha sucedido en Extremadura, las dos Castillas y Galicia. En el conjunto nacional se registró una modesta mejora, pasando de un índice de Gini en 2007 de 0,324 a otro de 0,315 en 2022, con Madrid y Andalucía como las regiones con mayor desigualdad.

GRÁFICO 2.54. Desigualdad en cada comunidad autónoma (índice de Gini)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV 2006 y 2023).

Una cuestión relevante es si ha habido un acercamiento en los niveles de desigualdad interna entre las comunidades autónomas. El gráfico 2.55 presenta la evolución de la convergencia en la desigualdad, interpretada como la dispersión del indicador anterior. Se observa, en general, una reducción de las diferencias en el primer cuarto del siglo XXI. No obstante, esa conclusión para los años extremos queda matizada cuando se analiza lo sucedido en los subperiodos intermedios. Mientras que durante la gran crisis tuvo lugar un sensible ensanchamiento de las diferencias en los indicadores de desigualdad, en los años recientes ha sucedido lo contrario.

2.11.2. Persisten retos importantes en determinadas áreas

Una cuestión clave es hasta qué punto las diferencias observadas entre las comunidades autónomas se deben a factores particulares de cada territorio o a la disparidad entre ellas. No existe un patrón geográfico claro de la desigualdad ni tampoco se puede trazar una relación nítida con la renta per cápita. Mientras que el lugar donde vive cada persona tiene una relación clara con sus ingresos esperados, no se puede afirmar lo mismo sobre el alcance de la desigualdad.

La desigualdad en España es el resultado de dos componentes: la desigualdad dentro de cada comunidad y las diferencias de renta entre comunidades. El índice de Theil, uno de los indicadores más habituales de desigualdad, permite descomponer el peso de cada uno de esos dos posibles factores⁽⁸³⁾. Tal como recoge la tabla 2.10, la

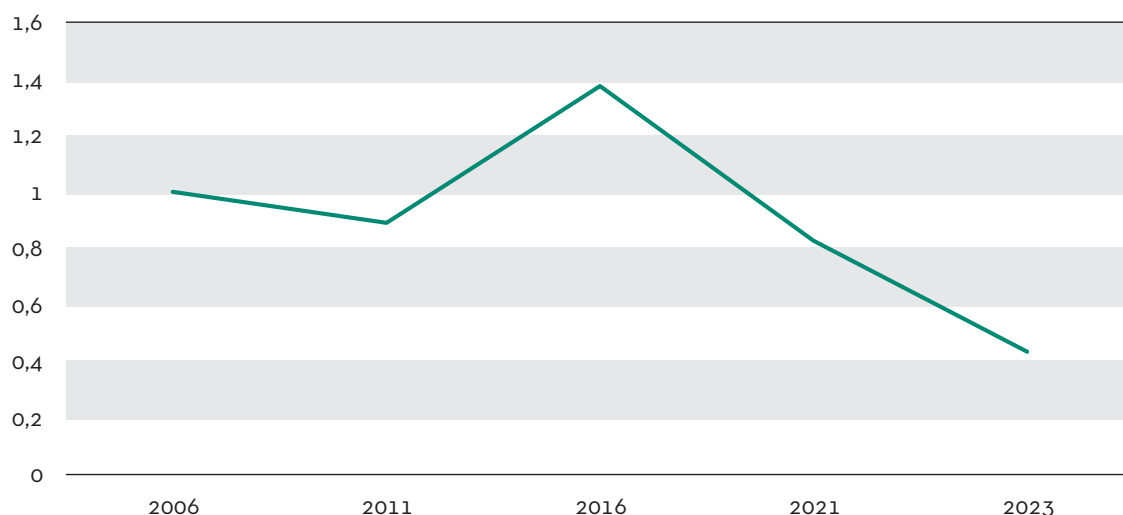
desigualdad del conjunto nacional se explica casi por completo por el componente intrarregional. A pesar de la magnitud de las diferencias de renta entre las comunidades autónomas, esta disparidad no tiene una gran influencia en la desigualdad total, con una contribución entre el 5% y el 6% del total. Esta limitada contribución se ha reducido en las dos últimas décadas. Se han registrado también variaciones en las contribuciones relativas de algunas comunidades a la desigualdad. Algunas de las más ricas, como la Comunidad de Madrid o Cataluña, han aumentado su contribución a la desigualdad total.

Mientras que la desigualdad no parece reflejar las diferencias de renta entre los territorios, las tasas regionales de pobreza sí presentan la disparidad esperada, sobre todo cuando se calculan tomando como referencia un umbral nacional. Como muestran los datos de la tabla 2.11, la dispar distribución regional de la renta tiene un claro impacto en los respectivos riesgos de pobreza de cada una de las comunidades autónomas.

En 2007, las regiones del sur presentaban las tasas más elevadas, superiores en algunos casos en más de 10 puntos a la media nacional. En la situación opuesta se encontraban Navarra y el País Vasco. Desde entonces, contrastan los grandes descensos de algunas regiones, como Extremadura o Canarias, con los aumentos en Andalucía, Cataluña o la Comunidad Valenciana. A pesar de las mejoras en algunas zonas, el sur de España y Canarias siguen destacando por la mayor incidencia de la pobreza.

⁽⁸³⁾ El parámetro c actúa como una lupa. Si c es igual a 0, la lupa se enfoca en los ingresos más bajos. Esto significa que el índice de Theil será más sensible a los cambios en los ingresos de las personas más pobres. Si c es igual a 1,

la lupa se enfoca en todos los ingresos por igual, sin importar si son altos o bajos. Si c es igual a 2, la lupa se enfoca en los ingresos más altos, haciendo que el índice sea más sensible a los cambios en los ingresos de las personas más ricas.

GRÁFICO 2.55. Evolución de la convergencia en la desigualdad de las comunidades autónomas en 2006-2023 (índice de Gini)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV).

TABLA 2.10. Descomposición regional de la desigualdad (2022)

CC. AA.	Theil (c=0)	Contribución de cada CC. AA. a la desigualdad (%)	Theil (c=1)	Contribución de cada CC. AA. a la desigualdad (%)
Andalucía	0,1883	12,0	0,1656	9,7
Aragón	0,1328	3,1	0,1161	3,2
Asturias	0,1591	2,6	0,1371	2,6
Baleares	0,1331	2,1	0,1210	2,2
Canarias	0,1737	3,3	0,1648	3,1
Cantabria	0,1558	2,6	0,1435	2,6
Castilla y León	0,1696	5,5	0,1436	5,0
Castilla-La Mancha	0,1702	4,2	0,1545	3,6
Cataluña	0,1614	20,5	0,1464	22,6
Comunidad Valenciana	0,1751	7,4	0,1543	6,5
Extremadura	0,1623	3,3	0,1402	2,5
Galicia	0,1448	4,5	0,1269	4,0
Madrid	0,1777	10,6	0,1651	13,0
Murcia	0,1506	3,5	0,1347	2,8
Navarra	0,1701	2,6	0,1456	2,7
País Vasco	0,1622	4,1	0,1495	5,2
Rioja (La)	0,1505	2,2	0,1418	2,3
Componente intrarregional	-	94,8	-	94,3
Componente interregional	-	5,1	-	5,6
Nacional	0,1737	100	0,1566	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV 2006 y 2023).

TABLA 2.11. Distribución regional del riesgo de pobreza (2008 y 2023)

