
CAMBIO
ECONÓMICO Y
DESIGUALDAD
SOCIAL EN ESPAÑA

Luis Ayala Cañón
María Ángeles Davia
Rodríguez
(coordinadores)



FUNDACIÓN FOESSA

FOMENTO DE ESTUDIOS SOCIALES
Y DE SOCIOLOGÍA APLICADA



COLECCIÓN 57
DE ESTUDIOS

CAMBIO
ECONÓMICO Y
DESIGUALDAD
SOCIAL EN ESPAÑA

Luis Ayala Cañón
María Ángeles Davia Rodríguez
(coordinadores)

Madrid, 2026

Referencia bibliográfica

Ayala Cañón, L. y Davia Rodríguez, M. Á. (coords.) (2026).
Cambio económico y desigualdad social en España.
Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA, 642 p.

© FUNDACIÓN FOESSA
Embajadores, 162
28045 Madrid
informacion@foessa.org
www.foessa.es

© Cáritas Española Editores
Embajadores, 162
28045 Madrid
Teléf.: 91 444 10 00
publicaciones@caritas.es
www.caritas.es

ISBN: 978-84-8440-967-0

Depósito Legal: M-12638-2026

Preimpresión e impresión:

ADVANTIA, Comunicación Gráfica, S. A.
Formación, 16. Pol. Ind. Los Olivos
28906 Getafe (Madrid)

Impreso en España/Printed in Spain

Índice

Introducción	7
--------------------	---

CAPÍTULO 1.

La evolución de la estructura ocupacional en España: un análisis de largo plazo (1975-2024)

Raquel Sebastián Lago	13
-----------------------------	----

CAPÍTULO 2.

Nuevas y viejas formas de desigualdad en el empleo

Rafael Muñoz de Bustillo Llorente y Rafael Grande Martín	79
---	----

CAPÍTULO 3.

La desigualdad salarial y los trabajadores de salarios bajos en España

José María Arranz Muñoz y Carlos García Serrano 147

CAPÍTULO 4.

Desigualdades intergeneracionales de salarios

Begoña Cueto Iglesias y Marta González Escalonilla 210

CAPÍTULO 5.

Crecimiento económico y distribución de la renta en el siglo XXI

Luis Ayala Cañón, Olga Cantó Sánchez y Marina Romaguera de la Cruz 258

CAPÍTULO 6.

Pobreza y privación: tendencias y dinámica

Rosa Martínez López y Carolina Navarro Ruiz 308

CAPÍTULO 7.

Movilidad de rentas en España

Elena Bárcena Martín, Salvador Pérez Moreno y Fernando Morilla García 355

CAPÍTULO 8.

Distribución de la riqueza y estratificación social

Dmitry Petrov Dóbrikov 414

CAPÍTULO 9.

Las nuevas dimensiones de la desigualdad desde la perspectiva territorial

Luis Ayala Cañón, Antonio Jurado Málaga
y Jesús Pérez Mayo 452

CAPÍTULO 10.

Las nuevas desigualdades relacionadas con la transición energética

Maximiliano Moreno López y Marta Suárez Varela 501

CAPÍTULO 11.

Transmisión intergeneracional de la pobreza en España: de los recursos a los resultados

María Ángeles Davia Rodríguez, Miriam Feu Puig,
Raúl Flores Martos y Nuria Legazpe Moraleja 557

Introducción

Un objetivo característico de la Fundación FOESSA durante las últimas décadas ha sido 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. Este libro aborda el estudio del desarrollo social en España bajo el doble objetivo de identificar las principales tendencias en esa estratificación y sus factores estructurales 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.

Nuestra sociedad 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.

Entre esos cambios, destacan los que atañen a la educación, el empleo, la tecnología, el lugar de origen, el género, el acceso a la vivienda y al cambio climático.

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 algorítmica, 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 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 o lo uno o 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.

Otros ejes que están determinando 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 altos niveles de desigualdad de riqueza.

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 amplía el vaciamiento de ciertas áreas y la brecha o segmentación campo-ciudad. En las ciudades también se deja ver su impacto, ya sea por las dificultades para mantener las viviendas a temperaturas adecuadas o por los sobrecostos que causa en el transporte y los desplazamientos. Ambas realidades inciden especialmente en los hogares con menos renta, reduciendo su calidad de vida y el acceso a infraestructuras esenciales y al empleo de calidad.

Sobre todos estos procesos gravitan elementos transversales, ligados a la edad y al género. En todos los análisis de la desigualdad y la pobreza emergen la juventud y los hogares con menores como los peor parados en los nuevos procesos de crecimiento y distribución de la renta y la riqueza, lo que no solo supone un riesgo social para el presente, sino que está comprometiendo el futuro a través de la transmisión intergeneracional de la pobreza. 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. Si hace unas décadas venían asociadas al acceso a la educación y al empleo, ahora que las mujeres parecen consolidar sus 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 distintas contribuciones que componen este libro tratan de examinar cómo estos procesos han ido moldeando la estratificación social en España. En él se examinan en primer lugar los principales aspectos de la 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, en un segundo bloque, al análisis de los cambios en la distribución de la renta, la pobreza y la privación material y la desigualdad de la riqueza. El tercer bloque de capítulos ofrece una mirada dinámica sobre estos procesos, con el estudio de la movilidad de ingresos y la transmisión intergeneracional de la pobreza. Los últimos capítulos se dedican

a los aspectos territoriales y a las nuevas formas de desigualdad relacionadas con la transición energética.

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. 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 retratar la nueva realidad del empleo. En el primer capítulo del libro, Raquel Sebastián analiza el impacto de los procesos citados en la estructura ocupacional y sus consecuencias en la distribución de los salarios.

La generalización de formas atípicas de empleo y de 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 son el empleo a tiempo parcial no elegido voluntariamente, la inseguridad laboral, las tareas desarrolladas, la capacidad de control de los ritmos y las formas de hacerlo, las perspectivas profesionales o los riesgos laborales. En el segundo capítulo del libro, Rafael Muñoz de Bustillo y Rafael Grande examinan las desigualdades en dimensiones del empleo diferentes de los salarios.

En la búsqueda de conexiones entre la estructura de las ocupaciones y la de la renta 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, lo 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. Así lo hacen en el tercer capítulo José María Arranz y Carlos García-Serrano.

Otro elemento clave en las relaciones entre los cambios en la dinámica del mercado de trabajo y la estratificación social es la modificación sustancial de los itinerarios laborales de la población trabajadora. Las crisis económicas recientes han impactado sobre las trayectorias salariales de las distintas

generaciones en España y las más recientes se enfrentan a peores condiciones que sus predecesoras. En el cuarto capítulo, Begoña Cueto y Marta Escalonilla ofrecen nueva evidencia sobre estos cambios.

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, como se puede apreciar en el Capítulo 5, cuyos autores son Luis Ayala, Olga Cantó y Marina Romaguera, es el sistema de impuestos y prestaciones sociales, sometido a un estrés importante en las dos últimas décadas. El capítulo aborda el estudio de la estructura de las rentas de los hogares, su composición y su relación con las fuentes de ingresos, junto al análisis de la incidencia redistributiva del sistema de impuestos y prestaciones.

Disponer de 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, los cambios en la concentración y composición de la riqueza y la movilidad tanto de ingresos como intergeneracional. En la primera cuestión, que abordan Rosa Martínez y Carolina Navarro en el Capítulo 6, 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.

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 creciente concentración de la riqueza, que analiza Dmitry Petrov en el Capítulo 8, 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.

Por otro lado, 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, tarea a la que dedican Elena Bárcena, Salvador Pérez Moreno y Fernando Morilla el Capítulo 7, en el que diferencian 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 de largo plazo que atienda a sus factores estructurales es identificar cómo las situaciones de desventaja se transmiten entre generaciones. Las transformaciones económicas y sociales de las últimas décadas han supuesto cambios en los factores habitualmente señalados como determinantes de la transmisión intergeneracional de la pobreza, que requieren de un análisis propio y detallado, lo que se aborda en el Capítulo 11, elaborado por María Ángeles Davia Rodríguez, Miriam Feu Puig, Raúl Flores Martos y Nuria Legazpe Moraleja.

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 y la diversidad en las pautas de especialización productiva regionales, en la demografía y en otras políticas, introducen singularidades importantes en los modelos territoriales de bienestar. En el Capítulo 9, Luis Ayala, Antonio Jurado y Jesús Pérez Mayo examinan cómo la dimensión espacial constituye otro elemento central en el análisis de las nuevas formas de estratificación social.

Finalmente, un 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. En el Capítulo 10, Maximiliano Moreno López y Marta Suárez Varela muestran cómo los efectos más negativos de este proceso se concentrarán en determinados sectores, territorios y grupos demográficos, creando nuevas formas de fragmentación social. Las nuevas desigualdades generadas por esta transición requieren atención específica y una respuesta adecuada desde las políticas públicas.

Luis Ayala Cañón
María Ángeles Davia Rodríguez
Coordinadores del Capítulo 2 del IX Informe FOESSA
sobre Exclusión y Desarrollo Social en España

La evolución de la estructura ocupacional en España: un análisis de largo plazo (1975-2024)

Raquel Sebastián

Departamento de Análisis Económico
y Cuantitativo, ICAE, Equalitas



Índice

CAPÍTULO 1.

La evolución de la estructura ocupacional en España: un análisis de largo plazo (1975-2024).... 13

1.1.	Introducción	16
1.2.	Metodología	20
1.3.	Resultados	25
1.3.1.	Panorámica general (1994-2024)	25
1.3.2.	La transición económica y política (1975-1991)	27
1.3.3.	Crisis económica y devaluaciones de la peseta: los desafíos de 1992 y 1993	33
1.3.4.	El auge económico: los años de expansión (1994-2007)	38
1.3.5.	La gran recesión: el impacto de la crisis financiera (2008-2013).....	45
1.3.6.	Recuperación económica y transformación estructural (2014-2019)	52
1.3.7.	La crisis sanitaria de la COVID-19 y su recuperación (2020-2024)	57

1.4.	Conclusiones y consideraciones sobre la IA en la estructura ocupacional	64
1.5.	Anexo 1: Bases de datos y su tratamiento	67
1.5.1.	Empleo: Encuesta de Población Activa (EPA)	67
1.5.2.	Salarios	69
1.5.2.1.	Encuesta de Presupuesto Familiares (EPF)	70
1.5.2.2.	Encuesta de Estructura Salarial (EES)	70
1.5.2.3.	Encuesta de Condiciones de Vida (EU-SILC)	70
1.6.	Bibliografía	72

1.1. Introducción

La automatización, robotización e inteligencia artificial están acelerando de manera dramática la cuarta revolución industrial, transformando profundamente el mercado laboral. Estas tecnologías, capaces de operar de manera autónoma, han modificado la naturaleza del empleo mediante la creación de nuevos puestos de trabajo, la mejora de muchos ya existentes, y la sustitución de trabajos rutinarios. El cambio tecnológico fomenta sin igual el progreso económico y libera a los trabajadores de las tareas más mecánicas, pero plantea efectos disruptivos en el empleo que hay que afrontar (Biagi y Sebastian, 2020).

En los años noventa, se consideraba que el cambio tecnológico favorecía a los trabajadores cualificados, promoviendo un mejoramiento progresivo donde el empleo y los salarios aumentaban con la cualificación laboral (en inglés, *Skill-Biased Technical Change*, SBTC). Sin embargo, dos estudios pioneros para el Reino Unido y los Estados Unidos (Goos y Manning, 2007; Autor y Dorn, 2013) identificaron un fenómeno de polarización del empleo. Este se caracteriza por un crecimiento del empleo concentrado en los extremos de la distribución salarial, donde se encuentran las tareas abstractas y cualificadas en la parte alta de la distribución y las tareas manuales no rutinarias en la parte baja. Mientras, las ocupaciones intermedias susceptibles de ser automatizadas se reducen significativamente (en inglés, *Routine Biased Technical Change*, RBTC)(1).

(1) Para una visión global se recomienda leer a Acemoglu y Autor (2011).

Este fenómeno de polarización ha generado una gran preocupación social y política, especialmente en relación con los efectos distributivos que el cambio tecnológico pueda tener (Mokyr *et al.*, 2015). No existe consenso sobre si la automatización tendrá un impacto neto positivo o negativo sobre el volumen de empleo, pero estudios recientes sugieren que podría aumentar de forma significativa la desigualdad económica ya que la automatización desplaza a la clase media y se amplía la dispersión salarial. Por un lado, estudios como los de McKinsey (2017), el World Economic Forum (2018) y Autor y Salomons (2018), 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. Por el contrario, otros estudios 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; y Acemoglu y Restrepo, 2020).

En el ámbito europeo, el impacto del cambio tecnológico en el mercado laboral ha sido objeto de un acalorado debate: mientras que Goos, Manning y Salomons (2014) identifican que el fenómeno de polarización del empleo afecta a todos los países europeos, Fernández-Macías (2012) limita esta tendencia a naciones como el Reino Unido, Países Bajos, Alemania, Francia y Bélgica. Para el caso de España, también hay controversia: por un lado, Anghel *et al.* (2014), Sebastian (2018) y, recientemente, Rodríguez y Sebastian (2022) encuentran polarización en el empleo, mientras que Oesch y Rodríguez-Menés (2011), Fernández-Macías (2012), y Oesch y Piccitto (2019) señalan un mejoramiento progresivo. Ante este cúmulo de discrepancias, resulta prioritario realizar un análisis detallado de la evolución de la estructura ocupacional experimentada por nuestro país.

A diferencia de estudios previos, este artículo realiza un análisis detallado de la evolución de la estructura ocupacional en España. En primer lugar, ofrece una visión general de las tres últimas décadas (1994-2024) para comprender la evolución más reciente del empleo. Posteriormente, amplía el horizonte temporal al periodo 1975-2024, dividiendo el análisis en distintos tramos según el contexto macroeconómico que ha atravesado la economía española. Para enriquecer el estudio, se examinan los cambios en la estructura ocupacional considerando variables como el sexo, la edad, el nivel educativo, el sector productivo, el tipo de empleador, el tipo de contrato y la duración del empleo. Esta segmentación permite evaluar de manera más precisa cómo los ciclos de crecimiento, crisis y recuperación han influido en la composición del empleo y en su distribución dentro del mercado laboral.

Las principales conclusiones a las que se llega son las siguientes: si se analiza la evolución de la estructura ocupacional en España durante las últimas tres décadas (1994-2024), se observa un claro proceso de polarización. En este periodo, el empleo ha crecido en los extremos de la distribución salarial, tanto en la parte baja como en la alta, mientras que en el segmento intermedio se ha registrado una reducción significativa. Si desglosamos el análisis por décadas, se aprecia que en los primeros veinte años (1994-2004 y 2004-2014) la estructura ocupacional siguió un patrón de polarización. Sin embargo, en la última década (2014-2024), esta tendencia ha dado paso a un *mejoramiento progresivo*, caracterizado por un menor crecimiento del empleo en los sectores peor remunerados y un incremento más marcado en los empleos de mayor salario.

A lo largo del periodo 1975-2024, la evolución del mercado laboral en España ha estado marcada por distintas fases que reflejan tanto cambios estructurales como el impacto de crisis y recuperaciones económicas. En la etapa inicial (1975-1991), el país experimentó un *mejoramiento progresivo* en su mercado laboral, con un crecimiento generalizado del empleo impulsado por el aumento de la cualificación y la mejora de los salarios. Sin embargo, la crisis de 1992-1993 supuso un punto de inflexión, dando paso a un proceso de *polarización del empleo*, caracterizado por un incremento significativo en la parte alta de la distribución salarial, un leve crecimiento en la parte baja y una notable reducción en el segmento intermedio.

Entre 1994 y 2007, en pleno auge económico, la polarización laboral se consolidó, con un aumento del empleo tanto en los tramos altos como en los bajos de la distribución salarial, mientras que el empleo en el centro continuó disminuyendo. La Gran Recesión (2008-2013) intensificó esta tendencia, con la contracción más severa en la parte media-baja de la distribución, principalmente debido a la destrucción de empleo en la construcción. En la fase de recuperación (2014-2019), el mercado laboral mostró un *empeoramiento progresivo*, con pérdidas de empleo en los segmentos de mayor cualificación. Sin embargo, la crisis de la COVID-19 en 2020 y la posterior recuperación (2020-2024) marcaron un cambio de tendencia, con un *mejoramiento progresivo* en el que los empleos de mayor cualificación lideraron el crecimiento, mientras que los de menor remuneración disminuyeron. Estos resultados reflejan la compleja interacción entre la automatización, el entorno macroeconómico y los cambios estructurales en el mercado laboral.

Por otro lado, si se observan las diferencias en la evolución del empleo según distintas variables explicativas, se aprecia que las mujeres han mostrado un

crecimiento sostenido en el empleo, impulsado por su progresiva incorporación al mercado laboral y su concentración en sectores como los servicios, la educación, la sanidad y el comercio, que han demostrado ser más estables y resilientes ante las crisis económicas. Por su lado, los hombres han experimentado fluctuaciones más pronunciadas del empleo, especialmente durante las crisis, las cuales afectaron sectores más masculinizados como la construcción y la industria. A su vez, los trabajadores jóvenes y con menor nivel educativo se han visto muy afectados por las oscilaciones del mercado laboral, reflejando su mayor vulnerabilidad, debido a la alta temporalidad y concentración en ocupaciones de baja cualificación. Los trabajadores mayores y aquellos con niveles educativos superiores han mostrado sin embargo una mayor estabilidad y crecimiento ocupacional, gracias entre otras cosas a su presencia en sectores más resilientes y en empleos de más alta cualificación.

Por último, el mercado laboral muestra una marcada segmentación entre los contratos indefinidos y temporales, así como entre las jornadas completa y parcial. Los contratos temporales, ampliamente utilizados en sectores de alta estacionalidad tales como comercio y hostelería, han demostrado ser más vulnerables en tiempos de crisis, actuando como el principal mecanismo de ajuste laboral. A su vez, los contratos indefinidos han mostrado una mayor estabilidad, aunque su crecimiento ha sido más lento debido a la rigidez y altos costes de despido. En cuanto a la duración, los empleos a tiempo completo han predominado, pero los empleos a tiempo parcial han ganado relevancia como herramienta de flexibilidad, especialmente en sectores con alta presencia de mujeres y jóvenes. Este panorama refleja la persistente dualidad y precarización del mercado laboral, evidenciando la necesidad de reformas estructurales.

En resumen, este estudio representa un enfoque innovador para evaluar y comparar de forma detallada el impacto del cambio tecnológico en el mercado laboral ya que estudia el fenómeno desde una perspectiva de largo plazo: desde la transición democrática hasta la irrupción de la COVID-19 y su posterior recuperación. Los hallazgos proporcionan una visión integral de cómo la cuarta revolución industrial está transformando la distribución de empleos y salarios en el país.

El capítulo se organiza de la siguiente manera. En la próxima sección se explica la metodología utilizada. A continuación, se muestran los principales resultados en una panorámica general (1994-2024) y posteriormente por tramos temporales y colectivos laborales. Por último, la Sección 4 presenta las conclusiones y algunas consideraciones a futuro sobre la Inteligencia Artificial (IA).

1.2. Metodología

La metodología que se utilizará en este trabajo de investigación se conoce como «enfoque del empleo» (o en inglés, «job approach») y tiene como objetivo principal analizar la creación y destrucción de empleos en los segmentos bajo, medio y alto de la distribución salarial. Este enfoque fue desarrollado inicialmente por Joseph Stiglitz durante su mandato como presidente del Consejo de Asesores Económicos en la administración del presidente Clinton. Su propósito era identificar qué proporción del crecimiento del empleo correspondía a «buenos empleos» y qué proporción a «malos empleos». En 2003, Wright y Dwyer perfeccionaron esta metodología para aplicarla al análisis de los cambios estructurales en el mercado laboral de Estados Unidos.

Debido a su simplicidad y utilidad, esta metodología ha sido adoptada en numerosos países, como Estados Unidos (Autor y Dorn, 2013; Autor, 2019), Reino Unido (Goos y Manning, 2007; Montresor, 2019), Alemania (Spitz-Oener, 2006; Dustmann *et al.*, 2009; Kampelmann y Rycx, 2011), Suecia (Adermon y Gustavsson, 2011), Portugal (Fonseca *et al.*, 2018) y España (Anghel *et al.*, 2014; Sebastian, 2018) entre otros. Además, se ha empleado en estudios comparativos para diversos países europeos (Goos *et al.*, 2009, 2014; Fernández-Macías, 2012; Eurofound, 2013, 2014, y 2015; Oesch y Piccitto, 2019; y Rodríguez y Sebastian, 2022).

La técnica se fundamenta en dos principios básicos. El primero es el análisis en el ámbito del empleo: en lugar de centrarse en los individuos, el análisis se centra

en los empleos, definidos estos por una ocupación específica dentro de un sector dado. El segundo principio es el indicador de calidad del empleo basado en el salario: la calidad de cada empleo se basa en el salario que recibe. Esta metodología permite a los investigadores y analistas observar los cambios en la estructura laboral tras analizar la creación y destrucción de empleos durante un periodo determinado. El proceso se lleva a cabo en base a cinco pasos:

Paso 1. Definición del empleo

El primer paso consiste en establecer una definición clara del empleo, clasificándolo en una matriz que combina ocupaciones (a dos dígitos) y sectores económicos (a un dígito)(2). Las ocupaciones se categorizan según la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (ISCO) y los sectores según la Clasificación Internacional de Actividades Económicas (NACE). Esta estructura permite analizar las interacciones entre ocupaciones y sectores, proporcionando una visión detallada del mercado laboral.

Paso 2. Determinación de la calidad del empleo

Los empleos (previamente definidos por la ocupación y la industria) se clasifican según su calidad, categorizándolos como «buenos» o «malos», generalmente en función de los salarios medios o medianos. Este indicador, ampliamente utilizado en la literatura, ofrece un criterio estandarizado para analizar la calidad laboral y es la base para este trabajo (Goos y Manning, 2007; Goos *et al.*, 2014; Sarkar, 2017; Sebastian, 2018; Rodríguez y Sebastian, 2022). Siguiendo la metodología de estos estudios, en este trabajo se calcula el salario bruto por hora de cada individuo y, posteriormente, se obtiene la media por empleo.

Paso 3. Ordenación por calidad

En esta etapa, se combinan datos cuantitativos (número de empleados) y cualitativos (indicadores de calidad) para clasificar los empleos en una escala que va desde los salarios más bajos hasta los más altos. Este ordenamiento permite identificar patrones de distribución y cambios en la calidad del empleo a lo largo del tiempo.

(2) A lo largo del texto, los términos «empleo» y «ocupación» se emplean de manera indistinta.

Paso 4. Medición del cambio en el empleo

Se evalúan las variaciones en el empleo entre el inicio y el final del periodo de estudio, ya sea en términos absolutos (creación o destrucción neta de empleos) o relativos (cambios porcentuales). Ambos enfoques ofrecen perspectivas complementarias sobre las dinámicas del mercado laboral.

Paso 5. Representación de la evolución

Los cambios en el empleo se representan gráficamente utilizando dos enfoques principales:

- No paramétrico: Los datos se agrupan en terciles, quintiles o percentiles. Goos *et al.* (2009, 2014) emplean terciles, mientras que Fernández-Macías (2012), Eurofound (2013, 2014, 2015) y Oesch y Piccitto (2019) utilizan quintiles. Por su parte, Autor y Dorn (2013) y Rodríguez y Sebastian (2022) trabajan con percentiles.
- Paramétrico: Utiliza métodos como la regresión local (smooth regression), que calcula cambios relativos y ajusta modelos no lineales para generar una función continua que describe las variaciones en los datos (Sebastian, 2018).

A continuación, en la Figura 1, se presentan cinco casos representativos de los posibles cambios en las cuotas de empleo según las ocupaciones (Rodríguez y Sebastian, 2022): en el eje vertical se representa las ocupaciones ordenadas por sus salarios y en el eje horizontal se mide el cambio en el empleo entre el año $t-1$ y t . En primer lugar, se considera una distribución en la que las cuotas de empleo permanecen constantes (panel (I) de la Figura 1). En este escenario, la polarización del mercado laboral es nula, ya que el porcentaje de empleo para cada ocupación no varía con el tiempo.

Un caso más relevante es el denominado «mejoramiento progresivo» (panel (II) de la Figura 1). Como se ha explicado previamente, una interpretación válida de este fenómeno es la hipótesis del cambio tecnológico sesgado por habilidades (SBTC). Según esta hipótesis, las ocupaciones que demandan alta cualificación se benefician del avance tecnológico, mientras que las de baja cualificación tienden a desaparecer.

En tercer lugar, se encuentra el caso de «empeoramiento progresivo» (panel (III) de la Figura 1). Este proceso es el inverso al anterior: las ocupaciones que

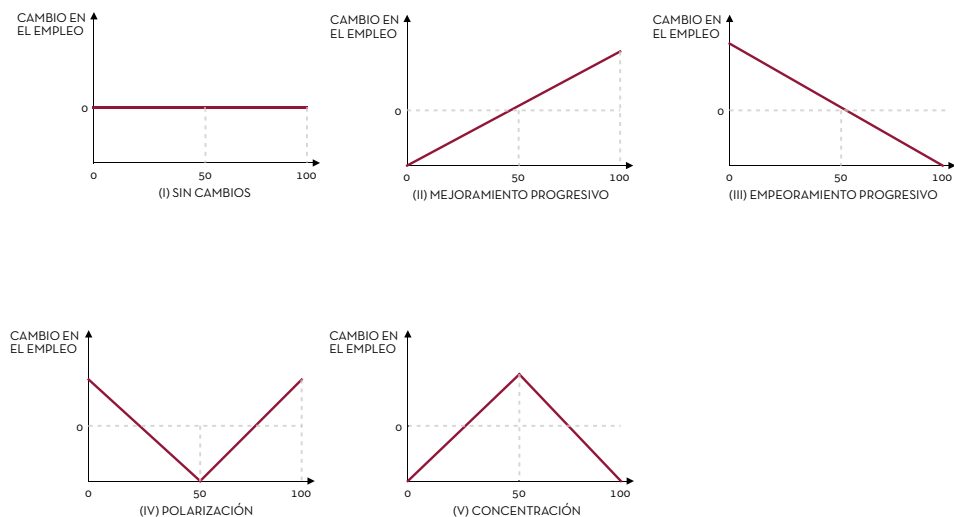
requieren poca cualificación incrementan su participación en las cuotas de empleo, mientras que las de alta cualificación pierden relevancia con el tiempo.

El cuarto caso corresponde a lo que la literatura denomina «polarización del trabajo» (Wright y Dwyer, 2003; Goos y Manning, 2007). Este fenómeno se caracteriza por una reducción en la proporción de trabajadores en ocupaciones de calidad media, en contraste con un aumento en los extremos de la distribución: ocupaciones de baja y alta calidad (panel (IV) de la Figura 1). Como se ha señalado anteriormente, la explicación más aceptada para este proceso es la hipótesis del cambio tecnológico sesgado hacia la rutina (RBTC). Según esta teoría, la automatización reemplaza a la mano de obra en tareas rutinarias, que suelen concentrarse en el segmento medio de la distribución salarial.

Según esta teoría, el avance de la automatización y las tecnologías digitales impacta de manera desigual sobre los distintos tipos de tareas laborales. En particular, los empleos de carácter rutinario —aquellos que implican tareas repetitivas y fácilmente programables, como las funciones administrativas, de manufactura o de procesamiento de datos— son especialmente vulnerables a la sustitución tecnológica. Este tipo de ocupaciones se ubica mayoritariamente en el segmento medio de la distribución salarial, lo que explica la reducción de los empleos de calidad intermedia.

Por otro lado, la RBTC 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. 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, experimentan un crecimiento debido a la complementariedad con las nuevas tecnologías.

Finalmente, se encuentra el caso de la «concentración del empleo» (panel (V) de la Figura 1). Este proceso, contrario al de la polarización laboral, implica un incremento en la proporción de trabajadores en ocupaciones de calidad media en comparación con aquellas de baja y alta calidad.

Figura 1. Distribución de los cambios en el porcentaje de empleo

Fuente: Rodríguez, Sebastian y Zheng (2025).

1.3. Resultados

1.3.1. Panorámica general (1994-2024)

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, subdividiendo el periodo total en tres intervalos: 1994-2004, 2004-2014 y 2014-2024. Las bases de datos utilizadas y los pasos dados para la construcción de las variables se documentan en el Anexo 1.

La Figura 2 muestra la evolución de la estructura ocupacional a nivel nacional. En el 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 descensos. A diferencia del resto del estudio, donde el cambio ocupacional se analiza en quintiles, en este caso se ha optado por percentiles, ya que permite una comparación más precisa entre periodos.

En primer lugar, se observa que, a lo largo de las últimas tres décadas (1994-2024), el empleo en España ha seguido un patrón de polarización en el empleo. Es decir, el crecimiento del empleo se ha concentrado en los extremos de la distribución salarial: en la parte baja (hasta el percentil 20) y en la parte alta (a partir del percentil 80), mientras que en los empleos intermedios (del percentil 20 al 80) se ha producido una reducción. Además, la creación de

empleo ha sido más intensa en la parte alta de la distribución salarial que en la parte baja.

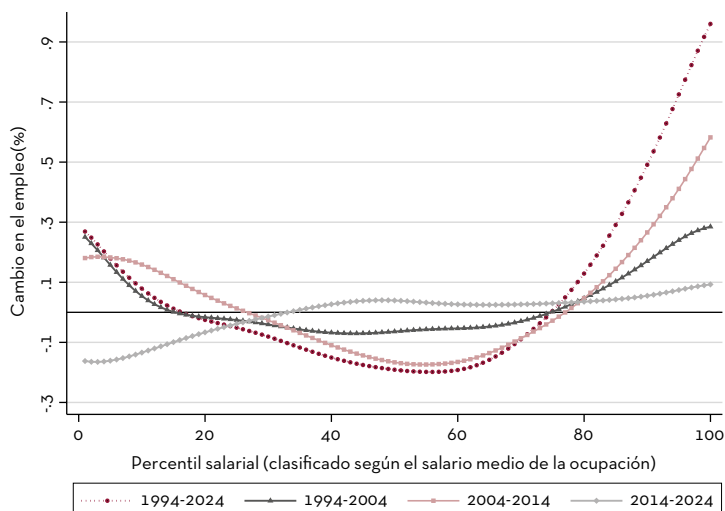
Si analizamos la evolución por décadas, se identifican dos patrones diferenciados. Durante las dos primeras décadas (1994-2004 y 2004-2014), el empleo siguió un proceso de polarización, con una destrucción más pronunciada en la segunda, debido al impacto de la crisis financiera de 2008, en consonancia con los hallazgos de Sebastian (2018) y Rodríguez y Sebastian (2022). Estos autores señalan que la automatización ha afectado 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, como también indican Acemoglu y sus coautores para Estados Unidos (Acemoglu, 2024; Acemoglu y Johnson, 2024; Acemoglu y Restrepo, 2024). 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.

En resumen, durante las dos primeras décadas, la polarización del empleo estuvo impulsada por el cambio tecnológico sesgado hacia la rutina (RBTC), donde la automatización eliminó ocupaciones intermedias y concentró el crecimiento en los extremos: empleos altamente cualificados y trabajos de baja remuneración en el sector servicios. Sin embargo, en la última década, con la irrupción de la IA, el patrón ha cambiado: el empleo ya no se desplaza hacia los extremos, sino que se concentra en la parte alta, impulsando un *mejoramiento progresivo* en lugar de una mayor polarización.

Este fenómeno sugiere que la IA no solo está generando nuevas oportunidades laborales en sectores especializados, sino que también está modificando la estructura ocupacional, favoreciendo un desplazamiento ascendente en términos de ingresos y cualificación.

Figura 2. 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 EPA (1994, 2004, 2014 y 2024) y la EU-SILC (desde el 2004 hasta el 2023).

1.3.2. La transición económica y política (1975-1991)

Para comprender los cambios estructurales en la ocupación durante el primer periodo de la transición, es necesario situar a España en su contexto macroeconómico. Este periodo, que abarca desde la transición política hasta el inicio de los años noventa, comienza bajo los efectos de la crisis del petróleo de 1973, que desencadenó una recesión económica a finales de los años setenta. En contraste, los años ochenta marcaron una etapa de recuperación económica significativa, especialmente tras la adhesión a la Comunidad Económica Europea en 1986. Esta integración permitió un crecimiento medio del PIB superior al 3% anual en la segunda mitad de la década, impulsado por una mayor apertura al comercio internacional y el acceso a fondos europeos que modernizaron infraestructuras y sectores productivos.

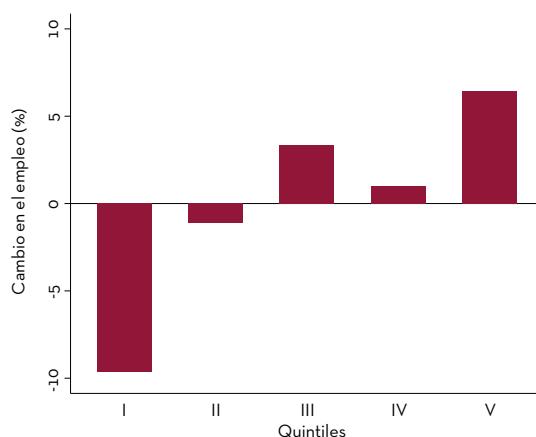
En términos laborales, los años setenta y principios de los ochenta estuvieron caracterizados por elevadas tasas de desempleo, que en algunos años superaron

el 20%. Esta situación fue consecuencia de la crisis económica y el proceso de reconversión industrial. Paralelamente, se produjo una reconfiguración del mercado laboral, destacando la creciente incorporación de la mujer al mercado laboral y el desplazamiento de trabajadores desde sectores tradicionales, como la agricultura, hacia la industria y el sector servicios.

La Figura 3 ilustra los cambios porcentuales en el empleo clasificados por su salario medio. En el eje horizontal se distribuyen las ocupaciones según su salario medio, desde el quintil más bajo (I) hasta el más alto (V), mientras que en el eje vertical se representan las variaciones en el empleo en términos porcentuales.

El análisis muestra una tendencia evidente de mejoramiento progresivo en el empleo, en consonancia con el informe de Eurofound (2015), que identifica este mismo patrón en España durante el periodo analizado. De manera similar, Autor (2015) documenta un fenómeno similar en Estados Unidos durante la década de 1980. El quintil I, correspondiente a las ocupaciones de menor salario medio, muestra una reducción significativa de empleo cercana al 10 %. Por el contrario, el quintil V, asociado a las ocupaciones mejor remuneradas, presenta el mayor incremento, con un aumento superior al 10 %. Los quintiles intermedios muestran un comportamiento heterogéneo: el quintil II experimenta una ligera disminución, mientras que los quintiles III y IV registran aumentos moderados. Este comportamiento sugiere una transición hacia un mercado laboral más enfocado a ocupaciones de mayor cualificación y con mejores salarios, impulsadas por el cambio tecnológico.

Figura 3. Cambio ocupacional en España en términos relativos (en porcentaje) entre 1975 y 1991



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1975 y 1991) y la EPF (1990).

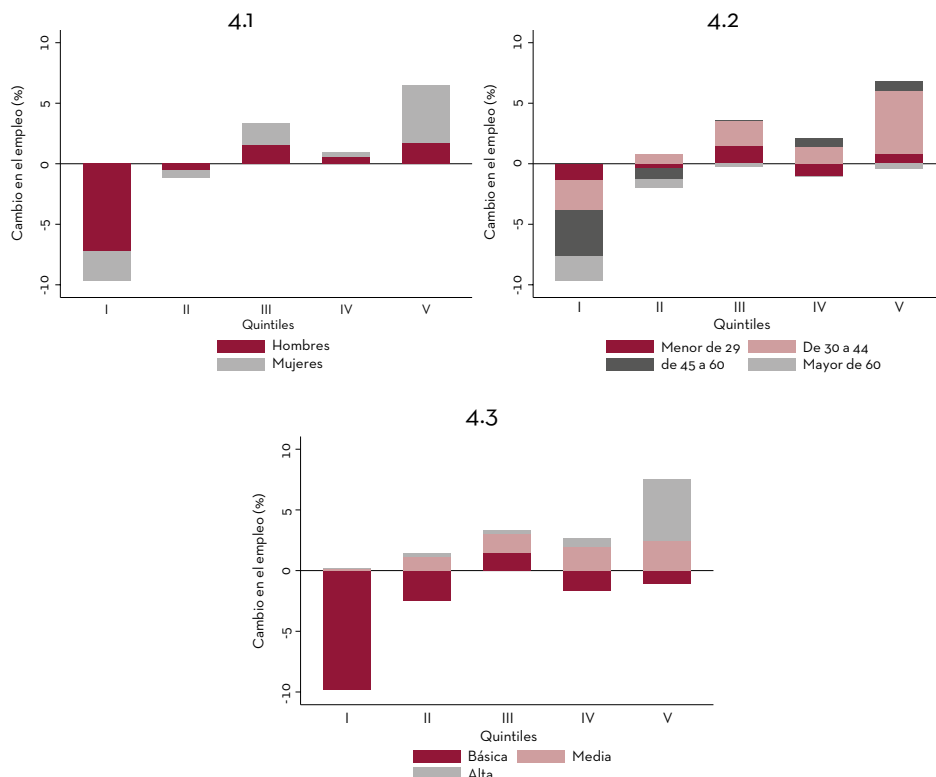
La Figura 4 analiza el cambio ocupacional en España desagregado por sexo (4.1), edad (4.2) y nivel educativo (4.3) en términos relativos (cambio porcentual en el empleo). Este enfoque permite observar cómo las transformaciones estructurales han afectado de manera relativa a distintos grupos poblacionales.

En la Figura 4.1 se muestra el cambio ocupacional por sexo. Las mujeres registraron un crecimiento relativo más significativo en el empleo que los hombres, lo que evidenció un proceso continuo de incorporación femenina al mercado laboral durante este periodo. Este aumento pudo estar relacionado con la expansión de sectores como servicios y educación, donde tradicionalmente se han concentrado las mujeres trabajadoras. Bover y Arellano (1997) también identificaron este patrón de crecimiento diferencial por sexo en España.

La Figura 4.2 examina el cambio ocupacional según los grupos de edad, destacando que los trabajadores más jóvenes (menores de 29 años) experimentaron una disminución porcentual en el empleo. Este fenómeno pudo vincularse a las dificultades de acceso al mercado laboral en un contexto de elevadas tasas de desempleo juvenil, como señalaron Bentolila y Jimeno (2002). En contraste, los grupos de edad intermedios (45-60 años) mostraron un incremento porcentual significativo, reflejando una mayor participación laboral entre los trabajadores de mediana edad. Por su parte, los trabajadores mayores de 50 años registraron una marcada reducción del empleo en los niveles más bajos de la distribución salarial y un leve aumento en los niveles más altos, lo que evidenció desafíos particulares para este colectivo, especialmente entre aquellos con menor nivel de cualificación.

Finalmente, la Figura 4.3 presenta el cambio ocupacional según el nivel educativo. Las personas con menor nivel educativo sufrieron una contracción porcentual significativa del empleo, consistente con el desplazamiento de ocupaciones de baja cualificación. En este sentido, la Fundación La Caixa (2017) también encontró que un bajo nivel educativo llevó a una baja participación laboral. En contraste, los individuos con educación secundaria y, especialmente, aquellos con educación superior, registraron un crecimiento relativo destacado en sus niveles de empleo, en línea con la transición hacia un mercado laboral más orientado a ocupaciones cualificadas.

Figura 4. Cambio ocupacional por sexo, edad y educación (en porcentaje) entre 1975 y 1991



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1975 y 1991) y la EPF (1990).

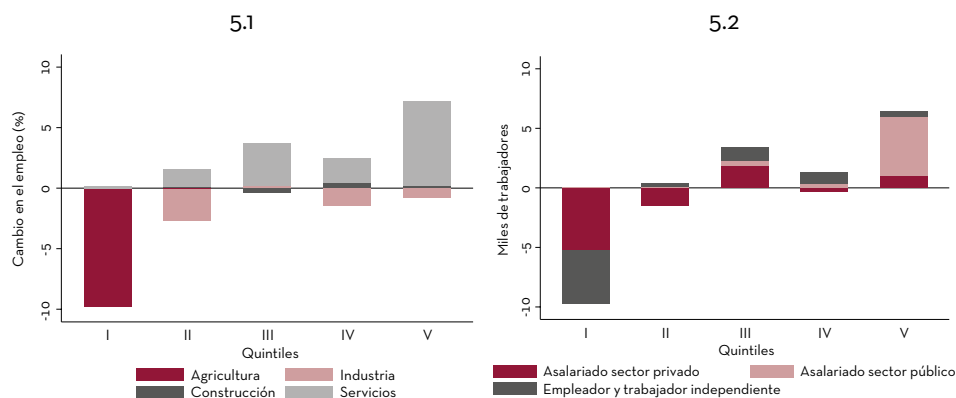
En el siguiente apartado se analiza el cambio ocupacional desagregado por sectores económicos (agricultura, industria, construcción y servicios) y por tipo de contratación (asalariados del sector público y privado, así como empleadores y trabajadores independientes). Este enfoque permite identificar cómo la reestructuración económica y laboral ha impactado de manera diferenciada en los sectores y formas de empleo.

La Figura 5.1 ilustra los cambios relativos en el empleo por sector económico. El sector agrícola sufrió una contracción significativa, reflejo del proceso de abandono de actividades económicas tradicionales hacia sectores con mayor dinamismo y productividad. Asimismo, el sector industrial presentó una disminución, aunque menos marcada, como resultado de la reconversión industrial y la transición hacia una economía orientada a los servicios. En contraste, el sec-

tor de servicios exhibió un crecimiento relativo destacado, siendo el principal motor del empleo en la economía española, en consonancia con la terciarización progresiva del mercado laboral⁽³⁾.