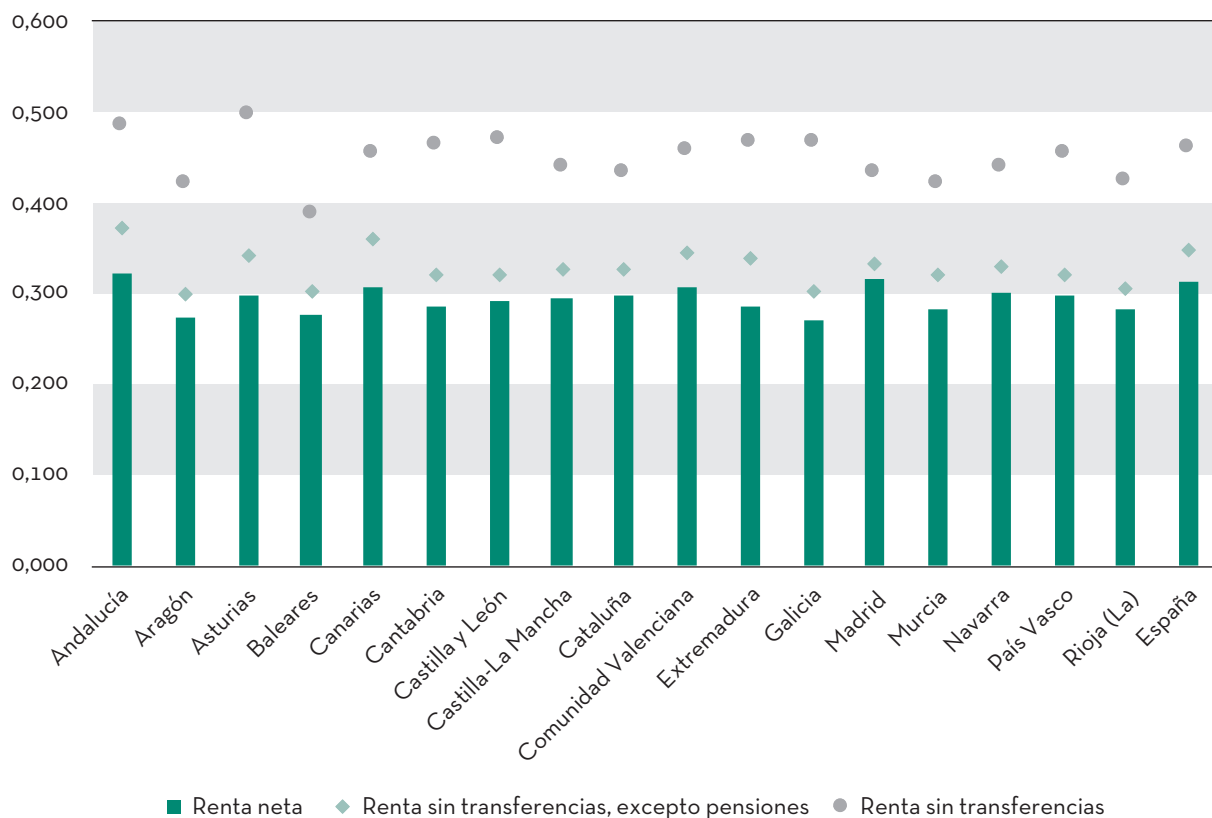
CC. AA.	Riesgo de pobreza en 2008 (%)	Incidencia relativa en 2008	Riesgo de pobreza en 2023 (%)	Incidencia relativa en 2023
Andalucía	27,0	1,43	30,5	1,53
Aragón	11,7	0,62	15,1	0,75
Asturias	14,6	0,78	18,2	0,90
Baleares	16,2	0,86	14,8	0,73
Canarias	30,1	1,60	25,8	1,29
Cantabria	14,9	0,79	15,2	0,75
Castilla y León	17,6	0,93	18,1	0,92
Castilla-La Mancha	24,8	1,31	25,6	1,28
Cataluña	10,4	0,55	13,7	0,68
Comunidad Valenciana	20,1	1,06	23,9	1,19
Extremadura	34,6	1,84	27,5	1,36
Galicia	20,4	1,08	19,1	0,95
Madrid	12,7	0,68	12,8	0,64
Murcia	24,9	1,32	24,1	1,18
Navarra	7,0	0,37	13,8	0,71
País Vasco	9,6	0,51	10,0	0,50
Rioja (La)	17,6	0,93	17,0	0,86
Nacional	18,8	1,00	20,0	1,00

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV 2008 y 2023).

2.11.3. En muchas regiones, las prestaciones sociales son decisivas para contener la pobreza

Aparte de la diferente especialización productiva de cada región y la diversidad de patrones demográficos, un factor relevante en la evolución de la desigualdad y la pobreza es el diferente impacto en cada comunidad de las prestaciones sociales. La ECV permite identificar el diferente peso de las transferencias en las rentas de los hogares en cada región. La distribución regional de la desigualdad medida por el índice de Gini para distintos

conceptos de renta con y sin prestaciones reproduce una imagen similar a la que resulta de la renta media de cada comunidad (gráfico 2.56). Las prestaciones tienen un efecto importante tanto en regiones de renta media-baja, como en algunas de renta elevada, aunque el efecto de las prestaciones diferentes de las pensiones es mayor en las comunidades con menor renta. El importante efecto del sistema de pensiones en la contención de la desigualdad en muchas regiones introduce incertidumbre sobre el modo en que la evolución y los riesgos que debe enfrentar en el medio plazo el sistema público afectará a las condiciones de vida de España en general y de determinadas regiones en particular, dada su dependencia de esta fuente de ingresos.

GRÁFICO 2.56. Desigualdad por comunidades autónomas según conceptos de renta en 2022 (índice de Gini)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV).

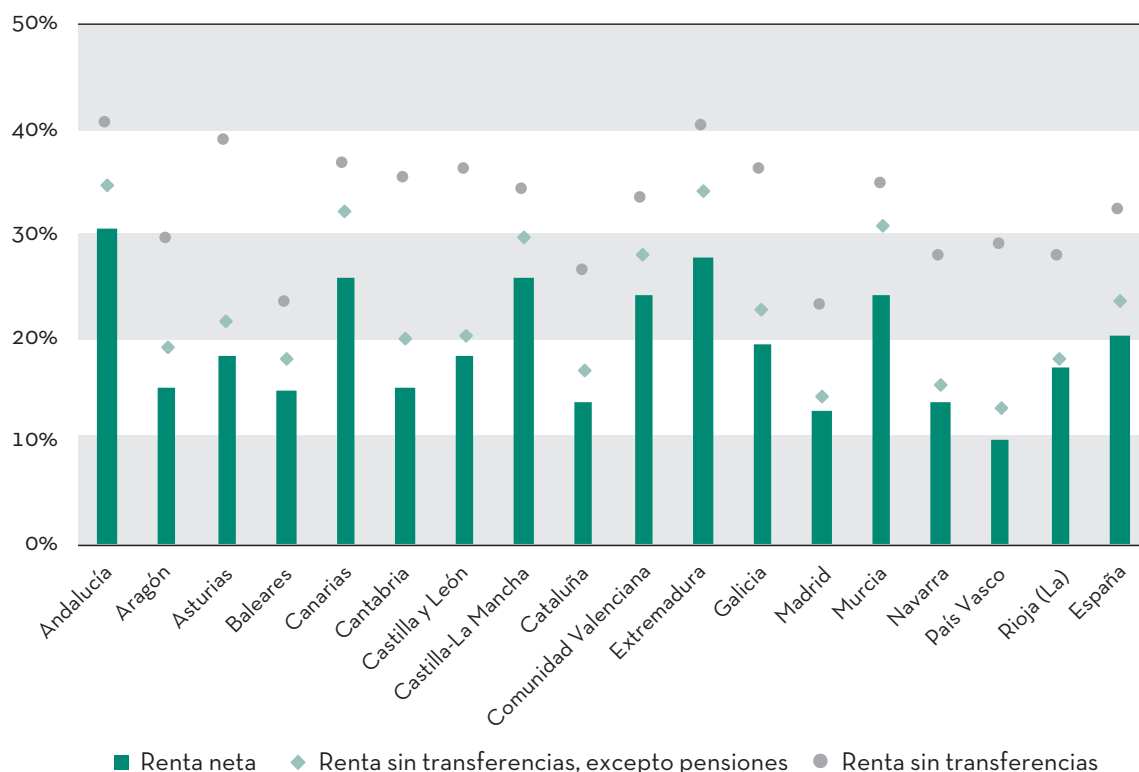
En el caso de la pobreza, los efectos de las prestaciones monetarias son más importantes que en la desigualdad. La magnitud de este efecto dibuja una estructura social cuya capacidad para evitar grandes situaciones de pobreza es muy dependiente del Estado de Bienestar actual y su devenir está estrechamente ligado, por tanto, a la evolución demográfica de la sociedad.

2.11.4. Aumenta la desigualdad en las grandes áreas urbanas

El análisis territorial de la desigualdad no se limita al ámbito regional. Los más de 8.000 municipios

que hay en España dan forma a un mosaico muy plural de combinaciones de nivel de renta y equidad. Eso hace que dentro de una misma comunidad pueda haber áreas que han pasado de disfrutar altos niveles de prosperidad a la caída de los empleos, de la población y de la renta media, y otras donde el proceso ha sido el contrario. España no es una excepción dentro de los grandes procesos europeos de localización espacial del crecimiento. Desde el cambio de siglo, las grandes áreas urbanas han mostrado mayor capacidad para generar empleo y renta⁽⁸⁴⁾. Esta tendencia

⁽⁸⁴⁾ IAMMARINO, S., RODRÍGUEZ-POSE, A. y STORPER, M. (2018). «Regional Inequality in Europe: evidence, theory and policy implications». *Journal of Economic Geography*, 19, 273-298.

GRÁFICO 2.57. Riesgo de pobreza por comunidades autónomas según conceptos de renta (2022)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV).

ha contribuido a una mayor presión sobre la desigualdad en algunas regiones. También han sido muy diferentes los procesos de envejecimiento, con caídas de la población en algunas provincias y aumentos en otras.

Una cuestión de creciente interés aún poco explorada en el estudio de estas desigualdades es el impacto diferenciado que estos cambios económicos y sociales generan a nivel local. Algunos estudios han explorado las causas de la desigualdad en las grandes áreas urbanas⁽⁸⁵⁾. Una de las explicaciones más frecuentes de

la mayor desigualdad en estas áreas es que la prima salarial para los trabajadores altamente cualificados es mayor en ellas. En consonancia con estos resultados, las personas con mayor capital humano tienden a concentrarse en grandes urbes, donde sus habilidades generan mayores rendimientos y donde las empresas más productivas pueden pagar salarios también más altos⁽⁸⁶⁾. Otros factores determinantes de las mayores diferencias de renta en estas áreas son la composición de la población y la tipología de hogares, como la mayor

⁽⁸⁵⁾ AYALA, L., MARTÍN-ROMÁN, J. y VICENTE, J. (2024). «What contributes to rising inequality in large cities?». *Journal of Regional Science*, 64, 1760-1810.
DE LA ROCA, J. y PUGA, D. (2016). «Learning by Working in Big Cities». *Review of Economic Studies*, 84, 106-142.

HORTAS-RICO, M. y RÍOS, V. (2019). «The drivers of local income inequality: a spatial Bayesian model-averaging approach». *Regional Studies*, 53, 1207-1220.
⁽⁸⁶⁾ BEHRENS, K., DURANTON y ROBERT-NICOUD, G.F. (2014). «Productive Cities: Sorting, Selection, and Agglomeration». *Journal of Political Economy* 122, 507-553.

proporción de población inmigrante o de hogares monoparentales.

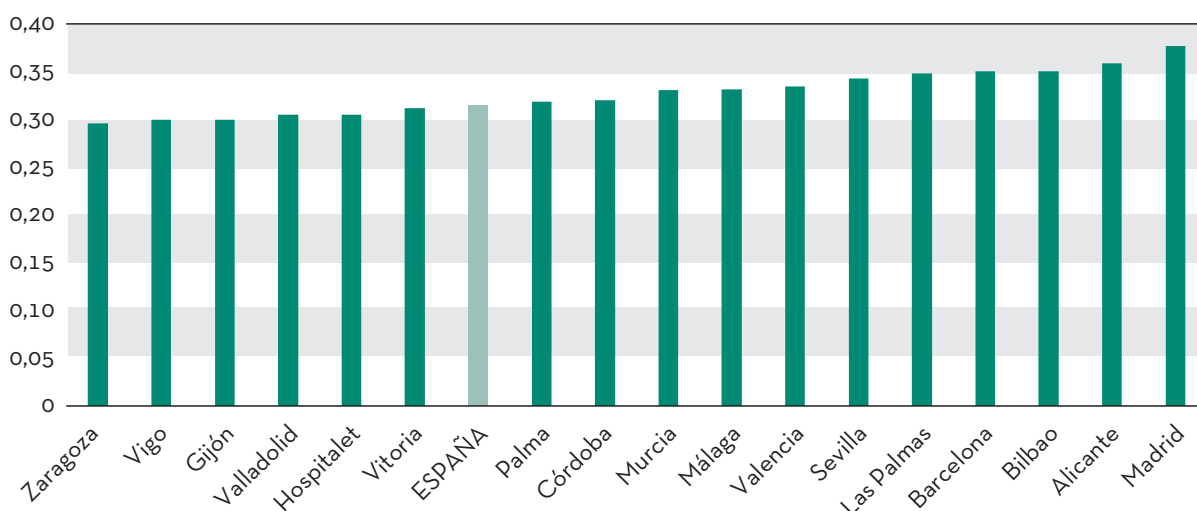
Hasta fechas recientes, el contraste de algunas de estas hipótesis estaba limitado en España por la falta de información suficientemente representativa a escala municipal. El *Atlas de distribución de renta de los hogares* (ADRH) ofrece información sobre indicadores básicos de la distribución de la renta para todos los municipios, distritos y secciones censales en los que se organiza territorialmente el Estado. Aunque no existe una relación completamente lineal, los datos del atlas apuntan a la confirmación en España del patrón encontrado para otros países de mayor desigualdad en las grandes áreas de población que en las de menor tamaño.

El gráfico 2.58 presenta los valores del índice de Gini para las ciudades de España de más de 250.000 habitantes y se comparan con el dato nacional de la ECV para 2022. Las 17 ciudades se

dividen entre las que tienen más de 1 millón de habitantes (Madrid y Barcelona), las que tienen entre 1 millón y 500.000 habitantes (Valencia, Sevilla, Zaragoza y Málaga) y aquellas con una población comprendida entre esta última cifra y 250.000 habitantes. Con algunas excepciones, las ciudades con mayor población tienen mayores niveles de desigualdad que la media nacional. La misma fuente recoge que, en casi todas las grandes ciudades, el ritmo de reducción de la desigualdad ha sido menor que en el resto de España.

Cobra interés analizar también cuál ha sido la evolución en las áreas rurales. Las experiencias de las áreas urbanas y rurales suelen contrastarse bajo el estereotipo de que en las primeras hay menos pobreza, pero una mayor sensibilidad a las recesiones económicas. Pueden existir trampas espaciales de pobreza, resultantes de una baja dotación de capital geográfico (capital físico, social y humano), lo que convierte al entorno en un factor determinante del impacto. En el caso de

GRÁFICO 2.58. Desigualdad en las ciudades más pobladas de España (*) en 2022 (índice de Gini)



(*) Ciudades con más de 250.000 habitantes.

Fuente: Elaboración propia a partir del *Atlas de distribución de renta de los hogares* y de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

España⁽⁸⁷⁾ encontraron que la crisis de 2008 afectó negativamente a los indicadores directos del nivel de vida en las zonas rurales. Sus resultados desmienten el estereotipo común de que la mayor incidencia de la pobreza monetaria en las áreas rurales se compensa con mejores condiciones de vida. Existe, además, una importante heterogeneidad entre las áreas rurales, que cuestiona su consideración como un todo uniforme.

El gráfico 2.59 presenta las tasas de pobreza monetaria para distintos años y zonas tomando en todos

los casos un mismo umbral (60% de la mediana de la renta disponible nacional). El rasgo más destacado de la evolución de las tasas es la tendencia a la convergencia entre las tres zonas definidas según su tamaño y densidad de población. La reducción en la tasa de las zonas poco pobladas y el aumento en las muy pobladas han sido las principales causas del estrechamiento de las diferencias. Salvo en el año de la pandemia, las zonas poco pobladas han tenido en el periodo considerado mayores tasas de pobreza monetaria que el resto de las zonas.

2.12. La transición energética genera nuevas desigualdades

A los factores determinantes de la desigualdad más tradicionales se han unido otros nuevos en tiempos recientes, asociados con la llamada doble transición, digital —ya estudiada en los primeros apartados en lo que atañe a su impacto en el empleo y los salarios— y energética. La transición energética, impulsada por la necesidad urgente de mitigar el cambio climático y reducir la dependencia de los combustibles fósiles, está transformando profundamente la economía y la sociedad. Una de esas nuevas fuentes de desigualdad es la que surge de la descarbonización del consumo energético, un proceso esencial para reducir las emisiones de carbono, pero que puede generar disparidades, en la medida en que algunas áreas y grupos socioeconómicos dependen en mayor medida de fuentes de energía contaminantes.

El transporte es otro sector clave en la transición hacia una economía baja en carbono. La promoción del transporte público y la electrificación de vehículos son fundamentales para alcanzar los objetivos climáticos. Sin embargo, estas políticas

pueden tener impactos desiguales sobre los distintos estratos de renta. Ha aumentado también la demanda de renovación de las viviendas, proceso que resulta crucial para mejorar la eficiencia energética y reducir el consumo de energía. Si bien estas iniciativas pueden disminuir los costes energéticos y las emisiones, requieren notables inversiones difíciles de asumir para los grupos más vulnerables y pueden exacerbar las desigualdades económicas si no se implementan políticas de apoyo adecuadas.

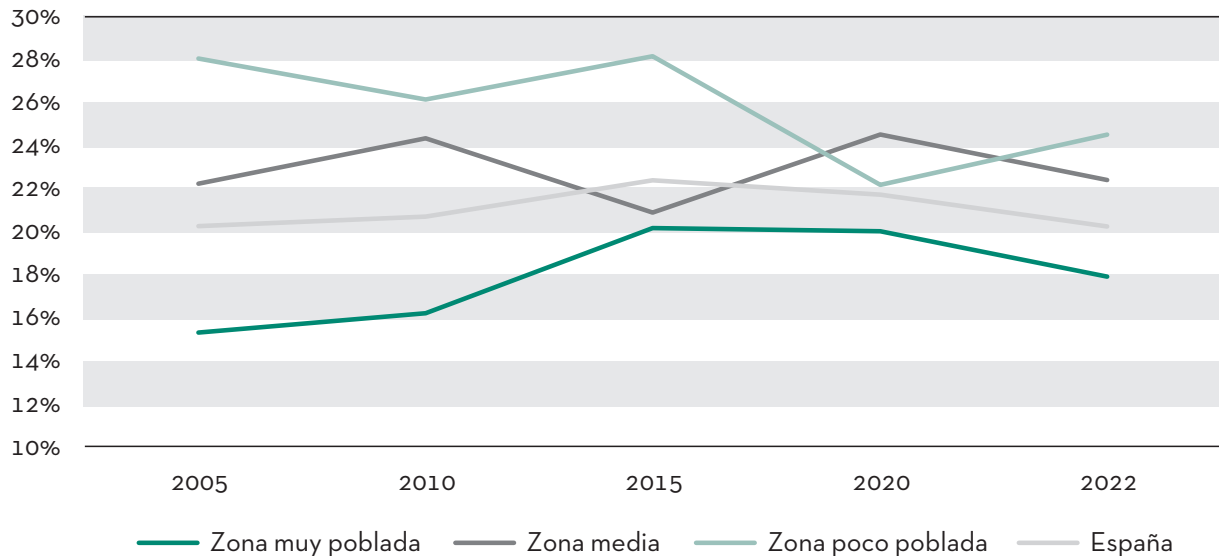
Los propios instrumentos públicos que quieren favorecer esta transición también generan riesgos sociales. Aunque las distintas medidas pueden reducir las emisiones, también puede tener efectos regresivos si no se diseñan cuidadosamente, afectando desproporcionadamente a los colectivos más vulnerables.