La Figura 5.2 presenta los cambios relativos en el empleo según el tipo de contratación, destacando dinámicas diferenciadas entre asalariados y trabajadores independientes. En el sector privado, se observó una disminución en el empleo en los niveles más bajos de la distribución salarial. De manera similar, los empleadores y trabajadores independientes registraron una reducción del 5% en la parte baja de la distribución, acompañada de un leve crecimiento en los niveles restantes. Esto indica que la caída en el empleo se debió principalmente a la disminución en el sector privado y entre los trabajadores independientes. En contraste con este hecho, el sector público mostró un crecimiento significativo, concentrado especialmente en ocupaciones con salarios más altos, subrayando su rol en la generación de empleo cualificado.

Figura 5. Cambio ocupacional por sector y tipo de contratación (en porcentaje) entre 1975 y 1991



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1975 y 1991) y la EPF (1990).

Por último, se examina el cambio ocupacional en España desagregado por tipo de contrato (indefinido y temporal) y por tiempo de trabajo (jornada completa o parcial). Este análisis permite identificar cómo las transformaciones en el

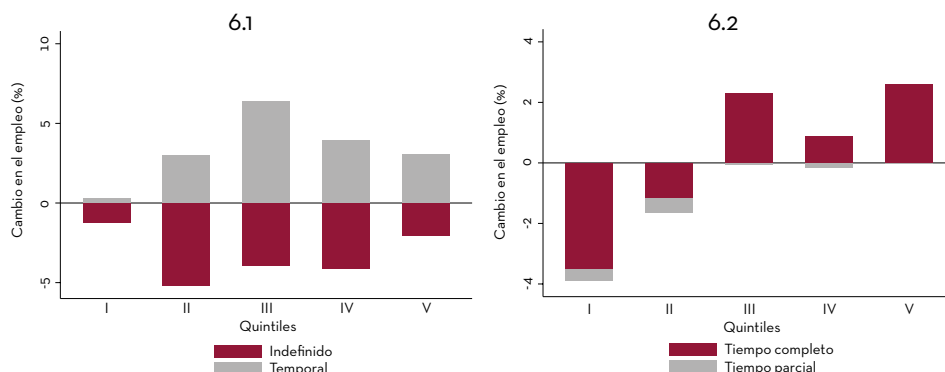
(3) Para obtener más detalles sobre la terciarización de la economía española, consulte el artículo de Cuadrado Roura (2016).

mercado laboral han afectado las distintas modalidades de empleo y el uso de contratos más flexibles en el periodo analizado.

La Figura 6.1 recoge los cambios relativos en el empleo según el tipo de contrato. Mientras que los contratos indefinidos registraron una pérdida significativa, los contratos temporales mostraron un crecimiento absoluto a lo largo de toda la distribución salarial, con un aumento especialmente notable en ocupaciones de menor cualificación, concentradas en el tercer quintil. Esto sugiere un uso intensivo de los contratos temporales para cubrir puestos de trabajo menos estables y vinculados a fluctuaciones estacionales o sectoriales. Esta dualidad en el mercado laboral ha sido ampliamente documentada en estudios como los de Bentolila y Dolado (1994) y Masagué y Jimeno (2003).

La Figura 6.2 presenta los cambios relativos en el empleo según el tiempo de trabajo. Los empleos a tiempo completo registraron un aumento generalizado, con un crecimiento especialmente pronunciado en las ocupaciones de mayor nivel salarial, impulsado, como se observó en la Figura 5.2, por contratos en el sector público. En contraste, los empleos a tiempo parcial tuvieron una presencia reducida durante este periodo y sufrieron una disminución en los niveles más bajos de la distribución salarial.

Figura 6. Cambio ocupacional por tipo de contrato y tiempo de trabajo (en porcentaje) entre 1975 y 1991



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1975 y 1991) y la EPF (1990).

1.3.3. Crisis económica y devaluaciones de la peseta: los desafíos de 1992 y 1993

El periodo entre 1992 y 1993 estuvo marcado por una desaceleración económica global, agravada en el caso español por vulnerabilidades internas acumuladas tras los años de expansión de los años ochenta. Aunque la integración en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986 había impulsado un crecimiento medio del PIB superior al 3% anual en la segunda mitad de esa década, la economía española enfrentó serios desafíos al inicio de los años noventa.

El desencadenante principal fue la crisis del Sistema Monetario Europeo, que generó fuertes presiones sobre la peseta, obligando a sucesivas devaluaciones en 1992 y 1993. Estas devaluaciones afectaron negativamente a la estabilidad económica, encareciendo las importaciones y elevando la inflación, mientras que la política monetaria restrictiva, con tipos de interés elevados, redujo la inversión y el consumo. Paralelamente, el aumento del déficit público y el elevado endeudamiento frenaron la capacidad del gobierno para implementar medidas de estímulo.

En términos laborales, la crisis se tradujo en una contracción significativa del empleo. La tasa de paro fue del 18,8% en 1992 y 23,9% en 1993, afectando de forma más pronunciada a los jóvenes y a los trabajadores menos cualificados. Este contexto aceleró la precarización del mercado laboral, con un incremento del uso de contratos temporales y una reducción de empleos estables, particularmente en los sectores más vulnerables a las fluctuaciones económicas, tales como la construcción y la industria.

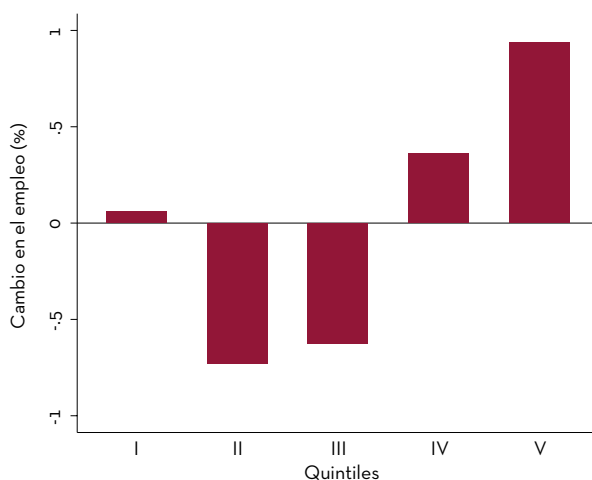
Estos años marcaron un punto de inflexión en la economía española, poniendo de manifiesto la necesidad de reformas estructurales que permitieran una mayor resiliencia frente a crisis futuras y consolidaran el crecimiento económico en un mercado laboral más flexible y competitivo.

La Figura 7 muestra el cambio porcentual en el empleo según el salario medio de las ocupaciones, organizadas en quintiles desde el más bajo (I) hasta el más alto (V), evidenciando un claro proceso de polarización. Se observa un crecimiento en el empleo en los extremos de la distribución salarial: el quintil V presenta un aumento cercano al 1%, mientras que el quintil I también experimenta

un ligero incremento. En contraste, las ocupaciones intermedias (quintiles II, III y IV) muestran una evolución menos dinámica, con una reducción clara en los quintiles II y III, y un crecimiento moderado en el quintil IV. Esto sugiere una mayor fragilidad de las ocupaciones de nivel medio frente a las de los extremos salariales. No obstante, los cambios registrados en esta etapa son en general moderados, con variaciones cercanas al 0,5%, salvo en el caso del quintil V, donde el incremento es más pronunciado, aproximándose al 1%.

Este patrón es consistente con la hipótesis del cambio tecnológico sesgado hacia la rutina (RBTC). Según esta teoría, los avances tecnológicos y la automatización han afectado principalmente a las ocupaciones de nivel medio, las que suelen involucrar tareas rutinarias más susceptibles de ser reemplazadas por la tecnología. En cambio, las ocupaciones de baja cualificación y las de alta cualificación (que aumentan considerablemente) responden a dinámicas distintas: las primeras por la menor competitividad frente a la automatización y las segundas por la creciente demanda de habilidades avanzadas en el mercado laboral.

Figura 7. Cambio ocupacional en términos relativos (en porcentaje) entre 1992 y 1993



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1992 y 1993) y la EPF (1990).

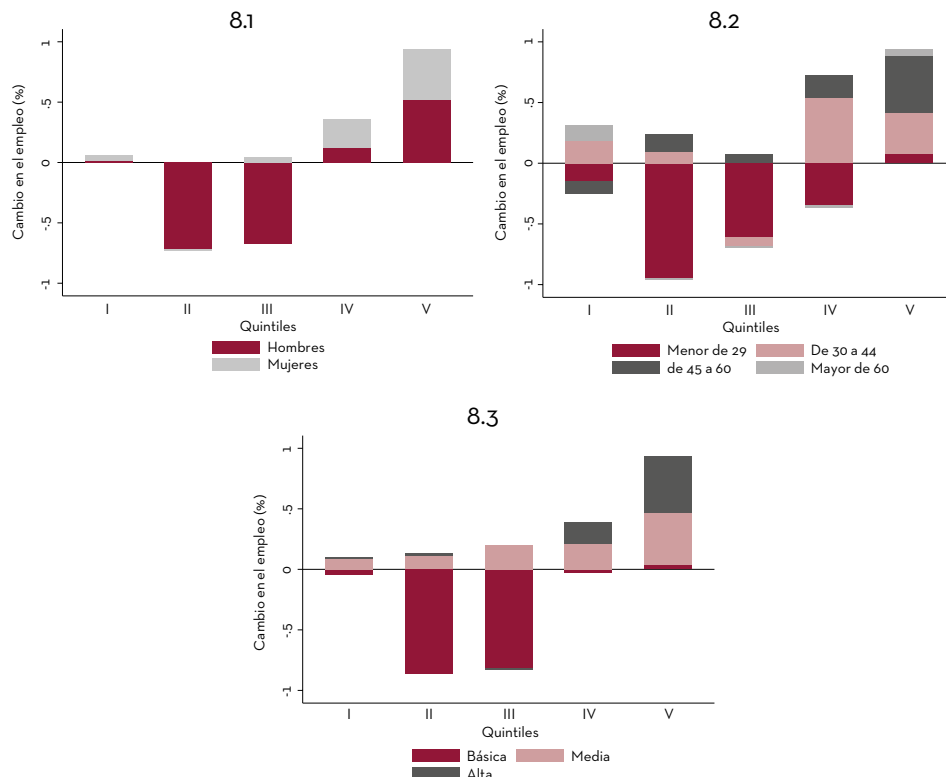
La Figura 8 muestra los cambios porcentuales en la ocupación según sexo, edad y nivel educativo durante la crisis de 1992 y 1993, destacando las desigualdades en el impacto de la recesión entre distintos grupos laborales. En el

caso del sexo (Figura 8.1), los hombres presentaron una caída más pronunciada en el empleo del centro de la distribución salarial, atribuida a su alta representación en sectores como la construcción y la industria, que fueron los más afectados por la crisis. Por el contrario, las mujeres registraron un aumento relativo en el empleo, concentrándose en sectores de servicios (en la parte alta de la distribución salarial) y cuidados (en la parte baja), que estuvieron menos expuestos a los efectos de la recesión. Este gráfico también evidencia un patrón de polarización del empleo en el caso de las mujeres, un fenómeno similar al identificado por Cerina *et al.* (2021) en Estados Unidos durante las últimas tres décadas.

Por edad (Figura 8.2), los trabajadores menores de 30 años fueron los más perjudicados, sufriendo la mayor pérdida porcentual de empleo, lo que refleja su mayor exposición a la inestabilidad laboral derivada de la temporalidad y la alta rotación, en línea con los hallazgos de Lewandowski *et al.* (2017) para España. Por su parte, los trabajadores de entre 45 y 60 años también experimentaron una disminución en los niveles más bajos de la distribución salarial. En contraste, los grupos de 30 a 44 años y de 45 a 60 años registraron un notable incremento en la parte alta de la distribución salarial, siendo los menos afectados por la crisis gracias a la rigidez contractual y a su menor exposición a contratos temporales.

En cuanto al nivel educativo (Figura 8.3), los trabajadores con menor cualificación (educación primaria o menos) fueron los más afectados, sufriendo las mayores pérdidas de empleo, especialmente en ocupaciones de baja cualificación en sectores como la construcción y el comercio. Por el contrario, los trabajadores con educación media y superior mantuvieron una mayor estabilidad laboral, lo que resalta la importancia de la formación para resistir los efectos de la crisis. Este análisis evidencia la segmentación del mercado laboral y destaca la necesidad de implementar políticas de formación que mejoren la empleabilidad de los grupos más vulnerables. En esta línea, Izquierdo *et al.* (2013) señalan que, durante esta crisis, se detectaron discrepancias significativas en los niveles educativos entre ocupados y desempleados en distintas comunidades autónomas.

Figura 8. Cambio ocupacional por sexo, edad y educación (en porcentaje) entre 1992 y 1993



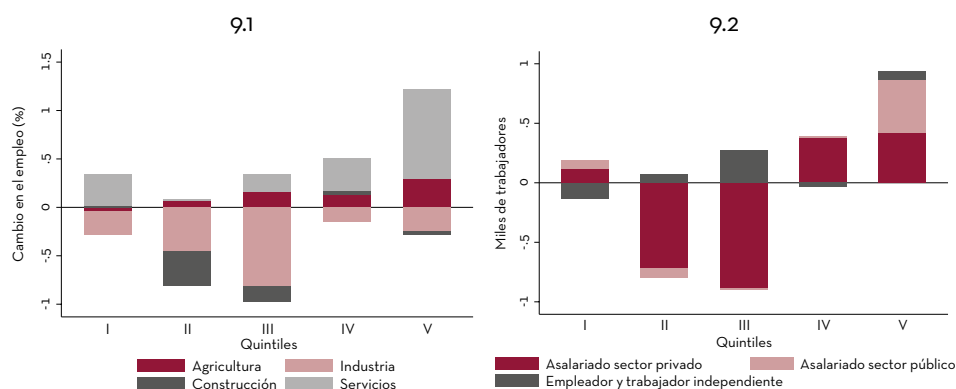
Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1992 y 1993) y la EPF (1990).

La Figura 9 examina los cambios porcentuales en la ocupación durante la crisis, desglosados por sector económico (9.1) y tipo de contratación (9.2). A escala sectorial, la industria registró la mayor disminución, impulsada por la caída de la demanda interna y la pérdida de competitividad. De manera similar, la construcción experimentó una notable reducción, reflejo de su marcada contracción durante la crisis. Por el contrario, el sector servicios demostró una mayor resiliencia, con un crecimiento del empleo a lo largo de toda la distribución salarial, destacándose especialmente en los niveles más altos, principalmente en actividades esenciales como la educación, la sanidad y la administración pública.

En lo que respecta al tipo de contratación, los asalariados del sector privado fueron los más afectados, especialmente aquellos con contratos temporales,

que se utilizaron como el principal mecanismo de ajuste durante la crisis. Por otro lado, los asalariados del sector público registraron un incremento del empleo en los niveles más altos de la distribución salarial, destacando la calidad asociada al empleo público. A diferencia de lo observado en periodos anteriores, los trabajadores independientes y los empleadores mostraron un crecimiento en el centro de la distribución salarial, lo que sugirió que el autoempleo se convirtió en una alternativa frente a los choques económicos, una tendencia que también identificó Franks (1995) en su análisis.

Figura 9. Cambio ocupacional por sector y tipo de contratación (en porcentaje) entre 1992 y 1993



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1992 y 1993) y la EPF (1990).

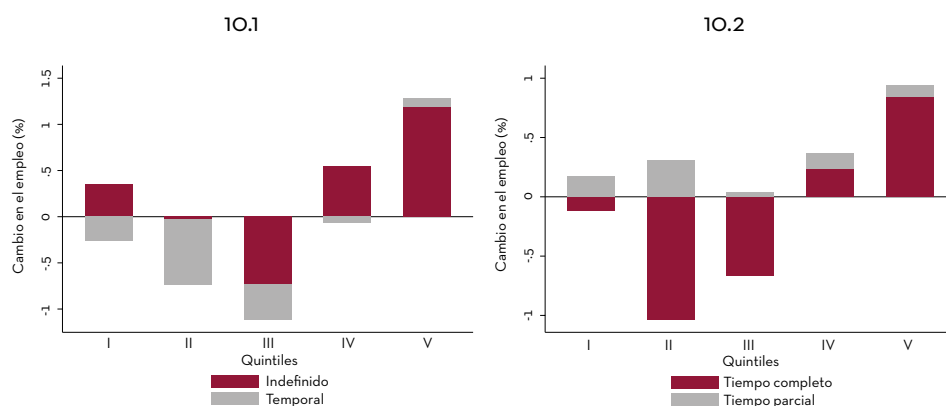
La Figura 10 examina los cambios porcentuales en la ocupación durante la crisis de 1992 y 1993, desglosados por tipo de contrato y jornada laboral, destacando la vulnerabilidad del empleo temporal y el impacto diferenciado según la jornada. En relación con los contratos (Figura 10.1), los contratos temporales sufrieron una disminución mucho más pronunciada que los indefinidos, lo que reflejó su utilización como mecanismo de ajuste por parte de las empresas, dado su menor nivel de protección legal y la facilidad para ser rescindidos. Por otro lado, los contratos indefinidos solo registraron una reducción en la parte media de la distribución salarial, mientras que aumentaron en los niveles más altos y bajos, lo que mostró una mayor estabilidad debido a la rigidez de estos contratos y los costes asociados al despido.

En cuanto a la jornada laboral (Figura 10.2), los empleos a tiempo completo fueron los más afectados, especialmente en los trabajos de los quintiles

intermedios, como en sectores como la construcción, la industria y el comercio. Sin embargo, se observó un crecimiento de este tipo de empleo en la parte alta de la distribución salarial. A diferencia del periodo anterior, el uso de contratos a tiempo parcial aumentó a lo largo de toda la distribución salarial.

Los resultados encontrados evidencian la segmentación del mercado laboral español, donde los contratos temporales y los empleos a jornada completa son los más afectados durante las crisis. Esto subraya la necesidad de reformas estructurales que reduzcan la brecha entre trabajadores fijos y temporales, y destaca el potencial de la flexibilidad interna como alternativa a los despidos, tal como también señalaron Bentolila y Dolado (1993).

Figura 10. Cambio ocupacional por tipo de contrato y tiempo de trabajo (en porcentaje) entre 1992 y 1993



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1992 y 1993) y la EPF (1990).

1.3.4. El auge económico: los años de expansión (1994-2007)

El periodo entre 1994 y 2007 estuvo caracterizado por una fase de crecimiento económico sostenido tras la recesión de 1992-1993. La recuperación se vio impulsada por un entorno global de expansión económica, la estabilidad derivada de la convergencia hacia la Unión Económica y Monetaria (UEM) y la adopción de reformas estructurales internas. La estabilidad cambiaria y la reducción

de los tipos de interés favorecieron el acceso al crédito, lo que estimuló la inversión y el consumo privado.

El crecimiento económico se apoyó en sectores clave como la construcción, el turismo y los servicios, con un ritmo de expansión del Producto Interior Bruto (PIB) que superó el 3% anual en la mayoría de los años del periodo. La entrada en la zona euro en 1999 trajo consigo una mayor estabilidad macroeconómica, la reducción de los costes de financiación y una mayor confianza de los inversores internacionales, lo que consolidó el auge de la inversión, especialmente en el sector inmobiliario.

En términos laborales, este ciclo expansivo se tradujo en una notable creación de empleo. La tasa de paro, que había alcanzado el 23,9% en 1993, comenzó un descenso sostenido, situándose por debajo del 10% en 2007. Este periodo destaca por la intensiva generación de empleo en la construcción, los servicios y el comercio, lo que permitió la incorporación de colectivos que habían sufrido ciertas barreras de acceso al mercado laboral, tales como mujeres e inmigrantes. Sin embargo, este crecimiento estuvo acompañado de una elevada proporción de empleo temporal reflejando la persistencia de la segmentación del mercado laboral español.

El auge de la construcción fue especialmente destacado, convirtiéndose en uno de los motores principales de la economía española. Este sector atrajo una gran cantidad de trabajadores poco cualificados, en su mayoría jóvenes e inmigrantes, que encontraron empleo en condiciones de alta temporalidad y dependencia de la demanda inmobiliaria. Paralelamente, la terciarización de la economía se consolidó con la expansión de los servicios, especialmente en comercio, hostelería y turismo, sectores que presentaban una alta estacionalidad laboral.

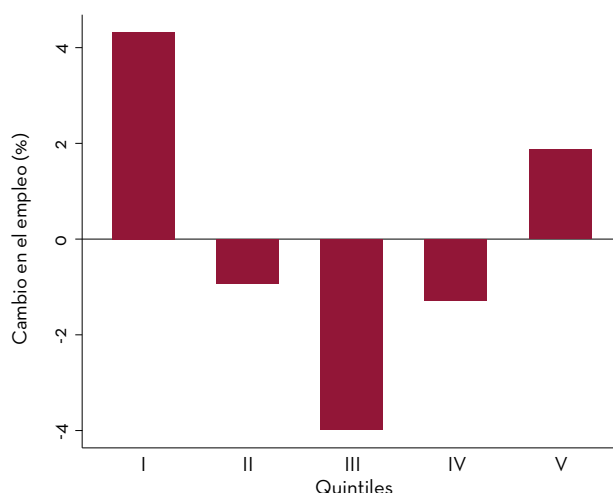
Estos años marcaron una fase de transformación estructural y expansión laboral en España, facilitada por la convergencia con Europa y la consolidación de la moneda única. Sin embargo, el modelo de crecimiento basado en la construcción y el crédito fácil generó desequilibrios internos, como la dependencia del sector inmobiliario y el aumento de la deuda de los hogares. Aunque este ciclo expansivo redujo drásticamente la tasa de desempleo, la persistencia de la temporalidad y la dualidad del mercado laboral anticiparon las vulnerabilidades que se manifestarían con fuerza tras la irrupción de la crisis financiera en 2008.