2.12.1. Las energías renovables exigen esfuerzos desiguales

Uno de los ejes de la desigualdad relacionada con la descarbonización del sector energético son las

⁽⁸⁷⁾ AYALA, L., JURADO, A. y PÉREZ-MAYO, J. (2021). «Multi-dimensional deprivation in heterogeneous rural areas: Spain after the economic crisis». *Regional Studies*, 55, 883-893.

GRÁFICO 2.59. Riesgo de pobreza monetaria por zonas (2005-2022)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV).

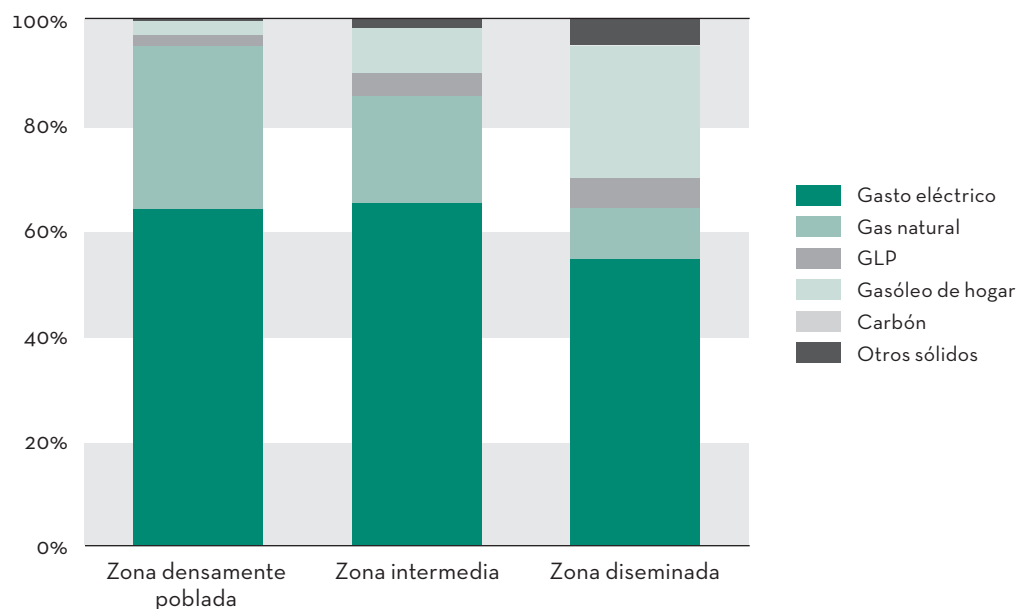
diferencias estructurales entre áreas geográficas y zonas rurales y urbanas. Los hogares situados en áreas rurales y más despobladas presentan un consumo energético más elevado y una mayor dependencia de fuentes de energía contaminantes. Este fenómeno se explica, por un lado, por las condiciones climáticas extremas que caracterizan a estas regiones, que redundan en un mayor uso de energía. Las regiones con menor densidad de población (Castilla y León, Extremadura, Castilla-La Mancha, Aragón, La Rioja y Navarra) se encuentran en zonas de clima continental, que experimentan inviernos más rigurosos en comparación con las comunidades de climas mediterráneo o atlántico. Como resultado, estas comunidades registran un consumo energético per cápita más elevado que las áreas densamente pobladas.

Como muestra el gráfico 2.60, en las zonas desdeminadas tienen un mayor peso los consumos no eléctricos, compensado principalmente por un uso más significativo del gasóleo para calefacción, generalmente más contaminante que otras alternativas. Esta diferente composición en el consumo

energético se explica, en parte, por la ausencia de conexión a la red de gas natural en estas áreas, lo que obliga a recurrir a otras fuentes.

Esta composición del *mix* energético constituye una vulnerabilidad para los hogares que residen en áreas menos pobladas. Por un lado, porque una parte sustancial de las políticas públicas orientadas a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, como los impuestos al carbono, se centra en modificar la estructura de precios relativos de las diversas fuentes de energía. Estas políticas tienden a encarecer las energías más contaminantes y a abaratar, en términos relativos, las fuentes renovables. Dado su mayor consumo de fuentes de energía contaminantes, los hogares que residen en zonas rurales o menos pobladas pueden verse afectados de manera desproporcionada. En segundo lugar, estos hogares deberán adaptar sus equipamientos a las crecientes necesidades de electrificación y consumo de energías renovables, como estrategia para mitigar los efectos del encarecimiento de las fuentes de energía contaminantes.

GRÁFICO 2.60. Mix energética de los hogares españoles según la densidad de población (excluyendo combustibles de transporte)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares (INE).

Las políticas de transición energética pueden incidir también de manera desigual a nivel regional a través de su impacto sobre el mercado de trabajo. La transición implicará el desplazamiento de la mano de obra desde empleos en industrias y sectores intensivos en el uso de carbono hacia empleos verdes o industrias menos contaminantes, tanto dentro de los sectores como entre ellos. Esto puede reducir el empleo en determinadas regiones, si los nuevos empleos creados durante la transición no se ajustan adecuadamente a las habilidades o ubicación geográfica de los empleos que se destruyen. Según datos del Banco Central Europeo, un 5% de las regiones NUTS2 —el equivalente a las comunidades autónomas en España— de la UE tiene más del 20% de su empleo en el sector manufacturero concentrado en trabajos intensivos en carbono. Aunque España tiene menos regiones que podrían resultar muy afectadas por este proceso de transformación industrial, las ubicadas en el norte y el oeste están más expuestas.

La instalación de renovables también puede afectar de manera diferencial a las zonas rurales. Existe una creciente preocupación social sobre los costes que el despliegue masivo de infraestructuras renovables, como parques eólicos y solares, pueden imponer al entorno rural. Si bien este despliegue puede suponer la creación de nuevos empleos, diversos estudios sugieren que el impacto sobre el empleo local es reducido⁽⁸⁸⁾. La fase de construcción de las infraestructuras suele requerir mano de obra especializada que, en muchos casos, no se encuentra disponible en las comunidades rurales, lo que obliga a contratar personal ajeno.

Las desigualdades derivadas de la descarbonización del *mix* energético no solo tienen una

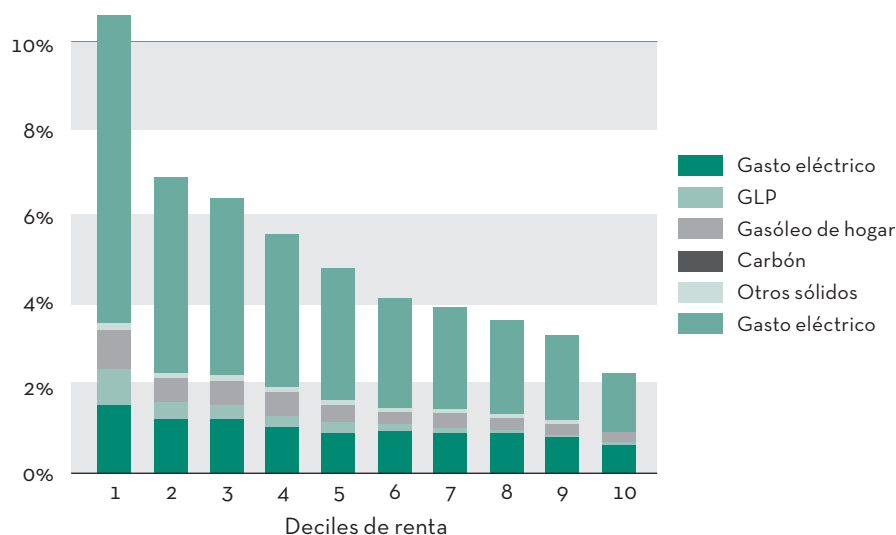
(88) FABRA, N., GUTIÉRREZ, E., LACUESTA, A. y RAMOS, R. (2024). «Do Renewable Energy Investments Create Local Jobs?». *Journal of Public Economics*, 239, 105212.

dimensión espacial, sino que afectan también a las diferencias de renta entre los hogares. El nivel de renta condiciona significativamente la capacidad para adoptar tecnologías energéticas más limpias y electrificar la demanda, así como la vulnerabilidad ante variaciones en los precios de la energía. El gráfico 2.61 muestra la proporción de la renta total del hogar que se destina a suministros energéticos (excluyendo combustibles de transporte). Los hogares pertenecientes al 10% con menores ingresos destinan, en promedio, un 10,7% de su renta a suministros energéticos en el hogar, mientras que el decil de mayor renta dedica únicamente un 2,4%. Cabría esperar, por tanto, que la carga de los impuestos energéticos-ambientales incida de manera desproporcionada sobre los colectivos con menor renta, dado que su mix energético se sustenta en gran medida en combustibles fósiles(89).

2.12.2. Las medidas para favorecer un transporte más sostenible son regresivas

Un segundo eje de posibles desigualdades relacionadas con la transición energética es el transporte, que representa el 33% de las emisiones de gases de efecto invernadero en España(90). Descarbonizar este sector es crucial para la transición ecológica, especialmente en el caso del transporte terrestre, dado que genera más del 90% de las emisiones del sector. Existen dos tipos principales de medidas para abordar la transición hacia un transporte más sostenible: las basadas en el cambio modal y aquellas orientadas a la renovación de la flota de vehículos. Las

GRÁFICO 2.61. Proporción de la renta destinada a suministros energéticos en el hogar



Nota: Se consideran como suministros energéticos la electricidad, el gas natural, los gases licuados de petróleo, el gasóleo de hogar y otros combustibles sólidos utilizados.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares (INE).

(89) BANCO DE ESPAÑA (2022). *Informe Anual 2021*. «Capítulo 4: La economía española ante el reto climático». Madrid: Banco de España.

(90) MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO (MITECO) (2024). Nota informativa sobre el avance de emisiones de gases de efecto invernadero correspondientes al año 2023. Madrid: MITECO.

primeras implican la sustitución del uso del vehículo privado por el transporte público y destacan por su alta efectividad en la reducción de emisiones y su eficiencia en costes. La renovación de la flota vehicular hacia vehículos eléctricos, o incluso de hidrógeno en un horizonte temporal más amplio, es otro de los objetivos de estas políticas.

La disponibilidad y accesibilidad a estas opciones varía significativamente, de nuevo, entre hogares y áreas geográficas. Los habitantes de áreas menos pobladas generalmente tienen un acceso más limitado al transporte público. Además, suelen realizar desplazamientos más largos en sus vehículos particulares, lo que los hace más vulnerables a las fluctuaciones en el precio de la energía y a las medidas de fiscalidad energética-ambiental. Según la Encuesta Vasca de Hogares y Medioambiente de 2020, mientras que en las ciudades de más de 100.000 habitantes un 34% de los hogares declaraba utilizar habitualmente el transporte público, en los municipios de menos de 10.000 habitantes esta cifra se reduce al 18%. La Encuesta Social de 2018 sobre hogares y medio ambiente en Andalucía corrobora este patrón, con un porcentaje de personas que utilizan el transporte público sustancialmente inferior en los municipios de menor tamaño.

Aunque resulta complejo disponer de información detallada sobre los desplazamientos realizados por los hogares según las características del municipio en el que residen, el consumo de combustibles de transporte (gasóleo y gasolina) es superior en las zonas de menor densidad de población. Esto se debe a que, como se ha mencionado, estos hogares dependen en mayor medida del vehículo para sus desplazamientos, que suelen ser de mayor recorrido.

Frente a esta realidad, una de las actuaciones para que se produzcan las necesarias transformaciones es la reforma de la fiscalidad del transporte. Según se detalla en el *Libro Blanco sobre la Reforma*

Tributaria)⁽⁹¹⁾, es imperativo incrementar la fiscalidad de los carburantes de automoción, actualmente muy por debajo de la media europea. Es necesario también reformar el impuesto de matriculación y el de circulación, en el primer caso ampliando el número de tramos y aumentando los tipos impositivos y en el segundo imponiendo una cuota tributaria progresiva según el nivel de emisiones de CO₂ del vehículo, en lugar de su potencia fiscal. Para incrementar la fiscalidad de los carburantes, se sugiere también equiparar los impuestos que gravan la gasolina y el diésel de automoción.

TABLA 2.12. Gasto anual per cápita en carburantes de transporte (gasóleo y gasolina) de los hogares españoles (2023)

	Gasto en carburantes de transporte (€)
Zona densamente poblada	501,15
Zona intermedia	621,44
Zona diseminada	702,50
Media	608,36

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Presupuestos Familiares (INE).

Estas medidas pueden tener un notable impacto distributivo. Los impuestos cuya cuota se basa en el nivel de emisiones de CO₂ del vehículo imponen una mayor carga fiscal a los hogares de renta baja, que poseen, generalmente, vehículos más antiguos y contaminantes. La igualación del gravamen de la gasolina y el diésel —que en la práctica implicaría un aumento del impuesto sobre este último—, lejos de ser progresiva, tendría efectos mayores en los hogares con menos renta. Esa medida también tendría un mayor impacto en las zonas rurales, debido a su menor disponibilidad de

⁽⁹¹⁾ INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (2022). *Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

transporte público, su elevada dependencia del vehículo particular y la realización de desplazamientos más largos.

Otra estrategia para mitigar el sobrecoste de los hidrocarburos es la adquisición de un vehículo eléctrico. Los datos disponibles, aunque relativos a comunidades específicas, como la Encuesta Social Andaluza de Hogares y Medio Ambiente (2018), muestran que la proporción de hogares de bajos ingresos (los que ingresan menos de 900 euros al mes) que cuentan con un vehículo eléctrico o híbrido es hasta cuatro veces inferior a la de los hogares que perciben más de 3.000 euros netos mensuales.

En España, la proporción de hogares que adquieren vehículos es sustancialmente más reducida entre los hogares de renta baja (2,2%) que en los de renta alta (9,6%). Además, los vehículos adquiridos suelen ser en su mayoría usados, mientras que entre las rentas más elevadas predomina la compra de vehículos nuevos. En el año 2023, la proporción de hogares de renta alta (décimo decil) que adquirieron vehículos nuevos ascendió al 5%, mientras que en los hogares de renta baja (primer decil) fue únicamente un 0,39% (gráfico 2.62).

Esta desigualdad en el consumo tiene implicaciones importantes para la distribución de las subvenciones destinadas a la adquisición de vehículos eléctricos, que tienden a concentrarse en los hogares de mayores ingresos. Estos programas benefician de manera desproporcionada a los hogares de renta elevada, dándose la «paradoja de la adicionalidad», que se refiere a que las políticas públicas promueven comportamientos que habrían tenido lugar en cualquier caso en ausencia de estímulo(92). Las proyecciones de compra futura sugieren que los patrones actuales persistirán en

los próximos años, con una renovación de la flota de vehículos más lenta en los hogares con menos renta.

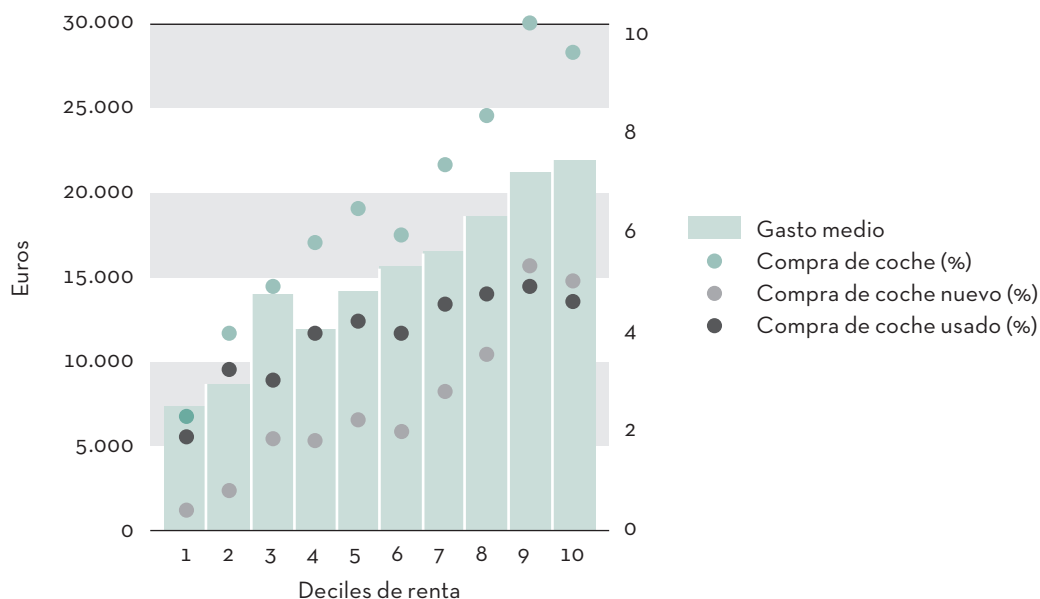
Las medidas para mejorar y expandir la red de transporte público también pueden producir una pérdida de bienestar en los hogares más vulnerables. El rediseño de rutas puede conllevar mejoras sustanciales, aunque estas suelen ser más eficientes en entornos urbanos, mientras que diversas medidas regulatorias pueden desincentivar el uso del vehículo privado, tales como las zonas de bajas emisiones y los peajes urbanos. Aunque aparentemente menos perjudiciales, estas medidas pueden afectar negativamente a los hogares con menos recursos. El establecimiento de zonas de bajas emisiones en los núcleos urbanos implica que el acceso al centro de la ciudad en coche quede restringido a aquellos hogares que posean vehículos eléctricos o poco contaminantes, que, como se acaba de señalar, en su mayoría pertenecen a los hogares en la parte más alta de la distribución de la renta.