En la Figura 11 se representa el cambio ocupacional en términos relativos. En el eje horizontal se distribuyen los empleos según su salario medio, desde el más

bajo (I) hasta el más alto (V), mientras que el eje vertical muestra las variaciones porcentuales en el empleo. La Figura 11 evidencia con claridad el fenómeno de polarización del empleo, manifestado en el crecimiento de los extremos de la distribución salarial, en concordancia con lo señalado por Sebastian (2018) y Rodríguez y Sebastian (2022). Por un lado, las ocupaciones con un salario menor (quintil I) alcanzan el mayor incremento porcentual, con un crecimiento superior al 4%, mientras que las ocupaciones con mayor salario (quintil V) muestran un aumento notable cercano al 2,5%. Estos resultados confirman un crecimiento significativo del empleo de baja cualificación (siendo el segmento con mayor expansión), seguido de un aumento en el empleo de alta cualificación y mejor remuneración. En contraste, las ocupaciones de nivel medio (quintiles II, III y IV) sufrieron una reducción generalizada, siendo más pronunciada en el quintil III, que registra una caída cercana al 3%.

Es especialmente significativo que, durante los años de mayor crecimiento económico en España, el quintil donde se generó más empleo fue en el extremo inferior de la distribución salarial. Este dato subraya el carácter desigual del crecimiento laboral durante este periodo, con una marcada preferencia por ocupaciones de baja cualificación en detrimento de las ocupaciones de nivel medio.

Figura 11. Cambio ocupacional en términos relativos (en porcentaje) entre 1994 y 2007



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1994 y 2007) y la ESS (2002).

Este comportamiento es un reflejo claro del fenómeno de polarización del empleo, en el cual las ocupaciones de nivel medio, generalmente asociadas a tareas rutinarias, son las más afectadas por procesos de automatización y transformación tecnológica (Autor *et al.*, 2003). Por el contrario, las ocupaciones de alta cualificación han experimentado un crecimiento debido a la creciente demanda de habilidades avanzadas, mientras que las de menor cualificación, aunque más vulnerables, han mostrado resiliencia relativa debido a su menor exposición a la automatización (Sebastian y Biagi, 2018).

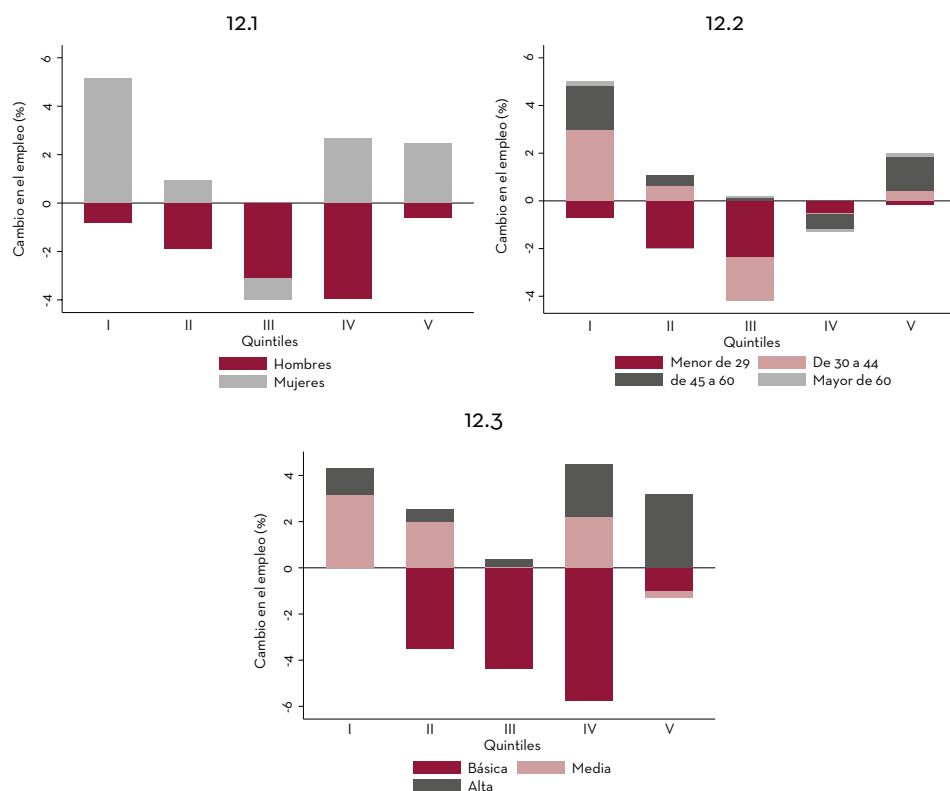
La Figura 12 examina los cambios en la ocupación según sexo (12.1), edad (12.2) y nivel educativo (12.3). En cuanto al sexo, las mujeres lograron un aumento significativo en la ocupación, impulsado por el crecimiento del empleo en sectores de servicios como comercio, hostelería, sanidad y educación, donde su presencia ha sido mayoritaria. En contraste, el empleo masculino sufrió una pérdida relativa a lo largo de toda la distribución salarial, en gran parte porque una proporción considerable de hombres ya se encontraba integrada en el mercado laboral antes de 1994. Al igual que en la etapa anterior, las mujeres mostraron un patrón de polarización del empleo durante este periodo, con un crecimiento destacado en las ocupaciones de baja y alta remuneración, en línea con lo señalado por Sebastian (2023) y Rodríguez y Sebastian (2022). Sin embargo, aunque la incorporación de las mujeres al mercado laboral ha experimentado avances significativos, Cebrián y Moreno (2008) señalan que las mujeres siguen enfrentando importantes barreras en el mercado laboral español, lo que requiere un enfoque más integral y efectivo en las políticas de igualdad.

En cuanto a la edad, los jóvenes menores de 30 años padecieron una fuerte pérdida de empleo a lo largo de toda la distribución salarial, especialmente en el tercer quintil. En línea con lo señalado por Rodríguez y Sebastian (2023), la limitada inserción laboral de los jóvenes constituyó un motivo de preocupación. Los trabajadores de entre 30 y 44 años aumentaron su presencia en los niveles más bajos de la distribución salarial, particularmente en ocupaciones relacionadas con la restauración y el cuidado de personas. Por su parte, los trabajadores de entre 45 y 60 años accedieron principalmente a empleos en los quintiles más bajos y altos, lo que confirmó un fenómeno de polarización del empleo en este grupo. Estos trabajadores lograron una recuperación relativa, en parte impulsada por políticas de empleo dirigidas a la reinserción de los empleados de mayor edad.

Según el nivel educativo, los trabajadores con educación primaria o inferior vieron reducida su participación en el empleo a lo largo de toda la distribución

salarial, especialmente en los quintiles III y IV. En cambio, los trabajadores con educación secundaria y superior experimentaron un notable aumento, lo que resaltó la importancia de la cualificación para acceder a empleos más estables y mejor remunerados en un mercado laboral polarizado. Este fenómeno está relacionado con las desigualdades educativas señaladas por Hidalgo e Iturbe-Ormaetxe (2024), quienes destacan cómo las disparidades en el acceso y la calidad de la educación afectan directamente a las oportunidades laborales y contribuyen a la segmentación del mercado de trabajo, dificultando el acceso de los trabajadores con menor cualificación a empleos de mayor calidad y mejor remuneración.

Figura 12. Cambio ocupacional por sexo, edad y educación (en porcentaje) entre 1994 y 2007

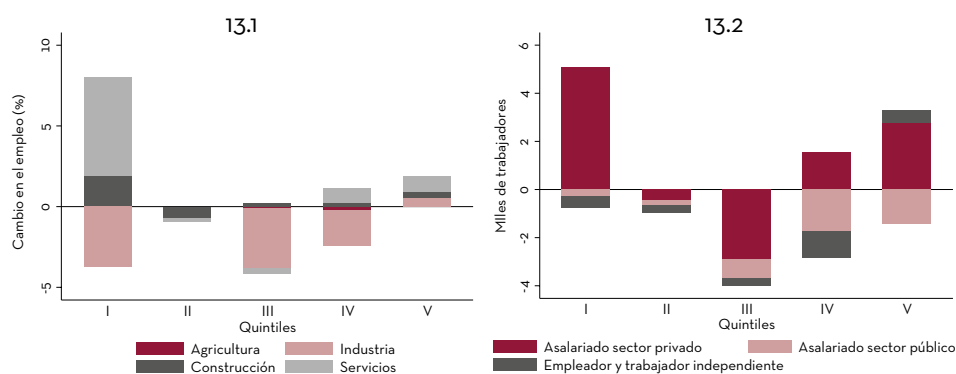


Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1994 y 2007) y la ESS (2002).

La Figura 13 analiza la variación porcentual de la ocupación en España entre 1994 y 2007, desglosada por sector económico y tipo de contratación. En términos sectoriales (Figura 13.1), la agricultura y la industria experimentaron una reducción continua, atribuida al abandono de actividades rurales y a la deslocalización de la manufactura hacia economías de menores costes. En contraste, la construcción registró un crecimiento, impulsado por la burbuja inmobiliaria y la elevada demanda de mano de obra poco cualificada. El sector servicios se consolidó como el principal generador de empleo, favorecido por la expansión del turismo, el comercio, la educación, la sanidad y los servicios a empresas.

En cuanto al tipo de contratación (Figura 13.2), los asalariados del sector privado alcanzaron el mayor crecimiento en la parte más alta de la distribución salarial (quintil V), seguidos por los asalariados del sector público, cuyo empleo aumentó especialmente en sectores esenciales como la sanidad y la educación. Por otro lado, los empleadores y trabajadores independientes también evidenciaron un incremento, aunque, a diferencia de los grupos anteriores, este crecimiento se concentró en la parte más baja de la distribución salarial (quintil I). Este fenómeno se vio impulsado por el auge del autoempleo y la expansión de pequeñas empresas familiares en sectores vinculados a la demanda interna.

Figura 13. Cambio ocupacional por sector y contratación (en porcentaje) entre 1994 y 2007



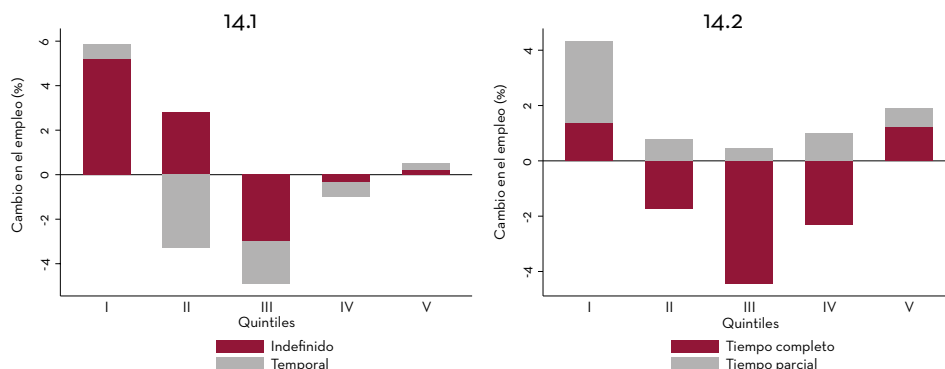
Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1994 y 2007) y la ESS (2002).

La Figura 14 analiza los cambios porcentuales en la ocupación entre 1994 y 2007, desglosados por tipo de contrato (indefinido o temporal) y tipo de jornada laboral (completa o parcial). Este análisis evidencia cómo la dualidad del mercado laboral español se mantuvo a lo largo de todo el periodo, a pesar de

la significativa creación de empleo. En términos de tipo de contrato (Figura 14.1), los empleos indefinidos registraron un aumento sostenido en los niveles más bajos de la distribución salarial (quintiles I y II), lo que reflejó la expansión del empleo en estos rangos. Sin embargo, en el caso del empleo temporal, se observó una pérdida relativa en el centro de la distribución salarial.

Por tipo de jornada (Figura 14.2), los empleos a tiempo completo crecieron únicamente en los extremos de la distribución salarial, en línea con la expansión de sectores como la construcción y los servicios públicos. Por otro lado, los empleos a tiempo parcial aumentaron a un ritmo más acelerado a lo largo de toda la distribución salarial, especialmente en sectores estacionales como el comercio y el turismo, donde esta modalidad laboral se utilizó como herramienta de flexibilidad para ajustar la demanda de trabajo. Este patrón fortaleció la segmentación y la precarización del mercado laboral español durante el periodo. Este fenómeno está en línea con lo señalado por Dolado *et al.* (2002), quienes destacan cómo la dualidad del mercado laboral español ha contribuido a la segmentación y la vulnerabilidad de los trabajadores con contratos temporales. Por otro lado, como señalan Ayala y Cantó (2022), el mercado laboral español es un factor determinante en la reducción de la desigualdad, ya que el acceso a empleo estable y bien remunerado es la principal vía de ingresos para los hogares. Sin embargo, su efectividad se ve limitada por la segmentación del empleo, la alta temporalidad y la insuficiente capacidad redistributiva del sistema de protección social.

Figura 14. Cambio ocupacional por tipo de contrato y tiempo de trabajo (en porcentaje) entre 1994 y 2007



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (1994 y 2007) y la ESS (2002).

1.3.5. La gran recesión: el impacto de la crisis financiera (2008-2013)

El periodo entre 2008 y 2013 estuvo caracterizado por una profunda recesión económica global, desencadenada por la crisis de las hipotecas subprime en Estados Unidos, que se propagó a los mercados financieros internacionales. España, que había experimentado un crecimiento sostenido entre 1994 y 2007, se vio especialmente afectada debido a la fuerte dependencia de su modelo de crecimiento del sector inmobiliario y el crédito bancario. La burbuja inmobiliaria, que había alimentado la expansión de la construcción y el empleo, estalló, provocando una contracción abrupta en la demanda de vivienda y el colapso del sector de la construcción.

El colapso financiero internacional afectó a la liquidez de los bancos españoles, lo que redujo drásticamente el acceso al crédito tanto para empresas como para familias. Esto generó un ajuste simultáneo en el consumo, la inversión y la producción, con efectos directos sobre el empleo. La recesión fue agravada por el aumento de la deuda pública y privada, así como por la aplicación de políticas de austeridad fiscal a partir de 2010, que limitaron la capacidad del Estado para actuar como amortiguador de la crisis. La desconfianza en los mercados financieros llevó al aumento de las primas de riesgo de la deuda soberana española, desencadenando una crisis de deuda.

En términos laborales, la Gran Recesión se tradujo en una destrucción masiva de empleo. La tasa de paro, que se situaba en torno al 8% en 2007, se disparó rápidamente hasta superar el 26% en 2013. Este periodo estuvo marcado por una profunda reestructuración del mercado laboral, con despidos masivos y una reducción generalizada de la contratación, especialmente en sectores de mano de obra intensiva como la construcción, la industria y el comercio. Los colectivos más afectados fueron los jóvenes y los trabajadores menos cualificados, con tasas de paro juvenil que superaron el 50% (Sebastian, 2025).

El estallido de la burbuja inmobiliaria supuso una de las principales fuentes de destrucción de empleo, ya que este sector había actuado como uno de los pilares del crecimiento económico durante los años previos. La pérdida de puestos de trabajo en la construcción generó un efecto de contagio a otros sectores, especialmente la industria de materiales de construcción y los servicios asociados a la vivienda. La industria manufacturera también experimentó una contracción, en línea con la caída de la demanda interna y la pérdida de competitividad

internacional. En contraste, el sector servicios mostró mayor resiliencia, aunque actividades relacionadas con el comercio y la hostelería registraron pérdidas significativas, debido a la reducción del consumo de los hogares.

El impacto de la crisis también se reflejó en la calidad del empleo. La precarización laboral se intensificó, con un aumento en el uso de contratos temporales y a tiempo parcial como mecanismos de ajuste por parte de las empresas. La reforma laboral de 2012 facilitó la flexibilización del despido y redujo los costes de indemnización, lo que provocó una reducción de la estabilidad laboral (Pinto y Sebastian, 2025). Los salarios reales se estancaron o incluso se redujeron en algunos sectores, mientras que la dualidad del mercado laboral entre trabajadores fijos y temporales se intensificó.

Este periodo supuso una fase crítica de ajuste estructural para la economía española. La crisis expuso las debilidades del modelo de crecimiento previo, basado en la construcción y el endeudamiento, y puso de relieve la necesidad de una transformación hacia una economía más productiva y menos dependiente de sectores cíclicos. La austeridad fiscal, la reforma laboral y la reestructuración del sector financiero marcaron el camino hacia la recuperación posterior, aunque el mercado laboral se volvió más flexible a costa de una mayor precarización del empleo.

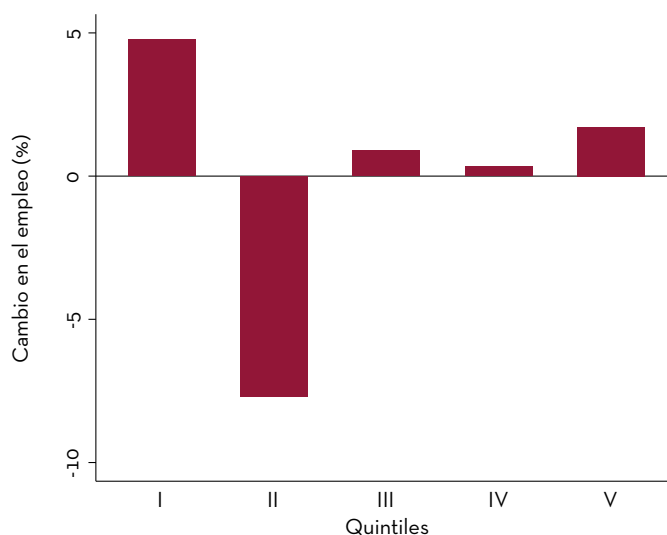
La Figura 15 examina los cambios porcentuales en el empleo durante la Gran Recesión (2008-2013). Se observa que el mercado laboral español sigue polarizándose, reflejando dinámicas diferenciadas a lo largo de la distribución salarial. Por un lado, las ocupaciones de menor salario (quintil I) experimentan el mayor incremento, superior al 5%, lo que evidencia un crecimiento relativo en los empleos de baja cualificación, posiblemente concentrados en sectores menos afectados por la crisis. En este sentido, Davia (2014) señala cómo el empleo de bajos salarios ha aumentado significativamente desde la crisis financiera de 2008, lo que resalta una tendencia hacia la precarización del mercado laboral español. De manera similar, las ocupaciones de mayor salario (quintil V) registran un crecimiento moderado, lo que sugiere que las ocupaciones de alta cualificación han logrado mantener cierta estabilidad a pesar del difícil entorno económico.

En contraste, los empleos intermedios presentan un panorama más negativo. El quintil II sufre la mayor caída, con una reducción superior al 7%, mientras que los quintiles III y IV permanecen relativamente estables, con variaciones mínimas. Este comportamiento destaca la vulnerabilidad de las ocupaciones

de nivel medio en comparación con los extremos de la distribución salarial, donde se aprecia una mayor resiliencia frente a los efectos de la crisis.

La fuerte caída en el quintil II está directamente relacionada con la crisis del sector de la construcción, uno de los motores del mercado laboral español antes de la recesión. Este quintil agrupa una gran proporción de ocupaciones de baja cualificación vinculadas a la construcción, como albañiles y operarios, que resultaron particularmente afectadas por el colapso de este sector. La desaparición masiva de empleos en la construcción redujo las posibilidades de reinserción de muchos trabajadores en otros sectores, acentuó la pérdida de empleo en este tramo de la distribución salarial y favoreció una polarización parcial del mercado laboral, donde los extremos (ocupaciones de alta y baja cualificación) demuestran una mayor resiliencia.

Figura 15. Cambio ocupacional en términos relativos (en porcentaje) entre 2008 y 2013



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2008 y 2013) y la ESS (2006).