2.12.3. La renovación energética de las viviendas es inviable para muchos hogares con rentas bajas

Un tercer ámbito donde las estrategias de descarbonización pueden suscitar nuevas desigualdades es el de la mejora energética de los edificios. Estos representan en España aproximadamente el 10,7% de las emisiones de gases de efecto invernadero(93). Una de las actuaciones principales

(92) GAGO, A., LABEAGA, J.M. y LÓPEZ-OTERO, V. (2021). «Cómo utilizar la fiscalidad energético-ambiental para una transición ecológica justa en España: una propuesta enfocada a los carburantes». *EsadeEcPol Brief*, n.º 11.

(93) MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO (MITECO) (2024). Nota informativa sobre el avance de emisiones de gases de efecto invernadero correspondientes al año 2023. Madrid: MITECO.

GRÁFICO 2.62. Gasto medio (izquierda) y proporción de hogares (derecha) que adquirieron un vehículo en 2023

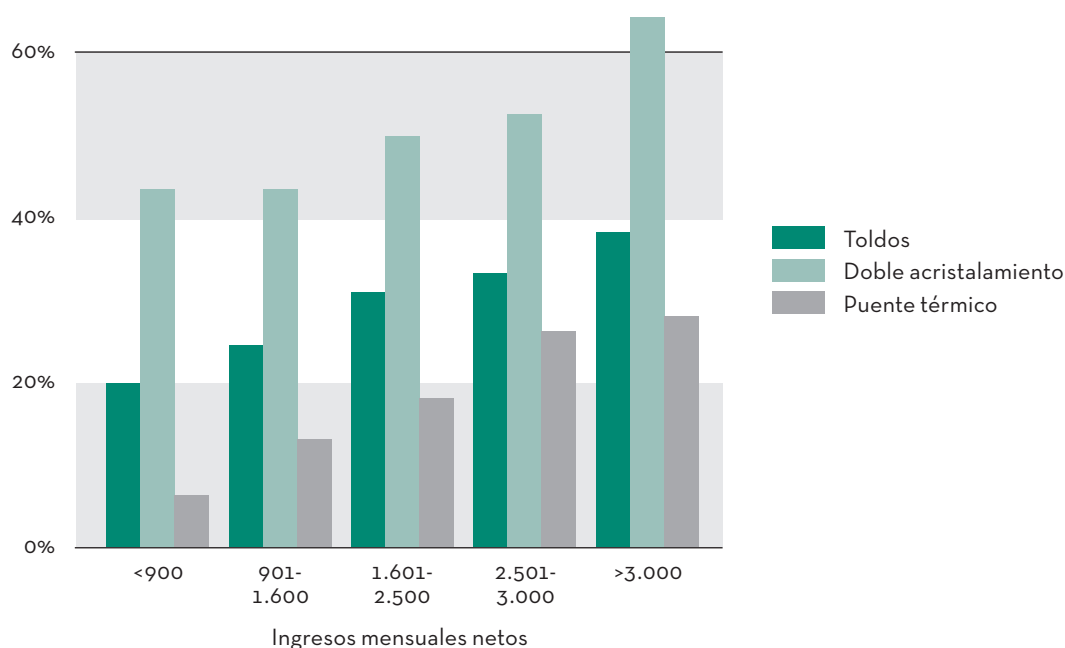
Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares (INE).

para lograr una transición energética eficaz es la rehabilitación y mejora de su eficiencia térmica. Esto implica la renovación de las estructuras existentes para mejorar su aislamiento térmico, reducir las pérdidas de calor y aumentar la eficiencia energética.

De nuevo, el esfuerzo necesario puede resultar comparativamente mayor para los hogares de renta baja. En primer lugar, porque tienden a residir en viviendas más antiguas, que suelen estar peor aisladas y construidas con materiales de menor calidad. En segundo lugar, porque la instalación de ventanas de doble acristalamiento, el aislamiento de paredes y techos y la modernización de los sistemas de calefacción y refrigeración pueden suponer costes elevados. Los datos para Andalucía, por ejemplo, muestran que mientras que únicamente cerca de un 30% de los hogares que ingresan menos de 900 euros mensuales netos disponen de doble acristalamiento, más de un 60% de los que

superan los 3.000 euros cuentan con ese equipamiento (gráfico 2.63). Por otra parte, las medidas para corregir los puentes térmicos mediante revestimientos se producen tres veces más en los hogares en la parte alta de la distribución de ingresos. Lo mismo sucede con los toldos, presentes en casi un 40% de los hogares de renta alta y solo en un 20% de los hogares con ingresos mensuales netos menores de 900 euros. Los datos para el País Vasco arrojan un panorama similar.

Otra línea de actuación es la sustitución de dispositivos del hogar por otros más eficientes. En este ámbito, también se observan diferencias significativas entre hogares con distintos niveles de renta, ya que los de la parte alta de la distribución de ingresos tienen más capacidad para invertir en tecnologías más tecnológicamente avanzadas y eficientes. Con los mismos datos de Andalucía antes reseñados, mientras que los hogares de menor renta cuentan, en promedio, únicamente con un

GRÁFICO 2.63. Proporción de hogares que cuentan con cada tipo de equipamiento por nivel de ingresos mensuales (Andalucía, 2018)

Fuente: Encuesta Social de Hogares y Medio Ambiente de 2018, Andalucía.

dispositivo que puede ser considerado eficiente (A, A+, A++), la proporción en los hogares de alta renta es el doble.

2.12.4. Los efectos regresivos de las políticas de transición energética deben compensarse

Los distintos ejemplos revisados reflejan que las políticas de transición energética pueden tener efectos desiguales, siendo más negativos en los hogares con rentas más bajas, en zonas rurales y en regiones dependientes de actividades económicas basadas en combustibles fósiles. Para mitigar los posibles efectos redistributivos negativos de estas políticas, es esencial actuar en torno a varias líneas. En primer lugar, mediante la

implementación de mecanismos de compensación que atenúen los impactos distributivos generados. En el caso de la imposición energética-ambiental, una de las alternativas para compensar su impacto regresivo son las transferencias directas a los hogares. Sus costes administrativos son relativamente bajos, son políticas populares en amplios sectores de la sociedad y no requieren una gran parte de la recaudación para lograr los efectos distributivos deseados⁽⁹⁴⁾. Revertir los efectos regresivos de medidas como la

- ⁽⁹⁴⁾ CARATTINI, S., CARVALHO, M. y FANKHAUSER, S. (2018). «Overcoming public resistance to carbon taxes». *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, 9, e531.
- DINAN, T. (2015). «Offsetting a carbon tax's burden on low-income households». En PARRY, I., MORRIS, A. y WILLIAMS, R. (eds.). *Implementing a US carbon tax*. Abingdon: Routledge.
- GAGO, A., LABEAGA, J.M. y LÓPEZ-OTERO, V. (2021). «Cómo utilizar la fiscalidad energético-ambiental para una transición ecológica justa en España: una propuesta enfocada a los carburantes». *EsadeEcPol Brief*, n.º 11.

igualación del gravamen del diésel y la gasolina en España mediante ayudas o compensaciones económicas a todos los beneficiarios entre los hogares de menor renta (primeros cinco deciles) por igual requeriría destinar el 8,9% de la recaudación del impuesto⁽⁹⁵⁾.

También es necesario reformar los actuales bonos sociales eléctrico y térmico para aumentar su eficacia. Actualmente, estos bonos incluyen criterios que benefician a hogares de renta alta y no cubren adecuadamente a todos los hogares de menor renta en situación de pobreza energética. Además, dado que el consumo de energía eléctrica es solo una parte del gasto energético de los hogares españoles, sería conveniente extender estos bonos a otros vectores energéticos, como el gas y los combustibles de transporte. La eliminación de barreras burocráticas mediante un sistema de concesión automática mejoraría significativamente su funcionamiento.

Las políticas compensadoras de los costes de la transición deben atender no solo las desigualdades entre hogares que se van a producir, sino también las problemáticas de las áreas geográficas especialmente afectadas por el proceso de reasignación sectorial y productiva derivado de las políticas de transición energética. Una estrategia más integral requerirá la reindustrialización en torno a sectores y tecnologías emergentes en materia medioambiental u otras industrias que permitan el sostenimiento de la actividad y el empleo en estas regiones. Es esencial retener las cadenas de valor asociadas a los procesos de descarbonización, como las energías renovables, los vehículos eléctricos, la construcción sostenible, los equipos de usos finales eficientes y la industria libre de emisiones. Para ello es

fundamental establecer un marco que promueva la innovación y el desarrollo industrial en torno a estos procesos, pero también sistemas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en esos territorios. La inversión en formación y en políticas activas de empleo es también indispensable para facilitar la transición de los trabajadores desde sectores intensivos en carbono hacia industrias más sostenibles.

Además de las medidas compensatorias mencionadas, es necesario un mejor diseño del conjunto de políticas públicas disponibles para facilitar la transición de los hogares más vulnerables hacia una movilidad más sostenible. Mención especial merecen las ayudas a la compraventa de vehículos, cuyo diseño actual provoca que se concentren en hogares de mayores ingresos, que son los principales adquirentes de vehículos nuevos, reduciendo así la eficacia de estas ayudas. Se debería focalizar la subvención en los hogares de menores ingresos y vincularla a la retirada de vehículos más contaminantes.

Por último, para garantizar el acceso de los colectivos de menor renta a las políticas de renovación de vivienda, es esencial diseñar medidas específicas que faciliten su inclusión. Una política habitual para fomentar la renovación de viviendas son las deducciones fiscales. Sin embargo, a estas deducciones no acceden generalmente los hogares de menor renta. Para garantizar que estos puedan aprovechar plenamente los beneficios, es fundamental que las deducciones sean reembolsables. Además, estos programas deberían incorporar criterios de renta, aumentando las bonificaciones para los hogares con menores ingresos y estableciendo un límite de ingresos para determinar la elegibilidad.

⁽⁹⁵⁾ GAGO, A., LABEAGA, J.M. y LÓPEZ-OTERO, V. (2021). «Cómo utilizar la fiscalidad energético-ambiental para una transición ecológica justa en España: una propuesta enfocada a los carburantes». *EsadeEcPol Brief*, n.º 11.

2.13. Conclusiones

La sociedad española está expuesta a profundos cambios sociales que están incidiendo en el patrón de estratificación social. Las fuentes de desigualdad económica se han ido transformando y son muchos los procesos en marcha que están remodelando la distribución de los recursos. Aunque algunos de los nuevos procesos económicos, demográficos e institucionales suponen oportunidades para algunas capas de la población, otros imponen nuevos riesgos que afectan, sobre todo, a los segmentos más vulnerables.

En este capítulo se han revisado tanto las formas tradicionales de desigualdad como los nuevos elementos ligados a los cambios en el entorno laboral, la doble transición digital y ecológica y las reformas de las políticas públicas. Los resultados dibujan un panorama de pocos cambios en los indicadores desde el cambio de siglo, aunque con una leve mejoría en el periodo reciente, impulsada por la creación de empleo y el desarrollo de medidas sociales. Paralelamente, sin embargo, los indicadores de bienestar material han empeorado y se ha registrado un aumento preocupante de la concentración de la riqueza.

Se constata también que el análisis estático es limitado para entender el proceso distributivo. La incorporación de elementos dinámicos al estudio de los cambios en la distribución de los recursos ha permitido confirmar una mayor fluctuación de los ingresos en las fases recesivas, el empeoramiento relativo de las nuevas generaciones que se incorporan al mercado laboral y una clara dependencia de distintas dimensiones del bienestar de las desigualdades de origen.

Hay dos elementos transversales en la revisión realizada de los distintos ámbitos de la estratificación social. El primero es que la vivienda ha condicionado decisivamente a peor cualquiera de los planos

relacionados con la distribución de los recursos. El segundo es que en todos los análisis emergen los jóvenes y los hogares con niños como los peor parados en los nuevos procesos de crecimiento y distribución de la renta y la riqueza.

El estudio de las distintas cuestiones permite trazar un cuadro básico de resultados que ponen de manifiesto las debilidades de la estructura social y que debería estar presente en cualquier estrategia de mejora del bienestar social. Los más relevantes son los siguientes:

- La utilización anómala durante varias décadas del empleo temporal ha producido un alto grado de inestabilidad laboral, que se muestra con mayor intensidad a lo largo de los ejes de género, procedencia geográfica y edad. A ello se suman las crecientes desigualdades en el tiempo de trabajo.
- Las nuevas tecnologías y la revolución digital aparecen como nuevos factores de desigualdad en el empleo. La opción de teletrabajo es desigual, lo son también las condiciones del trabajo para plataformas y está creciendo la pérdida de control del trabajador del proceso de trabajo por el uso de algoritmos de gestión laboral.
- Se observa una desigual polarización del empleo en España en los últimos 30 años, cambiante en función del ciclo, con la transición en la última década hacia un mejoramiento progresivo.
- La IA puede llevar a un desplazamiento hacia empleos de mayor cualificación y mejor remuneración. Sin embargo, si el acceso a las nuevas oportunidades no es equitativo, aumentará el riesgo de segmentación del mercado laboral.

- La evolución de los salarios y de su distribución presenta un patrón contracíclico, con mayor sensibilidad a las recesiones de la parte baja de la distribución salarial, que es la que más explica las tendencias de las diferencias salariales.
- La situación relativa en términos de salarios de los jóvenes y los extranjeros ha empeorado en las dos últimas décadas, mientras que se ha producido un aumento del peso del empleo de salarios bajos en ciertos grupos poco afectados tradicionalmente, manteniéndose en niveles altos en los jóvenes y en quienes tienen contratos temporales y a tiempo parcial.
- En las generaciones más jóvenes y, en particular, en aquellas que accedieron al mercado de trabajo durante la Gran Recesión, han empeorado sus salarios iniciales respecto a las generaciones previas.
- Algunas generaciones sufrirán un «efecto cicatriz» en su trayectoria salarial en el ciclo vital, al perdurar en el largo plazo los efectos de entrar en el mercado de trabajo en un periodo de profunda crisis.
- La evolución de la renta y su reparto en los distintos grupos de población en el periodo reciente muestra más rasgos positivos que en otros periodos de crecimiento económico, al combinarse la creación de empleo con mayor gasto social.
- Aunque se observa una recuperación del grupo de ingresos medios-bajos y una reducción de los hogares con rentas bajas, el peso de las rentas altas sigue siendo elevado y mayor en España que en otros países europeos. Si se añaden los costes de la vivienda a este retrato aumenta drásticamente el grupo de renta baja.
- Aunque las prestaciones sociales han ganado peso en la renta de los hogares, el sistema de impuestos y prestaciones español tiene una capacidad limitada para corregir la desigualdad en comparación con otros países europeos.
- Tanto la pobreza monetaria como la privación superan en 4 puntos la media de la UE-27, pese al vigor del crecimiento económico y la creación de empleo. La situación se agrava en el caso de los menores de edad, con una preocupante tendencia al alza.
- Ha aumentado el solapamiento de la pobreza monetaria y la privación material, a la vez que ambos problemas se han hecho más persistentes por los efectos acumulativos del desempleo, las insuficiencias de la protección social y la escalada de los precios de la energía y la vivienda.
- La incapacidad del sistema de prestaciones monetarias para moderar los problemas de insuficiencia de ingresos en la población en general, pero sobre todo en los menores, es un factor claramente limitativo de la posibilidad de conseguir revertir el mayor riesgo de pobreza de la sociedad española.
- Desde el cambio de siglo ha aumentado la concentración de la riqueza, debido, sobre todo, a la creciente polarización en el mercado inmobiliario. Mientras que los hogares más ricos han incrementado su número de propiedades inmobiliarias, la mitad más pobre de la población tiene cada vez más dificultades para acceder a su primera vivienda.
- La transmisión intergeneracional de riqueza a través de las herencias ha contribuido a su mayor concentración, que se acompaña de niveles muy altos de pobreza en activos financieros.
- El análisis de las fluctuaciones de los ingresos revela un impacto significativo de los cambios de ciclo económico, pero desigual en distintos

sectores de la población. En las etapas expansivas han predominado las ganancias, pero en las crisis ha aumentado la frecuencia de las pérdidas de ingresos, que han afectado más a los sectores más vulnerables.