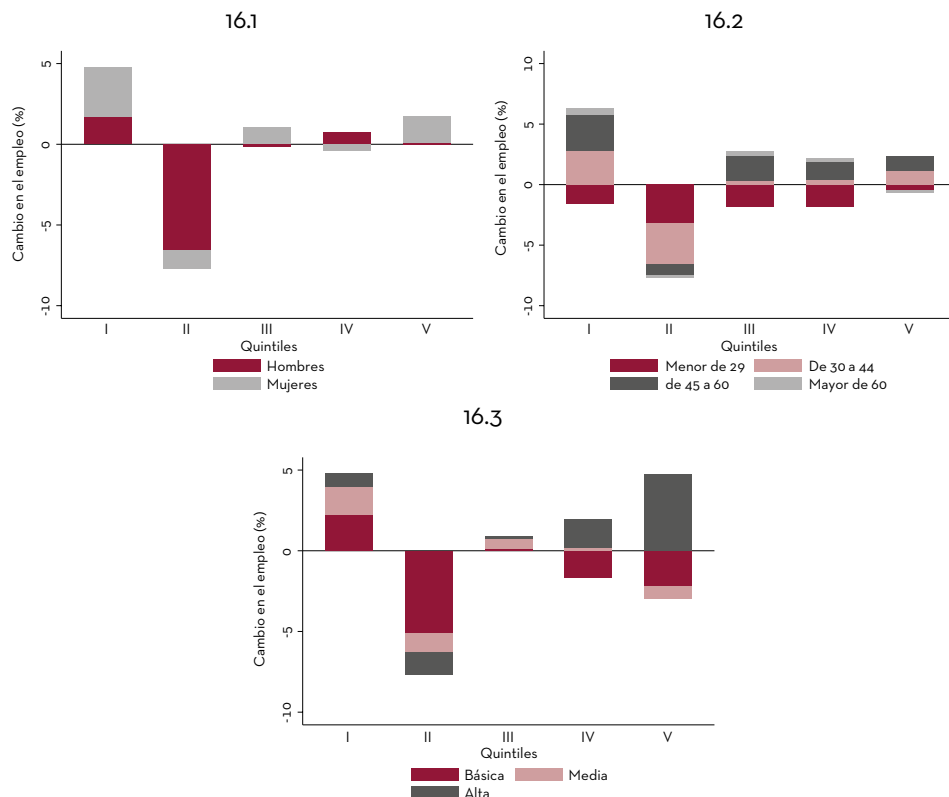
La Figura 16 muestra los cambios en la ocupación según sexo (16.1), edad (16.2) y nivel educativo (16.3). Los hombres sufrieron una caída más pronunciada en la ocupación que las mujeres, lo que evidenció la fuerte destrucción de empleo en la construcción y la industria, sectores donde su presencia fue predominante. Las mujeres, en cambio, mantuvieron una mayor estabilidad, especialmente en los servicios esenciales como la educación, la sanidad y el comercio,

que conservaron una parte significativa de la ocupación femenina. Aun así, tal como indicaron Del Río y Alonso-Villar (2014), la crisis económica de 2008 intensificó las desigualdades entre hombres y mujeres, afectando especialmente a las trabajadoras en sectores más precarios y con menores niveles salariales. En la misma línea, Cantó *et al.* (2016) describieron que las mujeres afrontaron un aumento más acusado en su riesgo de pobreza que los hombres, debido a su mayor concentración en empleos temporales y sectores más golpeados por la crisis, como la educación, la sanidad y los servicios.

En cuanto a la edad, los trabajadores menores de 30 años resultaron los más perjudicados, con una marcada caída en la ocupación. En este sentido, Dolado *et al.* (2013) señalan que las tasas de desempleo juvenil en España se encuentran entre las más altas de Europa, con disparidades significativas entre los diferentes niveles educativos. Este fenómeno está vinculado a la alta proporción de contratos temporales en este grupo, que sirvieron como mecanismo de ajuste del empleo durante la crisis. Los trabajadores de mediana edad (30-45 años) también padecieron una pérdida significativa de empleo, mientras que los mayores de 45 años mostraron una mayor estabilidad, aunque muchos quedaron fuera del mercado laboral de manera definitiva debido a los despidos colectivos.

Por nivel educativo, la crisis impactó con mayor fuerza a los trabajadores con bajo nivel educativo (primaria o inferior), especialmente en la construcción, el comercio y la hostelería. Los empleados con educación secundaria también experimentaron una reducción, aunque menos pronunciada. Por el contrario, aquellos con educación superior registraron un crecimiento, en particular en la parte alta de la distribución salarial, lo que reflejó la mayor protección que otorgan los empleos cualificados ante los choques económicos, en consonancia con los hallazgos de Muñoz de Bustillo *et al.* (2018) para Europa.

Figura 16. Cambio ocupacional por sexo, edad y educación (en porcentaje) entre 2008 y 2013



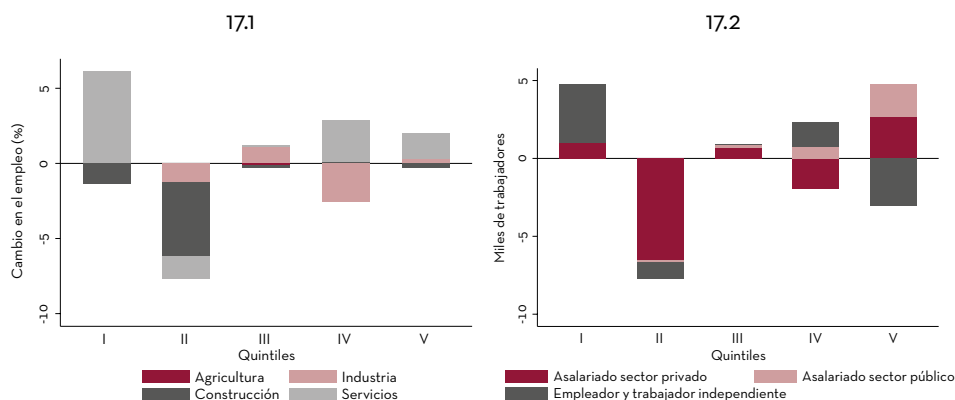
Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2008 y 2013) y la ESS (2006).

La Figura 17 examina el cambio ocupacional por sector económico (17.1) y tipo de contratación (17.2). En términos sectoriales, se registró una fuerte contracción en la construcción, con pérdidas porcentuales mucho más pronunciadas que las observadas en periodos anteriores (Figuras 13 y 9). Este colapso se relacionó con el estallido de la burbuja inmobiliaria. Tal como constataron Ayala *et al.* (2017), esta crisis pudo haber provocado un aumento de la pobreza. Estos autores destacaron que la pobreza en España no solo estuvo influenciada por las tasas de desempleo en general, sino también por factores como la duración del desempleo y las características regionales. En el sector industrial, se produjo una caída en el segundo y cuarto quintil. En contraste, el sector servicios mostró una notable resistencia. Tanto en la parte baja como en la alta de la distribución salarial, los empleos se incrementaron, impulsados por la hostelería

en los niveles inferiores y por los servicios esenciales, como la educación, la sanidad y la administración pública, en los superiores. Por su parte, el comercio (quintil II) sufrió descensos debido a la reducción del consumo de los hogares.

En cuanto al tipo de contratación, la ocupación de los asalariados del sector privado experimentó la mayor caída, especialmente en los sectores con una elevada proporción de contratos temporales. En cambio, los asalariados del sector público aumentaron en la parte alta de la distribución salarial (quintiles IV y V), aunque se vieron afectados por la austeridad fiscal a partir de 2010, que implicó la congelación de salarios y reducciones de empleo en algunas administraciones públicas. Los empleadores y los trabajadores independientes también lograron una importante ganancia en la parte baja de la distribución salarial (primer quintil) y sufrieron un descenso significativo en el resto de los quintiles, lo que reflejó el cierre de pequeñas empresas y negocios familiares en sectores como el comercio y la construcción.

Figura 17. Cambio ocupacional por sector y contratación (en porcentaje) entre 2008 y 2013



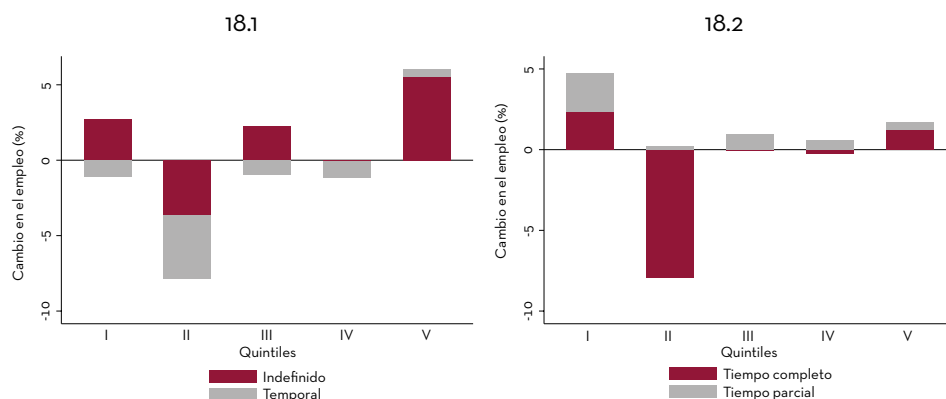
Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2008 y 2013) y la ESS (2006).

La Figura 18 analiza los cambios en la ocupación según tipo de contrato (18.1) y jornada laboral (18.2). Los resultados evidenciaron claramente la precarización del empleo durante la crisis. En cuanto al tipo de contrato, los contratos temporales sufrieron la mayor caída porcentual, confirmando su papel como herramienta de ajuste laboral. La destrucción de empleo en este tipo de contratos resultó mucho más severa que en los contratos indefinidos, en línea con la segmentación del mercado laboral español, donde los trabajadores con contratos

permanentes dispusieron de mayor protección frente al despido. Esta dinámica ya se observó en periodos anteriores (Figuras 14 y 10), pero se intensificó durante la crisis de 2008-2013, debido a la aplicación de la reforma laboral de 2012, que redujo los costes de despido y flexibilizó los contratos indefinidos, afectando tanto la estabilidad laboral como los salarios reales, tal como explicaron Doménech *et al.* (2018).

En cuanto a la jornada laboral, el empleo a tiempo completo registró una mayor contracción, ya que la disminución de la actividad productiva impactó especialmente en sectores con una alta proporción de ocupación a jornada completa, como la construcción, la industria y el comercio. Por otro lado, el empleo a tiempo parcial experimentó un crecimiento considerable, debido a su uso como herramienta de ajuste por parte de las empresas, especialmente en actividades de comercio minorista y servicios. Este patrón de comportamiento ya se documentó en las Figuras 14 y 10 de periodos anteriores y ratificó la flexibilización del empleo parcial como uno de los principales mecanismos de ajuste durante las recesiones.

Figura 18. Cambio ocupacional por tipo de contrato y tiempo de trabajo (en porcentaje) entre 2008 y 2013



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2008 y 2013) y la ESS (2006).

1.3.6. Recuperación económica y transformación estructural (2014-2019)

La fase entre 2014 y 2019 se enmarca en una fase de recuperación económica tras la recesión de 2008-2013, impulsada por un entorno internacional más favorable, la aplicación de reformas estructurales internas y la política monetaria expansiva del Banco Central Europeo (BCE). La recuperación se vio fortalecida por la reducción de los tipos de interés y la implementación de medidas de estímulo, como la compra masiva de deuda pública por parte del BCE, lo que facilitó el acceso al crédito y estabilizó los mercados financieros.

El crecimiento económico durante esta fase fue sostenido, con tasas de crecimiento del PIB superiores al 2% anual en la mayoría de los años del periodo. Esta expansión se apoyó en el aumento de la demanda interna, la mejora de la competitividad de las exportaciones y la recuperación del sector turístico, que se consolidó como uno de los principales motores de la economía española. El saneamiento del sistema bancario, tras la reestructuración de las entidades financieras también contribuyó a la estabilidad económica.

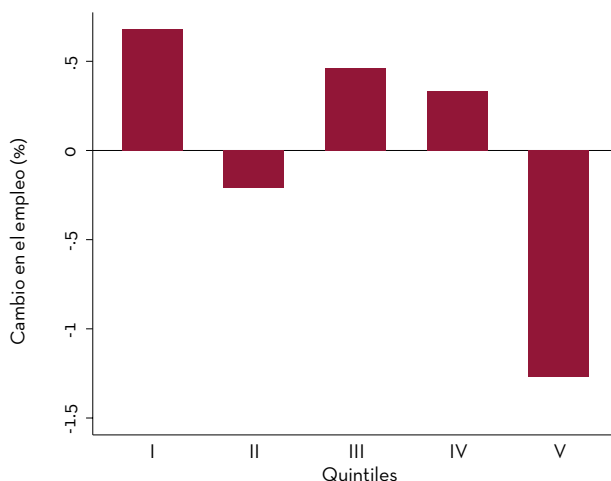
En términos laborales, el periodo de 2014 a 2019 se tradujo en una paulatina recuperación del empleo. La tasa de paro, que había alcanzado su punto máximo del 26,1% en 2013, inició un descenso progresivo, situándose en torno al 13,8% en 2019. Esta mejora fue posible gracias a la recuperación de sectores clave como el turismo, el comercio y la hostelería. Sin embargo, el proceso de creación de empleo no estuvo exento de desafíos. La precarización laboral se convirtió en una característica estructural, con un alto porcentaje de contratos temporales y a tiempo parcial, lo que reflejó la persistencia de la segmentación del mercado laboral español.

El ajuste laboral tras la crisis también se vio influido por la reforma laboral de 2012, cuyas implicaciones se extendieron hasta este periodo. La reducción de los costes de despido, la flexibilización de las condiciones de trabajo y la posibilidad de modificar los convenios colectivos en el ámbito de empresa se tradujeron en una mayor flexibilidad empresarial, pero también en un aumento de la temporalidad y la rotación laboral. Este modelo dual del mercado de trabajo se mantuvo, con una brecha importante entre los trabajadores con contratos indefinidos y aquellos con contratos temporales.

En la Figura 19 se muestran los cambios porcentuales en el empleo por quintiles de salario medio en el periodo 2014-2019, los años posteriores a la Gran Recesión. Se observa cómo las ocupaciones de menor salario (quintil I) experimentan un incremento relativo superior al 0,5%, evidenciando un crecimiento en los empleos de baja cualificación durante la recuperación económica. Por su parte, las ocupaciones intermedias (quintiles II, III y IV) muestran un comportamiento heterogéneo pero positivo, con aumentos moderados, lo que sugiere una cierta estabilidad en las ocupaciones de nivel medio tras los efectos de la crisis. En contraste, las ocupaciones de mayor salario (quintil V) sufren una caída significativa, cercana al -1,5%. Este resultado indica una pérdida relativa de empleos altamente cualificados y mejor remunerados durante este periodo, posiblemente vinculada a una reestructuración laboral que favorece sectores menos especializados o a una redistribución hacia ocupaciones de menor valor agregado.

Este patrón de empeoramiento progresivo implica una concentración del empleo en ocupaciones de nivel medio y bajo, reflejando una recuperación económica desigual que no favorece a las ocupaciones de alta cualificación en la misma medida. Autor (2015) también identifica un deterioro similar en Estados Unidos durante los años 2007-2012.

Figura 19. Cambio ocupacional en términos relativos (en porcentaje) entre 2014 y 2019



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2014 y 2019) y la ESS (2014).

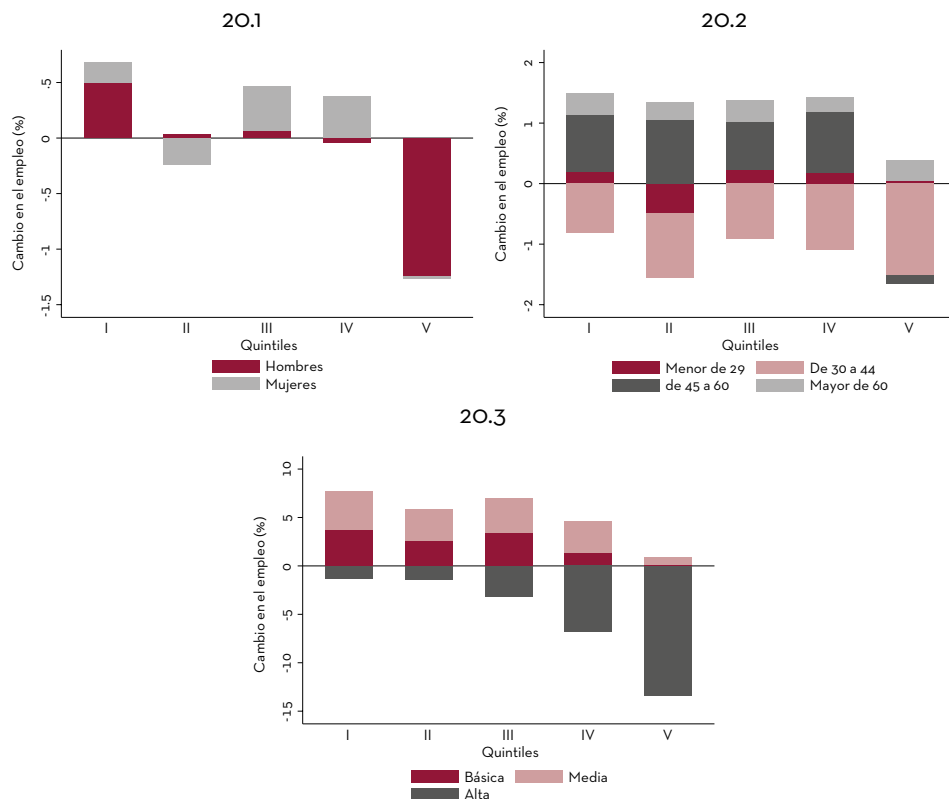
La Figura 20 analiza el cambio porcentual en la ocupación por sexo (20.1), edad (20.2) y educación (20.3). En cuanto al sexo, se detectó un mayor crecimiento

de la ocupación femenina en casi toda la distribución salarial, salvo en la parte alta, debido a la expansión del empleo en sectores como el cuidado, la hostelería y el comercio. En cambio, los hombres solo registraron un aumento del empleo en la parte baja de la distribución salarial, asociado principalmente a trabajos en la hostelería. Bashford-Fernández y Rodríguez-Álvarez (2019) explican que las mujeres sufrieron no obstante mayores dificultades para alcanzar su salario potencial después de la crisis debido a las desigualdades estructurales en el mercado de trabajo, incluida la segregación ocupacional y la brecha salarial de género.

En relación con la edad, los trabajadores menores de 45 años sufrieron una gran pérdida de empleo a lo largo de toda la distribución salarial, lo que evidenció que el problema de inserción laboral, que antes afectaba principalmente a los jóvenes, se extendió hasta los 45 años. En contraste, los trabajadores de 45 años o más fueron los principales beneficiarios, ya que experimentaron un aumento en la ocupación en toda la distribución salarial. Este fenómeno se explicó, en parte, por la implementación de políticas activas dirigidas a los trabajadores de mayor edad y por la necesidad de retener empleados con experiencia.

En cuanto al nivel educativo, la ocupación de los trabajadores con educación básica o media mostró un incremento considerable, en consonancia con la creciente demanda de empleos de baja cualificación en sectores como la hostelería o el cuidado de personas. Por otro lado, las ocupaciones que requieren educación superior sufrieron una disminución notable en toda la distribución salarial, especialmente en el último quintil. Esto sugirió que, durante la recuperación tras la crisis, no se generaron empleos bien remunerados ni vinculados a sectores relacionados con la digitalización o los servicios avanzados. En este sentido, Pascual-Sáez y Lanza-León (2023) indican que la incidencia de la sobrecualificación ha aumentado con el tiempo en España, con diferencias significativas por sexo, lo que ha tenido un efecto negativo sobre los ingresos.

Figura 20. Cambio ocupacional por sexo, edad y educación (en porcentaje) entre 2014 y 2019



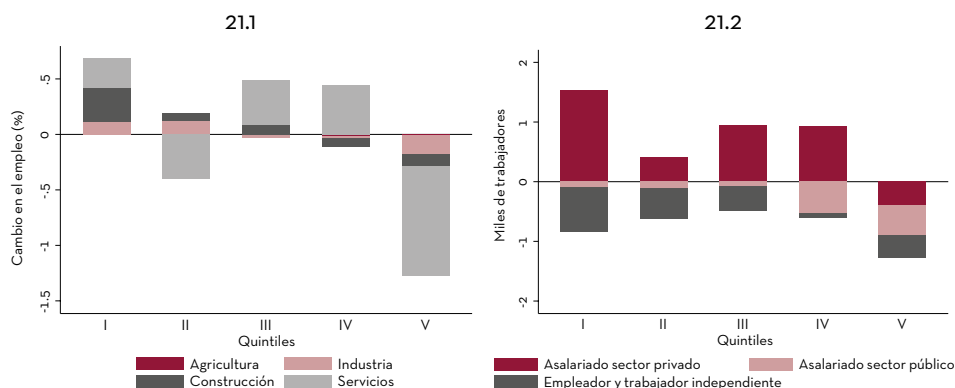
Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2014 y 2019) y la ESS (2014).

En las siguientes figuras se analizaron los cambios porcentuales por sector económico (Figura 21.1) y tipo de contratación (Figura 21.2). En términos sectoriales, el sector servicios lideró la creación de empleo, particularmente en el comercio, la hostelería y el turismo, actividades caracterizadas por una elevada presencia de empleo estacional y temporal. Este comportamiento coincidió con lo observado en las Figuras 13.1 y 17.1, que ya destacaron la terciarización de la economía española. Sin embargo, se produjo una destrucción de empleo en los sectores de servicios mejor remunerados, como la sanidad, la educación y la administración pública. La construcción mostró una recuperación significativa tras la fuerte caída provocada por la crisis financiera, en línea con la reactivación del mercado inmobiliario. Por su parte, la industria experimentó un creci-

miento más moderado, mientras que la agricultura mantuvo un comportamiento estable, con una ligera variación.

En cuanto al tipo de contratación, los asalariados del sector privado registraron el mayor crecimiento, lo que indicó una expansión del empleo en sectores como los servicios y el comercio. En contraste, los asalariados del sector público sufrieron una reducción en los niveles más altos de la distribución salarial. En relación con los trabajadores independientes, se observó una disminución del empleo a lo largo de toda la distribución salarial.

Figura 21. Cambio ocupacional por sector y contratación (en porcentaje) entre 2014 y 2019



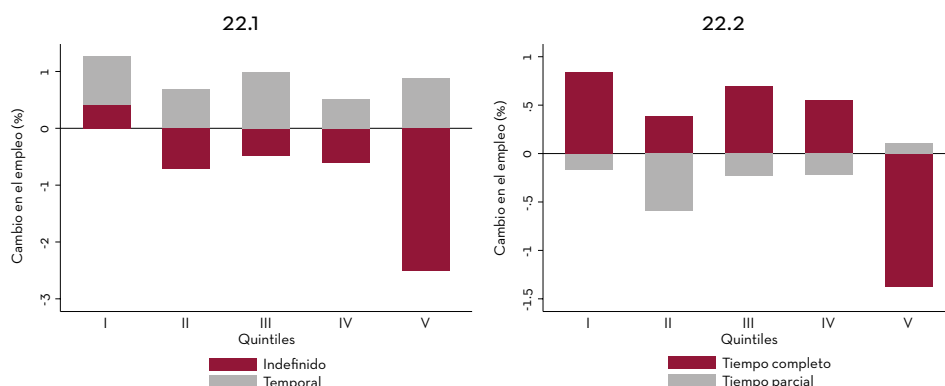
Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2014 y 2019) y la ESS (2014).

En la Figura 22 se analizan los cambios en la ocupación según tipo de contrato (22.1) y tipo de jornada laboral (22.2). A diferencia de la crisis financiera, cuando los contratos temporales sufrieron un fuerte impacto debido a la recesión, en este periodo se registró un incremento significativo de estos, impulsado por la expansión económica. Esto confirmó la persistencia de la dualidad del mercado laboral español, ya que los contratos temporales continuaron siendo el principal mecanismo de ajuste para los empleadores, especialmente en sectores con alta estacionalidad, como el comercio y la hostelería. Por otro lado, los contratos indefinidos experimentaron una caída a lo largo de toda la distribución salarial, particularmente en los trabajos mejor remunerados, debido a su mayor rigidez y a los elevados costes de despido asociados a este tipo de contrato. En este sentido, Ayala et al. (2019) destacan que, a pesar de la recuperación económica en España, la calidad del empleo sigue siendo un problema central,

con un alto porcentaje de contratos temporales y una creciente segmentación del mercado laboral.

En cuanto a la jornada laboral, los empleos a tiempo completo aumentaron de manera más acelerada en toda la distribución salarial, salvo en los trabajos mejor remunerados (quintil V). En contraste, el empleo a tiempo parcial registró una disminución generalizada en toda la distribución salarial, con la única excepción de los empleos mejor pagados (quintil V). Además, otro aspecto relevante de los contratos temporales fue la reducción de su duración y el aumento del encadenamiento de contratos (Foessa, 2015).

Figura 22. Cambio ocupacional por tipo de contrato y tiempo de trabajo (en porcentaje) entre 2014 y 2019



Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2014 y 2019) y la ESS (2014).

1.3.7. La crisis sanitaria de la COVID-19 y su recuperación (2020-2024)

El periodo entre la COVID-19 y su posterior recuperación estuvo marcado por una disrupción económica sin precedentes, desencadenada por la crisis sanitaria global y las medidas de confinamiento adoptadas para frenar la propagación del virus. La paralización de la actividad económica afectó de forma generalizada a todos los sectores, con especial intensidad en aquellos que dependen de la interacción presencial, como el turismo, la hostelería, el comercio minorista y ciertos segmentos de los servicios (Palomino *et al.*, 2020).

El Producto Interior Bruto (PIB) de España se contrajo un 10,8% en 2020, la mayor caída registrada en décadas, producto de la interrupción de la producción, la reducción de la demanda interna y la caída de las exportaciones. La incertidumbre sanitaria y la duración de las restricciones a la movilidad afectaron de forma directa al consumo y la inversión, mientras que el sector turístico, uno de los principales motores de la economía española, experimentó un desplome histórico debido a la caída del turismo internacional. Este choque afectó de forma especial a las regiones más dependientes del turismo, como las Islas Baleares y las Islas Canarias (Palomino *et al.*, 2023).

Para mitigar el impacto de la crisis, el gobierno español implementó una serie de medidas de emergencia. Entre ellas, destacó la introducción de los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTEs), una herramienta que permitió la suspensión temporal de contratos laborales con el objetivo de preservar el empleo. Estas medidas, junto con el respaldo financiero de la Unión Europea a través del fondo de recuperación Next Generation EU, permitieron amortiguar la destrucción de empleo y evitar el cierre masivo de empresas. La política monetaria expansiva del Banco Central Europeo (BCE) también fue clave, mediante la compra de deuda pública y la provisión de liquidez a los bancos, facilitando el acceso al crédito para empresas y familias.

En términos laborales, la crisis de la COVID-19 provocó una fuerte contracción del empleo, especialmente en los sectores de comercio, turismo y hostelería. La tasa de paro, que había disminuido de forma sostenida durante el periodo 2014-2019, experimentó un aumento, alcanzando el 16,1% en 2020, con picos de mayor intensidad durante los meses de confinamiento estricto. 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 ERTes permitió reducir el impacto sobre los trabajadores con contratos indefinidos. Sin embargo, la recuperación del empleo fue asimétrica, con mayor estabilidad para los trabajadores de sectores esenciales (salud, alimentación, distribución) y una fuerte precarización en los sectores con mayor presencia de empleo estacional y temporal.

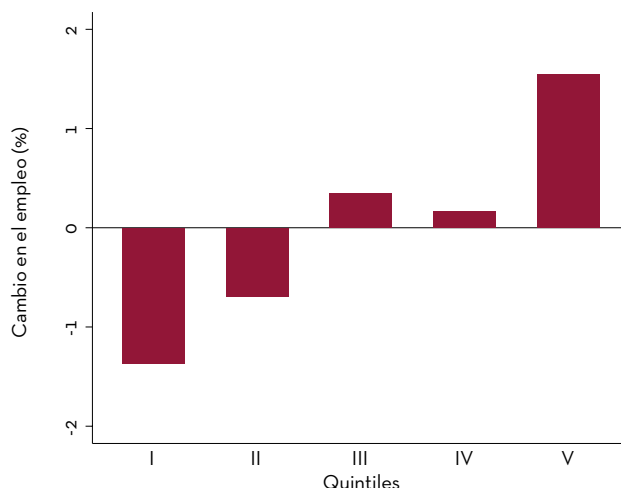
El sector servicios fue el más afectado, especialmente en actividades dependientes del turismo, el transporte y la hostelería, que experimentaron caídas de empleo históricas. La industria y la construcción también sufrieron contracciones iniciales debido a la interrupción de la producción y la falta de suministros internacionales, aunque estos sectores 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 (Palomino *et al.*, 2020).

La crisis de la COVID-19 también acentuó la precarización laboral y la dualidad del mercado de trabajo español. La alta proporción de contratos temporales facilitó la destrucción de empleo durante la fase inicial de la crisis, mientras que los trabajadores con contratos indefinidos lograron en mayor medida conservar sus empleos, especialmente los acogidos a los ERTes. Además, la crisis evidenció la brecha digital en términos de acceso al teletrabajo, ya que muchos sectores y ocupaciones no pudieron adaptarse a esta modalidad, especialmente los empleos de baja cualificación. Esta situación puso en evidencia la importancia de la formación y la capacitación digital como una necesidad estructural del mercado laboral español (Sebastian, 2020).

Este periodo de crisis y ajuste estructural dejó en evidencia la vulnerabilidad del modelo de crecimiento español, basado en el turismo y los servicios presenciales, así como la necesidad de reforzar la resiliencia del mercado laboral. Las medidas de recuperación financiadas por la Unión Europea y los fondos Next Generation EU se convirtieron en una oportunidad para promover la digitalización, la sostenibilidad y la diversificación productiva, con el objetivo de reducir la dependencia de sectores cíclicos y aumentar la estabilidad del empleo en el largo plazo.

La Figura 23 presenta el cambio relativo en el empleo entre 2020 y 2024, ordenado según el salario medio de cada ocupación. A diferencia de la etapa anterior, la economía española muestra un claro patrón de mejoramiento progresivo. Este fenómeno se refleja en un aumento significativo de las ocupaciones de mayor cualificación y salario, representadas por el quintil V, que registra un incremento cercano al 2%. Por otro lado, las ocupaciones de menor salario, agrupadas en los quintiles I y II, experimentan la mayor caída, con una reducción superior al -1% y del 0,5%, respectivamente. Los quintiles intermedios (III y IV) evidencian incrementos moderados, indicando una mejora gradual a medida que se avanza hacia los niveles superiores de la distribución salarial. Este comportamiento destaca el aumento en la demanda de ocupaciones cualificadas, posiblemente impulsado por la digitalización y la creciente necesidad de habilidades especializadas durante la pandemia. Al mismo tiempo, los empleos de baja cualificación resultaron los más afectados debido a su mayor vulnerabilidad frente a los impactos económicos derivados de la crisis sanitaria, un hecho que también señalan Palomino *et al.* (2023).

Figura 23. Cambio ocupacional en términos relativos (en porcentaje).

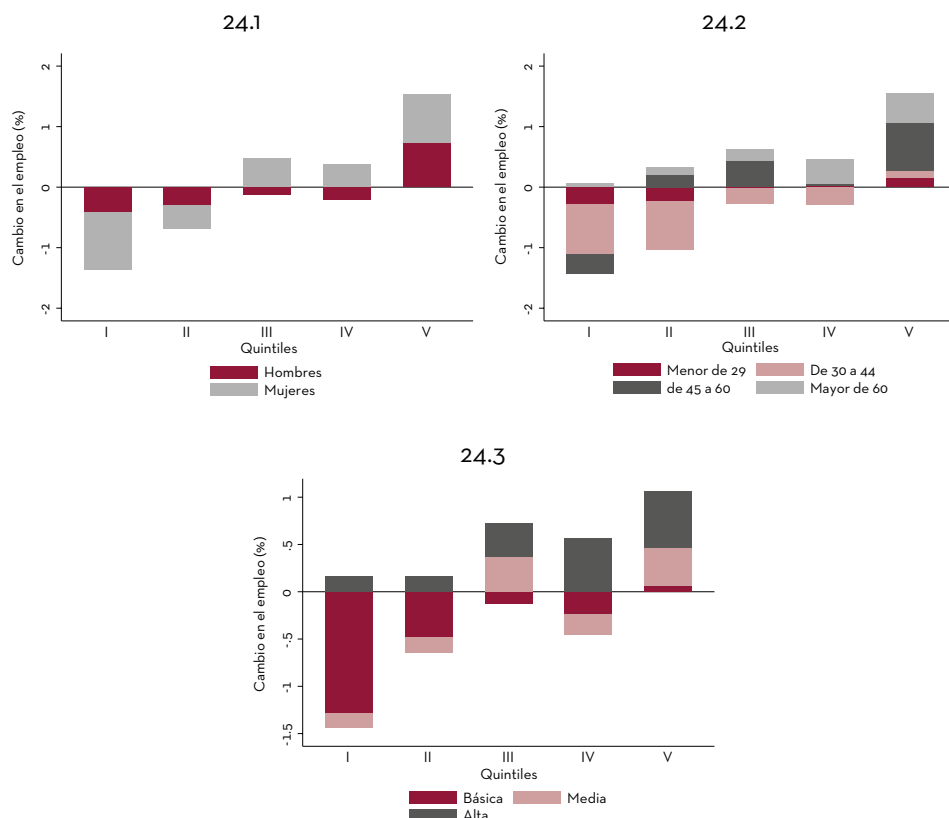
Fuente: elaboración propia a partir de los datos a medida de la EPA (2020, 2024) y la EU-SILC (2020).

La Figura 24 examina los cambios porcentuales en la ocupación entre 2020 y 2024, desglosados por sexo (24.1), edad (24.2) y nivel educativo (24.3), 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, principalmente debido a su concentración en sectores como la hostelería y el cuidado de personas, mientras que los hombres perdieron empleo en la construcción y el transporte. Por el contrario, en la parte alta de la distribución salarial, las mujeres registraron un crecimiento relativo debido a su presencia en sectores esenciales como la sanidad y los servicios educativos, mientras que los hombres solo aumentaron en el quintil V gracias a su posibilidad de teletrabajar. Tal como indicaron Blázquez et al. (2023), los sectores con mayor capacidad para implementar el teletrabajo, como las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), mostraron una menor probabilidad de despido. No obstante, las mujeres en estos sectores también enfrentaron un mayor riesgo de perder su empleo en comparación con sus homólogos masculinos.

Por edad, las personas de mediana edad (30 a 45 años), seguidas de los jóvenes menores de 30, experimentaron las mayores pérdidas porcentuales, lo que reflejó su alta exposición a los contratos temporales, los cuales fueron los primeros en ajustarse durante la crisis. Los grupos de edad intermedios (45-60 años)

lograron un aumento solo en la parte alta de la distribución salarial, mientras que los mayores de 60 años también demostraron una gran resiliencia, con un crecimiento del empleo en los trabajos mejor cualificados, aunque en menor medida que el grupo de edad intermedia. Ambos colectivos se beneficiaron de su participación en empleos más estables y menos vulnerables a los despidos. Verick, Schmidt-Klau y Lee (2022) destacan que, a diferencia de la crisis financiera, la pandemia de COVID-19 provocó un aumento más significativo de la inactividad laboral que del desempleo, siendo las mujeres jóvenes particularmente vulnerables.

Figura 24. Cambio ocupacional por sexo, edad y educación (en porcentaje).



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

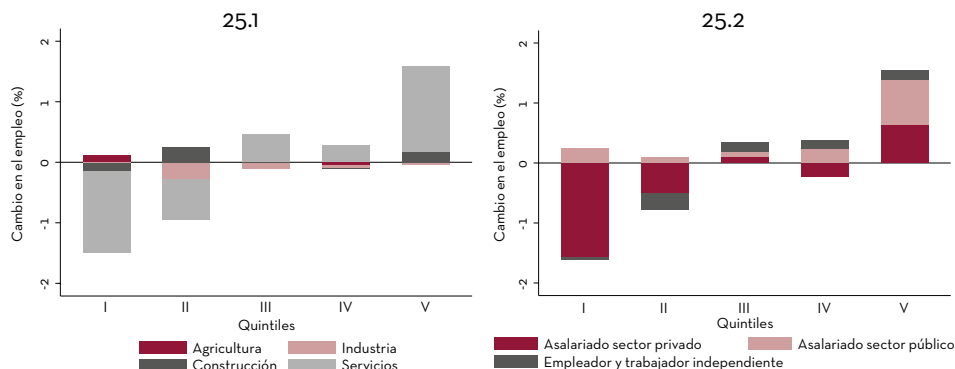
En cuanto al nivel educativo, los trabajadores con menor formación (primaria o inferior) resultaron los más perjudicados, en línea con su concentración en

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. En esta línea, Farré *et al.* (2021) han documentado pérdidas significativas de empleo durante la COVID-19, que afectaron más severamente a los trabajadores de baja cualificación y, en menor medida, a las mujeres con educación universitaria.

La Figura 25 desglosa los cambios porcentuales en la ocupación por sector económico (agricultura, industria, construcción y servicios) y tipo de contratación (asalariados del sector público, asalariados del sector privado, empleadores y trabajadores independientes). En términos sectoriales (Figura 25.1), el sector servicios registró las mayores pérdidas en la parte baja de la distribución salarial, especialmente en actividades que dependieron de la interacción presencial, como el turismo, la hostelería y el comercio minorista, los cuales se vieron severamente afectados por las restricciones. La industria también sufrió caídas, aunque más moderadas, debido a la interrupción de la producción y los problemas en las cadenas de suministro internacionales.

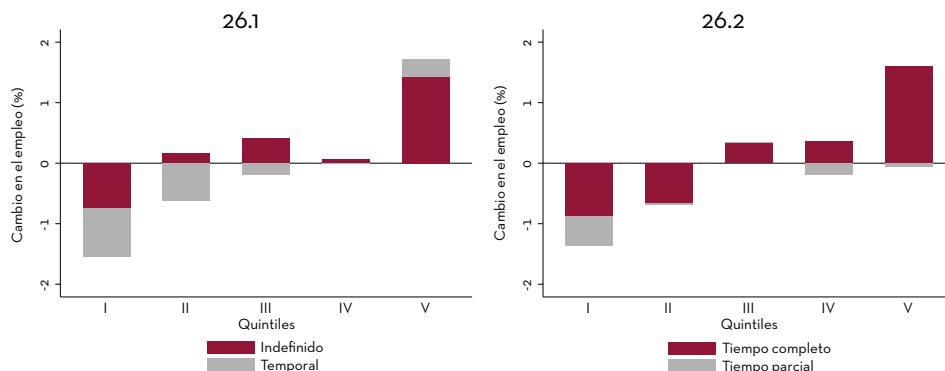
Por tipo de contratación (Figura 25.2), los asalariados del sector privado padecieron las mayores reducciones, especialmente los trabajadores temporales en sectores estacionales, lo que evidenció el impacto del cierre temporal de pequeñas empresas, en particular en comercio y hostelería. En cambio, los asalariados del sector público mantuvieron una mayor estabilidad, con un notable incremento del empleo en la parte alta de la distribución salarial, gracias a su presencia en sectores esenciales como la sanidad y la educación. Los trabajadores independientes y los empleadores también lograron un ligero crecimiento en la ocupación en la parte alta de la distribución salarial.

La Figura 26 examina los cambios porcentuales en la ocupación según el tipo de contrato (indefinido o temporal) y la jornada laboral (tiempo completo o parcial) entre 2020 y 2024. Los contratos temporales, al igual que durante la crisis financiera, sufrieron las mayores caídas, destacando su vulnerabilidad como principal mecanismo de ajuste laboral en contextos de crisis. Esta reducción fue especialmente notable en sectores como el turismo y la hostelería. Por el contrario, los contratos indefinidos mostraron un crecimiento relativo en la parte alta de la distribución salarial, debido en gran parte a la protección proporcionada por los ERTes, que permitieron conservar empleos durante los periodos de inactividad, en línea con lo documentado por Dolado *et al.* (2021).

Figura 25. Cambio ocupacional por sector y contratación (en porcentaje).

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

En términos de jornada laboral, los empleos a tiempo completo experimentaron una mayor contracción en la parte baja de la distribución salarial, reflejando la paralización de actividades en sectores de alta intensidad laboral. Los empleos a tiempo parcial también se vieron afectados, siendo utilizados como herramienta de ajuste en sectores que necesitaron cubrir demandas específicas, como el comercio y los servicios de atención al cliente. Este análisis evidenció la segmentación estructural del mercado laboral español y la importancia de los contratos temporales y los empleos a tiempo parcial como amortiguadores en periodos de recesión económica.

Figura 26. Cambio ocupacional por tipo de contrato y tiempo de trabajo (en porcentaje).

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

1.4. Conclusiones y consideraciones sobre la IA en la estructura ocupacional

El cambio tecnológico es un motor clave del desarrollo económico en las sociedades modernas, con un impacto significativo en la generación de riqueza y bienestar. Su avance no solo introduce innovaciones, sino que también transforma el tipo de empleo disponible y las tareas que desempeñan los trabajadores en sus ocupaciones (Sebastian y Biagi, 2018). Este estudio ha tenido como objetivo analizar la influencia del cambio tecnológico en la evolución del mercado laboral en España desde una perspectiva de largo plazo, abarcando el periodo 1975-2024.

En lugar de centrarse exclusivamente en el debate sobre el desempleo tecnológico —es decir, si la automatización tiene un impacto neto positivo, negativo o neutro en el empleo—, este trabajo ha explorado el modo en que la cuarta revolución industrial ha afectado la estructura ocupacional. En particular, se ha examinado si este proceso ha llevado a una reducción del empleo en los segmentos intermedios de la distribución salarial y a un crecimiento en los extremos, es decir, en las ocupaciones de alta y baja cualificación. A largo plazo, al analizar el periodo más amplio y reciente disponible (1994-2024), se observa una marcada *polarización del empleo* en España. Durante estas tres décadas, el crecimiento del empleo se ha concentrado en los extremos de la distribución salarial, con un aumento tanto en la parte baja como en la alta, mientras que el empleo en los tramos intermedios ha disminuido. Sin embargo, al desglosar el análisis por décadas, se identifican dos patrones diferenciados. Durante las

dos primeras décadas (1994-2004 y 2004-2014), la polarización del empleo fue predominante, con un crecimiento concentrado en los extremos salariales y una contracción en el centro de la distribución. En cambio, en la última década (2014-2024), se observa una transición hacia un *mejoramiento progresivo*, caracterizado por un crecimiento más marcado en los empleos de mayor remuneración en comparación con los de menor salario, lo que sugiere un cambio en la dinámica del mercado laboral.