- Las desigualdades en los flujos de ganancias y pérdidas de ingresos afectan más a los hogares jóvenes y con menores, reforzando su riesgo de pobreza estructural. España destaca por la mayor sensibilidad a los ciclos económicos que otros países del sur de Europa.
- El origen familiar, especialmente el nivel educativo y la situación económica de los padres, sigue condicionando severamente las oportunidades educativas y económicas futuras, perpetuando la pobreza entre generaciones.
- Aunque se han producido avances, la desigualdad de oportunidades sigue siendo elevada, y factores como la ausencia de redes de apoyo, la carencia de actividades extraescolares o la falta de convivencia con los progenitores refuerzan la transmisión de la desventaja social.
- El análisis de las diferencias de desigualdad entre regiones muestra que mientras que no hay una relación clara entre el valor medio de renta y la desigualdad, sí la hay con los indicadores de pobreza y carencia material. Permanece un patrón territorial muy arraigado de pobreza y privación.
- Las grandes áreas urbanas españolas tienden a presentar mayores niveles de desigualdad que las zonas menos pobladas. Sin embargo, las zonas rurales sufren tasas de pobreza mayores, con determinantes diversos y complejos.
- El cumplimiento de los objetivos climáticos exige una profunda transformación del modelo productivo. Los cambios en marcha están impactando negativamente en los hogares de

menor renta, las zonas rurales y las regiones que dependen en mayor medida de industrias intensivas en carbono.

- En lugar de paliar las consecuencias distributivas negativas, algunas de las políticas de mitigación actualmente implementadas las exacerbaban, como la imposición energética-ambiental, los subsidios para la compra de vehículos eléctricos o las zonas de bajas emisiones en las ciudades.
- El análisis de largo alcance que se ha desarrollado en estas páginas permite identificar cambios en las últimas décadas en los factores estructurales que configuran la desigualdad económica y la cohesión social. Entre ellos, podemos destacar los que atañen a la educación, el empleo, la tecnología, el lugar de origen, el género, el acceso a la vivienda y a las consecuencias del cambio climático y el consecuente deterioro del entorno. El nivel educativo, que hace décadas representaba una garantía de ascenso social y de éxito económico, apenas representa ahora una herramienta protectora contra la pobreza y la exclusión social. De igual modo, en un contexto de tasas de ocupación más altas que en décadas previas, disponer de un empleo ni garantiza la cobertura de las necesidades básicas ni la autonomía financiera. En parte, esto ocurre por la interacción del nivel educativo con la tecnología y con la calidad del empleo. Si bien tener un nivel educativo que dé acceso a ciertas tecnologías y permita participar de la digitalización del sistema productivo ya no es sinónimo de logro laboral y autonomía, no tenerlo está más cerca de garantizar la exclusión social que nunca. En el mundo de las plataformas digitales y la supervisión y monitorización algorítmicas, manejar la tecnología ya no es un sinónimo de calidad del empleo, sino un mero indicador de exposición a las oportunidades, pero también a los riesgos asociados a la digitalización y la automatización de los procesos.

- La sociedad española es cada vez más diversa en cuanto al origen de sus habitantes, y en un entorno económico y jurídico cambiante, las personas nacidas en otros países a menudo se encuentran, como antaño, en los márgenes del sistema, de los mercados de trabajo y vivienda y de la protección social. La condición de residencia y ciudadanía en un mundo más abierto y globalizado se consolida como línea divisoria entre quienes tienen recursos y derecho a aprovecharlos y quienes no tienen ni lo uno ni lo otro, lo que a efectos prácticos termina arrojando el mismo resultado. Algo muy relevante, por sus consecuencias a largo plazo, es cómo el origen de los padres de las personas nacidas en España marca claramente la calidad de vida de las generaciones más jóvenes. Esto implica que las dinámicas de desigualdad entre personas nativas e inmigrantes están tendiendo a extenderse entre generaciones y la evidencia apunta a que dichos diferenciales, lejos de atenuarse, se acentúan.
- Han cambiado también en parte las diferencias de género, que no desaparecen, sino que simplemente se transforman. Si hace unas décadas venían asociadas al acceso a la educación y al empleo, ahora que las mujeres parecen consolidar mejores logros educativos y mejorar sus tasas de ocupación, las diferencias están condicionadas por las dificultades para la conciliación, la segregación ocupacional y los techos de cristal. También van de la mano de la extensión de nuevos modelos de familia, pues cada vez es mayor el porcentaje de mujeres que asumen en solitario la responsabilidad de la crianza.
- Las últimas líneas o ejes que marcan en estas últimas décadas la desigualdad y la cohesión social son el acceso a la vivienda y las consecuencias del cambio climático. La primera es un recurso esencial, al que, en ausencia de políticas extensas de vivienda pública, se accede esencialmente a través del mercado. Un mercado que, desde la Gran Recesión, se muestra incapaz de reaccionar ante la incertidumbre y de garantizar una oferta que pueda acompañar a una demanda creciente y diversa. No solo se trata de precios desacoplados de los salarios, sino que la escasez de vivienda genera a corto y medio plazo ineficiencias y desequilibrios en el mercado de trabajo ante la falta de movilidad geográfica y anticipa a largo plazo niveles de desigualdad de riqueza sumamente preocupantes. Cualquier impacto de los esfuerzos redistributivos en renta puede verse muy mermado o incluso cancelado por el efecto polarizador que tendrá una forma de riqueza que se transfiere en buena parte (y cada vez más) por herencia.
- En cuanto al cambio climático, el calentamiento global representa un desafío para muchas actividades productivas y territorios, pero es esencialmente amenazante en el sector primario (agricultura y ganadería), vital en los entornos rurales. Entre sus consecuencias sobre las cosechas y la capacidad de los habitantes de estos entornos para aprovechar los recursos naturales se encuentra una agudización del vaciamiento de ciertas áreas y de la brecha o segmentación campo-ciudad. Pero en las ciudades también se deja ver su impacto, ya sea por las dificultades para mantener las viviendas a temperaturas adecuadas como por los sobrecostes que conlleva en el transporte y desplazamientos. Ambas realidades inciden especialmente en las clases populares y reducen su calidad de vida y el acceso a infraestructuras esenciales y al empleo de calidad.
- Dado este cuadro de determinantes y resultados, no es extraño que España siga caracterizándose como un país poco igualitario en el contexto europeo. Factores estructurales, como la dependencia de sectores que necesitan bajos salarios para competir y las dificultades para crear empleo estable y de calidad, perpetúan

pautas de desigualdad salarial no solo persistentes, sino que además dañan especialmente a las generaciones más jóvenes y a quienes entran en el mercado de trabajo en situaciones de crisis económica. Difícilmente se conseguirá mayor estabilidad en el empleo mientras no cambie la estructura sectorial de la producción hacia actividades más sostenibles y resilientes pero también más ancladas en el uso de capital tecnológico y humano, se reduzca el peso relativo de los sectores con alta estacionalidad de demanda y se vaya superando una cultura empresarial con usos y costumbres que priorizan la reducción de costes a corto plazo. A esto se le suma un sistema de impuestos y prestaciones de tamaño más reducido que en otros países de renta alta, que limitan la capacidad de reducir la desigualdad.

- A los elementos laborales (predistribución) y fiscales (redistribución) se unen las citadas condiciones para acceder a la vivienda cada vez más difíciles, con precios desorbitados en algunas ciudades y un aumento significativo de los precios del alquiler. Esta situación ha empeorado las perspectivas de futuro de una parte importante de la población, especialmente los jóvenes. Desde una perspectiva de políticas públicas, es urgente aplicar medidas económicas que ayuden a aliviar esta situación y frenen la polarización del mercado inmobiliario.
- Las reformas recientes en el ámbito de la predistribución y, sobre todo, en la regulación del mercado de trabajo, como la subida del salario mínimo y la reducción de la temporalidad, junto con la recuperación económica pospandemia,

han contribuido a la disminución de la desigualdad, sobre todo en las rentas del trabajo asalariado. Sin embargo, es necesaria una reforma ambiciosa del sistema de impuestos y prestaciones sociales para mejorar su impacto redistributivo. Este sistema ha demostrado ser esencial para moderar los efectos de las desigualdades en las rentas primarias en los momentos de crisis, pero para acercar más la desigualdad a los niveles de los países de mayor renta de la UE se necesitan cambios de mayor alcance, siendo imprescindibles los que afectan al diseño y al tamaño del sistema.

- Se requiere también reformular otras políticas para dar respuesta a algunos de los principales retos sociales, como una mayor regulación de las formas atípicas de empleo, la reorientación de las políticas de descarbonización de la economía, el refuerzo de políticas educativas que favorezcan la igualdad de oportunidades y quiebren los procesos de transmisión intergeneracional de la pobreza y un mejor sistema de prestaciones monetarias y en especie para las familias con menores de edad.
- Para invertir el retrato de España como un país desigualitario son esenciales políticas que promuevan la resiliencia ante futuras crisis económicas y aseguren que las oportunidades de movilidad ascendente sean accesibles para los grupos más desfavorecidos. Solo mediante una combinación de políticas públicas que fomenten tanto la inclusión como la estabilidad económica se podrá avanzar hacia una reducción efectiva de la desigualdad y una mejora sostenible del bienestar social.