Si consideramos un marco temporal más amplio y lo analizamos en función de los diferentes periodos macroeconómicos (1975-2024), se evidencia que la evolución de la estructura ocupacional en España ha respondido a distintos patrones según la coyuntura económica. Entre 1975 y 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 una fase de *polarización laboral*, caracterizada 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. No obstante, la crisis de la COVID-19 en 2020 y su posterior recuperación (2020-2024) revirtieron esta dinámica, impulsando el crecimiento del empleo en las ocupaciones de mayor cualificación y consolidando la tendencia hacia una estructura ocupacional menos polarizada y más orientada al *mejoramiento progresivo*.

No obstante, el crecimiento laboral ha seguido patrones diferentes según el sexo, nivel educativo y tipo de contrato de los trabajadores. Las mujeres han incrementado su presencia en sectores estables tales como servicios, educación y sanidad, mientras que los hombres han sufrido mayores fluctuaciones al estar más concentrados en sectores más afectados por las crisis, tales como la construcción y la industria. Los jóvenes y trabajadores con menor nivel educativo han demostrado ser los más vulnerables, a diferencia de la mayor estabilidad experimentada por los trabajadores mayores y con mayor cualificación. Por otro lado, persiste una marcada 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.

El impacto futuro de la IA en la estructura ocupacional

La evolución tecnológica ha demostrado que su impacto 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. En la actualidad, la Inteligencia Artificial (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. Esto 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 este contexto, 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 jugarán 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 seguirá presente. Por ello, mirar al futuro con cautela y diseñar estrategias que faciliten la transición será clave para asegurar que el impacto de la IA y otras innovaciones tecnológicas impulse una mejora real y sostenible en la calidad del empleo.

1.5. Anexo 1: Bases de datos y su tratamiento

Para examinar los cambios en cada empleo, resulta fundamental contar con información tanto sobre la evolución del empleo como sobre los salarios asociados. No obstante, en el caso de España, no existe una única encuesta que integre ambos tipos de datos de manera conjunta. Por esta razón, el presente estudio construye una matriz principal combinando diversas fuentes: la Encuesta de Población Activa (EPA) para los datos de empleo, y la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF), la Encuesta de Estructura Salarial (EES) y la Encuesta de Condiciones de Vida (SILC) para los datos salariales. Esta integración de fuentes permite obtener una visión detallada y robusta de los cambios estructurales en el mercado laboral español.

1.5.1. Empleo: Encuesta de Población Activa (EPA)

La Encuesta de Población Activa (EPA), administrada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), constituye la fuente principal de información utilizada en este análisis. Esta encuesta, realizada trimestralmente desde 1975, proporciona datos detallados sobre el mercado laboral español. Para este estudio, se han seleccionado los datos correspondientes al segundo trimestre de cada año analizado. Además, se dispone de datos personalizados, por lo que se tiene

información en el plano de ocupación y sector clasificada a tres dígitos, la granularidad para el análisis es por tanto mayor.

El análisis abarca una panorámica general dividida por décadas desde 1994 hasta 2024, obteniendo así tres periodos: 1994-2004, 2004-2014 y 2014-2024. A continuación, se divide en tramos según el contexto macroeconómico:

- 1975-1991: Transición económica y política.
- 1992-1993: Crisis y devaluaciones de la peseta.
- 1994-2007: Auge económico: los años de expansión.
- 2008-2013: La Gran Recesión: la crisis financiera.
- 2014-2019: Recuperación económica y transformación estructural.
- 2020-2024: La crisis sanitaria y económica de la COVID-19 y su posterior recuperación.

En los últimos 50 años, se han llevado a cabo tres reclasificaciones en el ámbito ocupacional (1979, 1994 y 2011) y tres a escala sectorial (1974, 1993 y 2009), tal y como se detalla en la Tabla 1. Para realizar un análisis longitudinal consistente, es necesario que tanto las ocupaciones como los sectores estén codificados de manera uniforme. En este estudio, se ha utilizado la metodología de reclasificación de Rodríguez y Sebastian (2022) para armonizar las clasificaciones. Las ocupaciones han sido reclasificadas al estándar ISCO-88, adaptando los códigos de CNO-79 y CNO-11, mientras que las industrias han sido convertidas al estándar NACE.Rev.1, transformando los códigos de CNAE-74 y CNAE-2009. Este proceso garantiza la comparabilidad de los datos a lo largo del periodo de estudio.

Tabla 1. Cambios en las clasificaciones de ocupación y sector

Año		Ocupación	Año		Sector
1979	CNO-79	(basada en el ISCO-68)	1974	CNAE-74	(basada en el NACE-70)
1994	CNO-94	(basada en el ISCO-88)	1993	CNAE-93	(basada en el NACE.Rev.1)
2011	CNO-11	(basada en el ISCO-08)	2009	CNAE-2009	(basada en el NACE.Rev.2)

Fuente: elaboración propia.

1.5.2. Salarios

Una vez determinado el nivel de empleo, es necesario clasificar los puestos de trabajo identificados según el salario medio en cada combinación de ocupación y rama de actividad. Para ello, se emplean dos metodologías distintas. En primer lugar, para la panorámica general (1994-2024), se calcula el salario bruto por hora de cada empleo en cada año y se obtiene el promedio salarial del periodo, siguiendo la metodología de Rodríguez y Sebastian (2022). En segundo lugar, para cada periodo de análisis, se estima el salario bruto por hora de cada empleo utilizando los datos del primer año del estudio (o el más cercano disponible)⁽⁴⁾. Debido a las limitaciones en las bases de datos salariales en España, se emplearán las siguientes fuentes:

1. Panorámica general (1994-2024): Se emplea la EU-SILC para el periodo comprendido entre 2004 y 2023.
2. 1975-1991: La primera base de datos disponible con la ocupación a dos dígitos y la industria a un dígito es la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) de 1990.
3. 1992-1993: Se utiliza la EPF de 1990.
4. 1994-2008: Se emplea la Encuesta de Estructura Salarial (EES) de 2002.
5. 2008-2013: Se usa la EES de 2006, por ser la más cercana al primer año del periodo analizado.
6. 2014-2019: Se recurre a la EES de 2014.
7. 2020-2024: Se utiliza la EU-SILC de 2020⁽⁵⁾.

La Tabla 2 ofrece un resumen de los periodos analizados con las bases de datos utilizadas para el empleo y el salario. Detallamos cada encuesta de salarios:

⁽⁴⁾ El uso del salario mediano por empleo no altera los resultados.

⁽⁵⁾ Para el periodo de estudio 2020-2024, se habría utilizado la EES de 2018 para medir el salario bruto por hora de cada ocupación. Sin embargo, en el momento de la elaboración de este documento, esta base de datos no estaba disponible con la ocupación a dos dígitos y el sector a un dígito. Por esta razón, se optó por utilizar la EU-SILC.

1.5.2.1. Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF)

La Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) de 1990, llevada a cabo por el Instituto Nacional de Estadística (INE), es una herramienta fundamental para el análisis de los patrones de consumo y las condiciones socioeconómicas de los hogares en España. Esta encuesta transversal recopila datos detallados sobre los gastos en bienes y servicios, así como sobre las fuentes de ingreso, proporcionando una visión integral del contexto económico de las familias en ese periodo. En este estudio, la EPF de 1990 se utiliza específicamente porque es la primera edición que ofrece información desagregada de la ocupación a dos dígitos y de la industria a un dígito, claves para poder aplicar la metodología descrita anteriormente.

1.5.2.2. Encuesta de Estructura Salarial (EES)

La Encuesta de Estructura Salarial (EES), realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), constituye una fuente esencial para analizar las características salariales y laborales en España. Esta encuesta recopila información sobre ingresos brutos, horas trabajadas y días de vacaciones, proporcionando un enfoque detallado sobre las condiciones laborales en diversos sectores. En este estudio, se utilizan los datos correspondientes a los años 2002, 2006, 2010 y 2014, ya que la edición de 1995 presenta limitaciones importantes, como la exclusión de empresas con menos de 10 empleados, trabajadores autónomos y empleados del sector público. Además, se han obtenido los datos a la mayor desagregación posible por ocupación e industria, lo que permite tener a dos códigos la ocupación y a un dígito la industria.

1.5.2.3. Encuesta de Condiciones de Vida (EU-SILC)

La Encuesta de Condiciones de Vida (EU-SILC), también desarrollada por el INE, aporta información crucial para complementar las limitaciones de la EPF y la EES. Aunque su muestra es relativamente pequeña (15.000 personas), esta encuesta destaca por proporcionar datos exclusivos sobre ingresos netos y categorías laborales que no están cubiertas por la EES. La EU-SILC se realiza de forma anual desde 2004 hasta la actualidad. En este trabajo solo se utilizarán los datos desde 2004 hasta el 2023 para calcular el salario medio de dicho periodo por empleo y el año 2020 para estudiar los salarios durante la COVID-19 y su posterior recuperación (2020-2024).

Tabla 2. Periodos y bases de datos utilizadas

Periodo analizado	Empleo	Salario
1975-1991	EPA	EPF 1990
1992-1993	EPA	EPF 1990
1994-2008	EPA	EES 2002
2009-2013	EPA	EES 2006
2014-2019	EPA	EES 2014
2020-2024	EPA	EU-SILC 2020
1994-2024	EPA	EU-SILC (2004-2023)

Fuente: elaboración propia.

1.6. Bibliografía

ACEMOGLU, D. (2024): *The simple macroeconomics of AI*. *Economic Policy*, 39(120).

ACEMOGLU, D. y AUTOR, D. (2011): Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. En O. Ashenfelter & D. Card (Eds.), *Handbook of Labor Economics* (Vol. 4, pp. 1043-1171). Ámsterdam: Elsevier.

ACEMOGLU, D. y JOHNSON, S. (2024): Learning from Ricardo and Thompson: Machinery and labor in the early Industrial Revolution—and in the age of AI. *Annual Reviews in Economics*, 16, 597-621.

ACEMOGLU, D. y RESTREPO, P. (2024): A task-based approach to inequality. *Oxford Open Economics*, 3(Supplement 1), i906-i929.

ACEMOGLU, D. y RESTREPO, P. (2020): Robots and jobs: Evidence from US labor markets. *Journal of Political Economy*, 128(6), 2188-2244.

ADERMON, A. y GUSTAVSSON, M. (2015): Job polarization and task-biased technological change: Evidence from Sweden, 1975-2005. *The Scandinavian Journal of Economics*, 117(3), 878-917.

ANGHEL, B., DE LA RICA, S. y LACUESTA, A. (2014): The impact of the Great Recession on employment polarization in Spain. *SERIEs*, 5(2-3), 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* (No. 189).

AUTOR, D. H. (2015): Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation. *Journal of Economic Perspectives*, 29(3), 3-30.

AUTOR, D. (2019): Work of the past, work of the future. *The American Economic Association: Papers and Proceedings*, 109, 1-32.

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(5), 1553-1597.

AUTOR, D., LEVY, F. y MURNANE, R. J. (2003): The skill content of recent technological change: An empirical exploration. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1279-1333.

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.

AYALA, L. y CANTÓ, O. (2022): *Radiografía de medio siglo de desigualdad en España*. Informe-O1. Proyecto «Desigualdad y Pacto Social». Observatorio Social, La Caixa.

AYALA, L., CANTÓ, O., MARTÍNEZ, R., NAVARRO, C. y ROMAGUERA, M. (2019): *Necesidades sociales en España: Mercado de trabajo*. Barcelona: Observatorio Social de La Caixa.

AYALA, L., CANTÓ, O. y RODRÍGUEZ, J. G. (2017): Poverty and the business cycle: A regional panel data analysis for Spain using alternative measures of unemployment. *Journal of Economic Inequality*, 15(1), 47-73.

BASHFORD-FERNÁNDEZ, J. M. y RODRÍGUEZ-ÁLVAREZ, A. (2019): Wage frontiers in pre and post-crisis Spain: Implications for welfare and inequality. *Social Indicators Research*, 143(2), 579-608.

BENTOLILA, S. y DOLADO, J. J. (1993): *La contratación temporal y sus efectos sobre la competitividad* (Documento de Trabajo No. 9319). Banco de España.

BENTOLILA, S. y DOLADO, J. J. (1994): Labour flexibility and wages: Lessons from Spain. *Economic Policy*, 9(18), 53-99.

BIAGI, F. y SEBASTIAN, R. (2020): Technologies and «Routinization». En K. F. Zimmermann (Ed.), *Handbook of labor, human resources and population economics*. Springer.

BLÁZQUEZ, M., HERRARTE, A. y MORO-EGIDO, A. I. (2023): Gender differences in the effect of teleworking on job loss during the COVID-19 pandemic in Spain. *Economics and Human Biology*.

BOVER, O. y ARELLANO, M. (1997): Cambios en la composición del empleo y actividad laboral femenina. Banco de España, Documentos de Trabajo, 9714.

CANTÓ, O., CEBRIÁN, I. y MORENO, G. (2016): Crisis y brecha de riesgo de pobreza por género. *Estudios de Economía Aplicada*, 34(1), 179-204.

CEBRIÁN, I. y MORENO, G. (2008): La situación de las mujeres en el mercado de trabajo español: desajustes y retos. *Economía Industrial*, 367, 121-137.

CERINA, F., MORO, A. y RENDALL, M. (2021): The role of gender in employment polarization. *International Economic Review*, 62(4), 1655-1691.

CUADRADO ROURA, J. R. (2016): La terciarización de la economía española. *Cuadernos Económicos de ICE*, 889-890, 157-176.

DAVIA, M. A. (2014): Evolución del empleo de bajos salarios en España. VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2014. Documento de Trabajo 4.2. Fundación FOESSA.

DEL RÍO, C. y ALONSO-VILLAR, O. (2014): Mujeres ante el empleo (y el desempleo) en el mercado laboral español, 1996-2013. *AREAS, Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 33, 87-103.

DOLADO, J. J., FELGUEROSO, F. y JIMENO, J. F. (2021): Past, present and future of the Spanish labour market: When the pandemic meets the megatrends. *Applied Economic Analysis*, 29(2), 1-21.

DOLADO, J. J., GARCÍA-SERRANO, C. y JIMENO, J. F. (2002): Drawing lessons from the boom of temporary jobs in Spain. *The Economic Journal*, 112(480), F270-F295.

DOLADO, J. J., JANSEN, M., FELGUEROSO, F., FUENTES, A. y WÖLFL, A. (2013): *Youth labour market performance in Spain and its determinants: A micro-level perspective*. OECD Economics Department Working Papers, No. 1051, OECD Publishing.

DOMÉNECH, R., GARCÍA, J. R. y ULLOA, C. (2018): The effects of wage flexibility on activity and employment in Spain. *Journal of Policy Modelling*, 40(6), 1200-1220.

DUSTMANN, C., LUDSTECK, J. y SCHÖNBERG, U. (2009): Revisiting the German wage structure. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(2), 843-881.

EUROFOUND (2013): *Employment polarisation and job quality in the crisis*. Publications Office of the European Union.

EUROFOUND (2014): *Drivers of recent job polarisation and upgrading in Europe*. Publications Office of the European Union.

EUROFOUND (2015): *Long-term trends in the employment structure in six European countries*. Publications Office of the European Union.

FARRÉ, L., FAWAZ, Y., GONZÁLEZ, L. y GRAVES, J. (2021): Gender inequality in paid and unpaid work during Covid-19 times. *Review of Economics of the Household*, 19, 1-27.

FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. (2012): Job polarization in Europe? Changes in the employment structure and job quality, 1995-2007. *Work and Occupations*, 39(2), 157-182.

FOESSA (2015): *Empleo precario y protección social*. Madrid: Fundación FOESSA.

FONSECA, T., LIMA, F. y PEREIRA, S. C. (2018): Job polarization, technological change and routinization: Evidence for Portugal. *Labour Economics*, 51, 317-339.

FRANKS, J. R. (1995): Unemployment in Spain: Causes and remedies. IMF Occasional Paper No. 118. International Monetary Fund.

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.

FUNDACIÓN LA CAIXA (2017): Bajo nivel educativo, baja participación laboral. Observatorio Social de la Fundación La Caixa.

GOOS, M. y MANNING, A. (2007): Lousy and lovely jobs: The rising polarization of work in Britain. *Review of Economics and Statistics*, 89(1), 118-133.

GOOS, M., MANNING, A. y SALOMONS, A. (2014): Explaining job polarization: Routine-biased technological change and offshoring. *American Economic Review*, 104(8), 2509-2526.

HIDALGO, M. y ITURBE-ORMAETXE, I. (2024): Desigualdad educativa. En Cabrales, A. e Sanz, I. (Coords.), *Economía de la Educación* (pp. 441-478). Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.

IZQUIERDO, M., PUENTE, S. y FONT, P. (2013): *Evolución del desajuste educativo entre la oferta y la demanda de trabajo en España*. Banco de España, Boletín Económico, Junio 2013, 25-35.

KAMPELMANN, S. y RYCX, F. (2011): Task-biased changes of employment and remuneration: The case of occupations. Working Paper No. 5470. Technical report, IZA.

LEWANDOWSKI, P., KEISTER, R., HARDY, W. y GORKA, S. (2017): *Routine and ageing? The intergenerational divide in the deroutinisation of jobs in Europe*. IZA Discussion Paper No. 10732. Institute of Labor Economics (IZA).

MASAGUÉ, A. C. y JIMENO, J. F. (2003): Veinticinco años de mercado de trabajo en España. *Economía Industrial*, 349, 27-44.

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

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(3), 31-50.

MONTRESOR, G. (2019): Job polarization and labour supply changes in the UK. *Labour Economics*, 58, 187-203.

MUÑOZ DE BUSTILLO, R., SARKAR, S., SEBASTIAN, R. y ANTÓN, J. I. (2018): Education mismatch in Europe at the turn of the century: Measurement, intensity and evolution. *International Journal of Manpower*, 39(8), 977-995.

OESCH, D. y RODRÍGUEZ-MENÉS, J. (2011): Upgrading or polarization? Occupational change in Britain, Germany, Spain and Switzerland, 1990-2008. *Socio-Economic Review*, 9(3), 503-531.

OESCH, D. y PICCITTO, G. (2019): The polarization myth: Occupational upgrading in Germany, Spain, Sweden, and the UK, 1992-2015. *Work and Occupations*, 46(4), 441-469.

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.

PALOMINO, J. C., RODRÍGUEZ, J. G. y SEBASTIAN, R. (2023): The COVID-19 shock on the labour market: Poverty and inequality effects across Spanish regions. *Regional Studies*, 57(5), 814-828.

PASCUAL-SÁEZ, E. y LANZA-LEÓN, P. (2023): The mismatch of over-education and earnings in Spain: How big are differences? *Applied Economics*, 55(46), 5369-5383.

PINTO, F. y SEBASTIAN, R. (2025): The effect of collective bargaining agreements on employees' welfare at the firm level: Evidence from Spain. *Research on Economic Inequality*. En prensa.

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

RODRÍGUEZ, J. G. y SEBASTIAN, R. (2023): Desigualdad de las rentas de mercado en España: procesos generadores y políticas. *Cuadernos Económicos de ICE*(105), 37-61.

RODRÍGUEZ, J. G., SEBASTIAN, R. y ZHENG, B. (2025): The effects of new technologies on occupational change. Mimeo.

SARKAR, S. (2017): Employment polarization and over-education in Germany, Spain, Sweden and UK. *Empirica*, 44(3), 435-463.

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

SEBASTIAN, R. (2020): *Teletrabajo en España: De dónde venimos y a dónde vamos*. ESADE EcPol - Center for Economic Policy.

SEBASTIAN, R. (2023): Gender Job Polarisation. X ECINEQ meeting, Aix-en-Provence (Francia).

SEBASTIAN, R. (2025): El mercado de trabajo en España: transformaciones y desafíos. En F. Pinto (Editor), *Economía y Estado del Bienestar*. Editorial Sínderesis. En prensa.

SEBASTIAN, R. y BIAGI, F. (2018): *The Routine Biased Technical Change Hypothesis: A Critical Review*. Joint Research Centre Technical Report.

SPITZ-OENER, A. (2006): Technical change, job tasks, and rising educational demands: Looking outside the wage structure. *Journal of Labor Economics*, 24(2), 235-270.

VERICK, S., SCHMIDT-KLAU, D. y LEE, Y. (2022): Is this time really different? How the impact of the COVID-19 crisis on labour markets contrasts with that of the global financial crisis of 2008-09. *ILO Working Paper No. 40*. International Labour Organization.

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

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(3), 289-325.

Nuevas y viejas formas de desigualdad en el empleo

Rafael Muñoz de Bustillo Llorente

Universidad de Salamanca

Rafael Grande Martín

Universidad de Málaga

Índice

CAPÍTULO 2.

Nuevas y viejas formas de desigualdad en el empleo	79
2.1. Introducción	81
2.2. Desigualdades en términos de estabilidad en el empleo	85
2.3. Desigualdades en términos de tiempo de trabajo	92
2.3.1. Tiempo parcial y pluriempleo	101
2.3.2. La interacción entre TP, desigualdad de renta y pobreza	103
2.3.3. Desigualdades combinadas: parcialidad y temporalidad	107
2.4. Desigualdades en otras dimensiones del empleo	108
2.5. Nuevas formas de empleo y desigualdad laboral	114
2.5.1. Desigualdades vinculadas al teletrabajo	115
2.5.2. Trabajo en plataformas	124
2.5.3. «Plataformización» de la organización del trabajo	133
2.6. A modo de conclusiones	137
2.7. Bibliografía	142

2.1. Introducción

La desigualdad social está estrechamente vinculada al mundo del trabajo de mercado. En primer lugar, porque el trabajo es el principal componente de las rentas de las familias, tanto a corto (según la estadística del IRPF de 2022, los rendimientos del trabajo suponen el 86% de las rentas declaradas) como a largo plazo, cuando se tiene en cuenta que el trabajo es la vía de acceso a las prestaciones por jubilación, la principal política de redistribución de la renta en España.

En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, porque la ausencia de trabajo ya sea por inactividad o desempleo, se traduce en tasas de riesgo de pobreza mucho mayores que en el caso de personas con empleo (41,4% y 28,1% respectivamente frente al 11,9% de los ocupados)⁽¹⁾. Esto es, aunque el trabajo no protege plenamente frente al riesgo de pobreza monetaria, sí reduce el riesgo de esta.

En tercer lugar, por la existencia de diferencias importantes en los ingresos del trabajo de la población empleada, fruto de su diferente remuneración salarial y jornada laboral. En lo que al primer ítem se refiere, tomando como referencia el criterio de bajos y altos salarios utilizado por la OCDE, que define los bajos

⁽¹⁾ ECV 2023, tasa riesgo de pobreza (personas de 16 y más años) con ingresos correspondientes al año anterior.

salarios como aquellos inferiores a $2/3$ del salario bruto mediano y los altos salarios como aquellos superiores a 1,5 veces el salario mediano, en 2022 en España un 10,4% de los trabajadores pertenecían a la primera categoría, mientras que el 26,7% pertenecían a la segunda. La diferencia se hace más patente cuando se toma como referencia la ratio entre la remuneración de los primeros ejecutivos de las empresas del IBEX 35 con respecto a la remuneración media de las plantillas de sus empresas, que en 2021 alcanzaba el 89,6, con un rango que va de 2,9 en el caso de Solaria (energía fotovoltaica), a 560 en el de Cie Automotive (proveedor global de componentes para automóviles) (de la Fuente *et al.*, 2023). Como tendremos ocasión de ver más adelante, esas diferencias salariales se ven amplificadas por otras vías.

Por último, en la medida en que el salario es solamente uno de los atributos del trabajo, existiendo muchos otros ámbitos del mismo con incidencia en el bienestar de los trabajadores, la desigualdad en el mundo del trabajo también se manifiesta en otras características de este, que van desde el tiempo de trabajo, a las tareas desarrolladas, la capacidad de control de los ritmos y formas de desarrollarlas, las perspectivas profesionales, los riesgos laborales, etc.

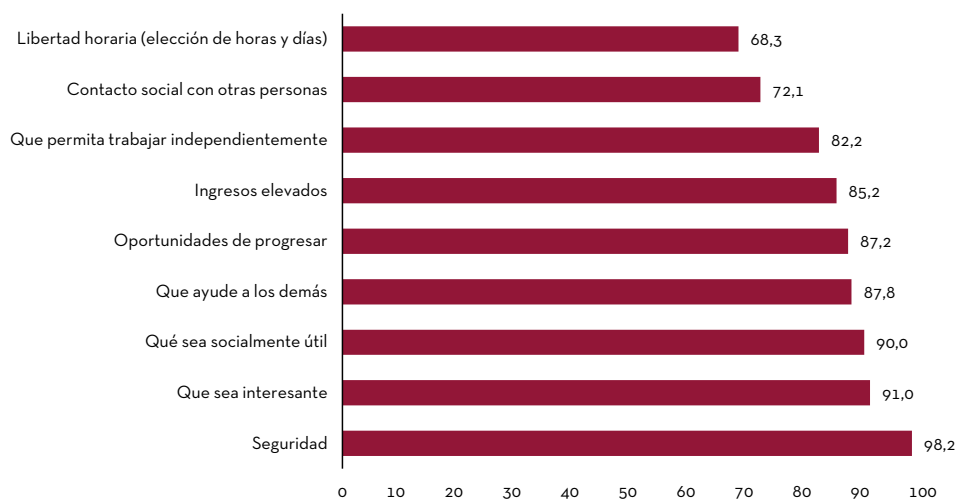
En este trabajo nos centraremos en analizar la intensidad y evolución de las desigualdades en el empleo, y especialmente en aquellos atributos del empleo distintos del salario. Con ello pretendemos completar la información existente sobre la desigualdad salarial, el ámbito de análisis que tradicionalmente ha recibido más atención por parte de los investigadores, y que ya se trata en otros documentos de trabajo vinculados al presente Informe FOESSA (García y Arranz, 2025). De hecho, el análisis de la desigualdad salarial siempre se debería hacer de forma integrada con el análisis de las diferencias en el resto de los atributos del trabajo, ya que bien podría ocurrir, como defiende la Teoría de las Diferencias Compensadoras, que las ventajas salariales de algunos empleos simplemente *compensen* las desventajas que esos empleos tienen en otros ámbitos del trabajo desarrollado (penalidad, riesgo, jornada, etc.), con lo que la lectura ofrecida por los indicadores de desigualdad en el ámbito salarial nos daría una imagen incorrecta, por sobredimensionada, de la desigualdad existente. Por otro lado, también podría ocurrir que los mejores salarios estuvieran asociados con mejores condiciones de trabajo en otro u otros ámbitos, en cuyo caso se estaría infraestimando la desigualdad total existente.

Esta perspectiva holística de las diferencias en el empleo, además de ser frecuentemente relegada, injustamente, a un lugar secundario en comparación con la perspectiva salarial, se enfrenta al problema añadido de la insuficiente

calidad de las estadísticas disponibles y el menor desarrollo de los indicadores de calidad de empleo respecto a otros indicadores del mercado de trabajo con una mejor cobertura gracias a la existencia de encuestas consolidadas, tanto en materia de empleo (Encuesta de Población Activa, EPA), como salarial (Encuesta de Estructura Salarial, EES, Encuesta Trimestral de Costes Laborales, ETCL), junto con otras fuentes administrativas (Agencia Tributaria y Seguridad Social).

Por otra parte, la escasa información disponible relativa a la importancia otorgada por las personas a esas otras características «secundarias» del trabajo refleja que hay muchos ítems que son, al menos de palabra, tan importantes o más que los ingresos. A modo de ejemplo, en el Gráfico 1 se reproduce el porcentaje de población en España que considera importante o muy importante una serie de atributos del trabajo según la encuesta sobre Orientaciones del Trabajo IV de 2015 del ISSP (2017), observándose cómo la seguridad-estabilidad en el empleo, la utilidad social del trabajo o las oportunidades de futuro que ofrezca este son más valoradas que los ingresos.

Gráfico 1. Importancia otorgada a distintos aspectos del trabajo (% de importante y muy importante)



Fuente: elaboración propia a partir de ISSP (2017).

En este documento de trabajo, el análisis de las desigualdades de naturaleza no salarial en el empleo, siempre desde una perspectiva temporal que nos permita ver la evolución de los ámbitos analizados, se centrará en los siguientes aspectos. La sección 2, analizará cómo han evolucionado las desigualdades en términos

de estabilidad en el empleo. En la sección 3 se analizarán las desigualdades de empleo en materia de jornada laboral, prestando especial atención a la población subempleada, vinculada al trabajo a tiempo parcial involuntario. La sección 4 abordará la evolución y desigualdades existentes en los ámbitos del trabajo que tienen que ver con la flexibilidad de jornada, la autonomía, el entorno laboral o las condiciones físicas del trabajo, acudiendo para ello a la *European Working Condition Survey*, EWCS. Las dos secciones siguientes abordarán las implicaciones en los ámbitos de condiciones de empleo y desigualdad de las nuevas formas de trabajo que han ido de la mano de la revolución digital. Por último, la sección 7 recogerá las principales conclusiones obtenidas relativas al grado y evolución de las desigualdades del empleo en España.

2.2. Desigualdades en términos de estabilidad en el empleo

Antes de pasar a analizar el comportamiento de la estabilidad en el empleo hay que señalar que la temporalidad o inestabilidad en el empleo no solo afecta negativamente al bienestar, al ser la estabilidad laboral el atributo más valorado de lo que se considera un buen trabajo, sino que contribuye a otras desigualdades, tanto económicas como sociales. Por citar solo algunas de ellas, la primera, y más evidente, es su efecto negativo sobre los ingresos laborales. Aunque ni el SMI ni los salarios de convenios presentan diferencias en función del tipo de contrato, la temporalidad, al generar inestabilidad laboral, dificulta la acumulación de antigüedad en la empresa, afectando por lo tanto a los componentes salariales relacionados con esta y con la propia carrera laboral. Igualmente, la temporalidad reduce la capacidad de negociación de los trabajadores, con un probable efecto negativo sobre sus salarios y otras condiciones laborales. Por citar tan solo uno de los muchos trabajos que han estudiado esta relación, la evaluación de García-Pérez, Marinescu y Vall (2018) del impacto de la reforma de 1984 que instauró la «barra libre» de los contratos temporales, concluye que la liberalización de esta forma de empleo afectó en el largo plazo a los trabajadores con contrato temporal por una doble vía: reduciendo el número de horas trabajadas en un 4,9% y reduciendo sus ingresos laborales en casi un 10%. La temporalidad también se ha relacionado con la baja natalidad existente en España (Sánchez Marcos, 2023) o con menor formación en el trabajo (Adolfsson *et al.*, 2022, Albert *et al.*, 2005) con el correspondiente efecto sobre los ingresos futuros de los trabajadores con contrato temporal. Por último, la conversión

de contratos temporales a indefinidos y el correspondiente aumento de la seguridad subjetiva en el empleo, también se ha vinculado con un aumento del gasto en consumo, derivado de un aumento del gasto sobre la renta de los hogares con cabeza de familia que otrora tenían contrato temporal, en 1,5 puntos porcentuales (del 72,1 % al 73,6 %) que estimaciones del Banco de España (Anghel *et al.*, 2023) sitúan entre 1.189 y 1.586 millones de euros.

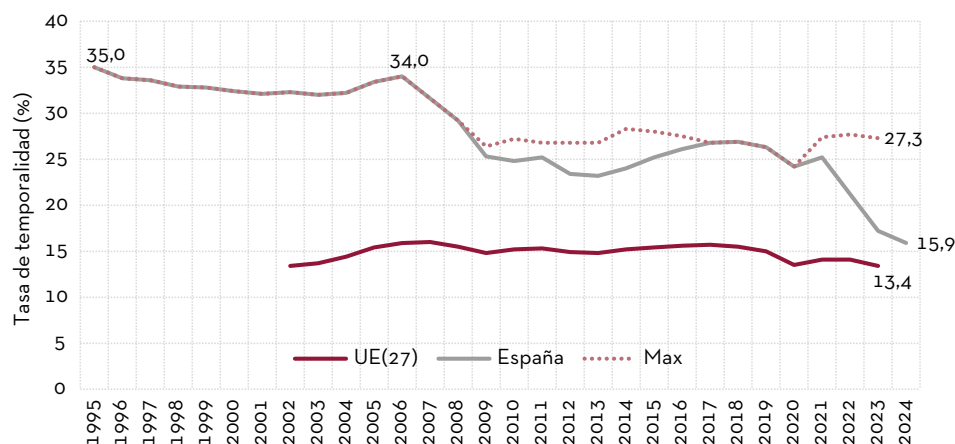
Desde la reforma laboral de 1984⁽²⁾, que en la práctica liberalizó el uso de la contratación temporal, hasta la accidentada reforma de 2022⁽³⁾, España se ha caracterizado por hacer un uso anómalo de la contratación temporal vis a vis con sus socios europeos, convirtiendo la elevada incidencia de este tipo de empleo, para los analistas de todos los espectros ideológicos y escuelas de pensamiento económico, en uno de los principales problemas del mercado laboral español. El Gráfico 2 reproduce la evolución del empleo temporal, esto es, por tiempo definido, expresado como porcentaje del empleo asalariado total en España, junto con la media de la UE-27 y el existente en el país europeo con mayor tasa de temporalidad en cada año. En él se puede apreciar cómo, 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. Con la crisis, España cede el primer lugar a Polonia, si bien ello obedece a la enorme destrucción de empleo provocada por esta «y por la política de austeridad aplicada desde 2010» que se ceba mayoritariamente en el empleo temporal, que llega a absorber el 72% de los empleos destruidos entre 2008 y 2013 (Muñoz de Bustillo, 2022), y no a un cambio en la estrategia empresarial de contratación. Con la recuperación del empleo tras el fin de la crisis, la tasa de temporalidad vuelve a aumentar hasta la llegada de la pandemia y la consiguiente recesión económica. Habrá que esperar hasta la aprobación de la reforma de 2022 para que la temporalidad muestre una reducción, en senda de convergencia con la media de la UE, que no responda a su comportamiento procíclico.

Esta alta tasa de temporalidad escondía (y todavía lo hace) fuertes diferencias en términos de su incidencia por edad, género y país de nacimiento. Como se puede apreciar en el Gráfico 3a, que reproduce las tasas de temporalidad por género y país de origen (España, UE excepto España y extracomunitarios), y en

-
- (2) Ley 32/1984, de 2 de agosto, sobre modificación de determinados artículos de la Ley 8/1980, de 10 de marzo, del Estatuto de los Trabajadores, BOE núm. 186, de 4 de agosto de 1984
- (3) Real Decreto-ley 32/2021, de 28 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma laboral, la garantía de la estabilidad en el empleo y la transformación del mercado de trabajo, BOE núm. 313, de 30/12/2021

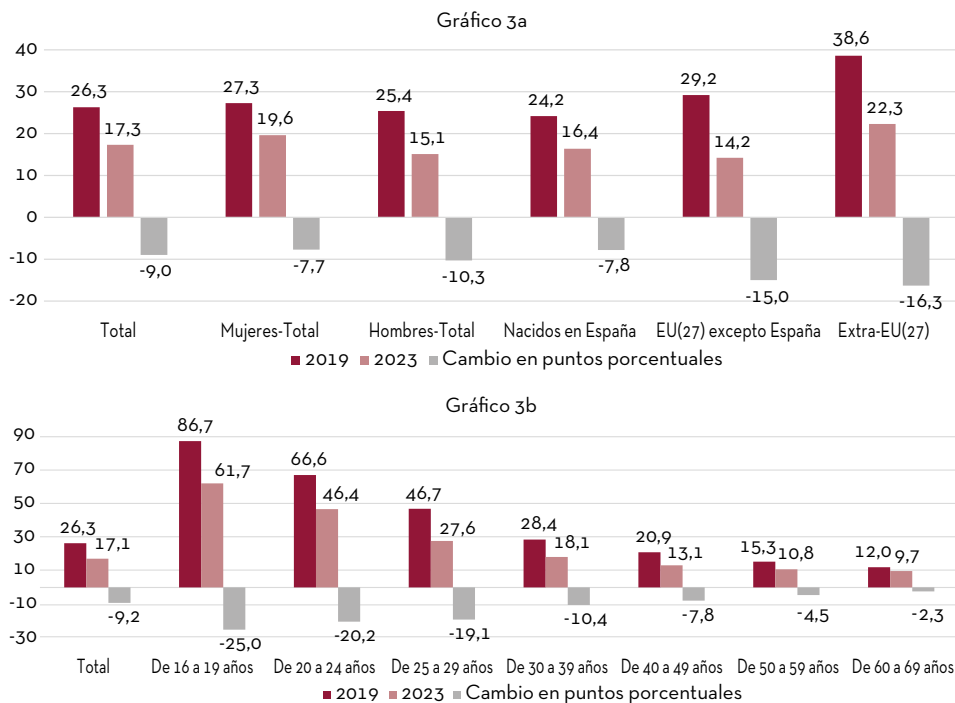
el Gráfico 3b, que recoge las diferencias en tasa de temporalidad por edad, hay una clara jerarquía en incidencia del empleo temporal: (a) las mujeres tienen unas tasas de temporalidad mayores que los hombres (19,6% frente a 15,1% en 2023), (b) los nacidos fuera de España tienen tasas de temporalidad mayores que los nacidos en España, especialmente en el caso de países extracomunitarios (22,3% frente a 16,4%), (c) las tasas mayores de temporalidad se dan en los colectivos de menor edad, especialmente en el caso de aquellos entre 25 y 29 años, con una tasa de 27,6% en 2023, ya que los grupos etarios inferiores, si bien tienen tasas más elevadas (61,7 % en el caso de 16-19 años y 46,4% en el de 20-24), tienen una baja tasa de actividad (y empleo) por razón de su edad, suponiendo tan solo el 0,85% y 5,6% de la población asalariada. En resumen, género, procedencia geográfica y edad se presentan como tres ejes de desigualdad en materia de temporalidad.

Gráfico 2. Tasa de temporalidad en España, UE y país comunitario con mayor tasa (% empleo asalariado)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat e INE.

El Gráfico 3 también permite observar cómo el efecto de la reforma de los contratos temporales de 2022 se manifiesta, si bien con distinta intensidad, a lo largo de los tres ejes arriba mencionados, con caídas más intensas en los grupos etarios centrales (de 25 a 50 años); entre los hombres, con una caída en el periodo 2019-23 del 25% al 15%, comparada con una caída del 27% al 19,4 % para las mujeres; y entre los trabajadores comunitarios.

Gráfico 3. Tasas de temporalidad según género, país de nacimiento y edad

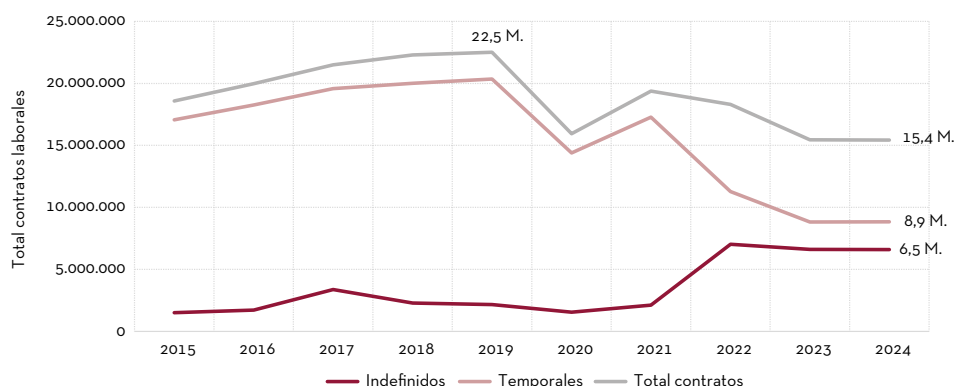
Fuente: Eurostat (a), INE (b), y elaboración propia.

En todo caso, se observa una caída intensa de la tasa de temporalidad, especialmente cuando se añade un aspecto no tratado más arriba cual es el diferente efecto que la reforma ha tenido en el sector público y en el sector privado, habiendo concentrado este último la totalidad del cambio en el tipo de contratos, pasando de una tasa de temporalidad del 26% en 2019 al 12,8% en 2024. Tasa que, a mayores, es muy parecida entre hombres y mujeres (11,8% y 13,9% respectivamente). Mientras tanto, el sector público, con unos procesos de funcionarización o *laborización* más complejos, mantiene tasas de temporalidad significativamente más elevadas, pasando del 27,7% en 2019 al 28,8% en 2024, como resultado del aumento en la contratación de más de trescientas mil personas en ese periodo.

La intensidad de la reducción de la temporalidad derivada de la reforma laboral se aprecia de forma directa cuando se observa la evolución de los contratos firmados año a año antes y después de la reforma. En el Gráfico 4 se reproduce el número anual total de contratos firmados según su naturaleza (indefinido o temporal). Si tomamos como ejemplo 2019, para una población asalariada de poco más de 16,5 millones se firmaron 22,5 millones de contratos, equivalente

a que cada asalariado hubiera firmado ese año 1,35 contratos. De esos 22,5 millones de contratos, el 90%, fueron contratos temporales, equivalente a que cada asalariado con contrato temporal ese año hubiera firmado una media de 4,6 contratos. Estos datos reflejan la enorme rotación de los asalariados con contrato temporal, que constituían uno de cada cuatro asalariados en 2019. Tras la reforma, los contratos totales se reducen a 15,4 millones, lo que para una población asalariada de 18,4 millones supone 0,84 contratos por asalariado, una caída del 38%. Por su parte, los contratos temporales se redujeron a 8,9 millones, una cifra elevada para los 2,9 millones de trabajadores temporales de 2022, pero mucho menor en términos de contratos por trabajador temporal (3).

Gráfico 4. Evolución del número total de contratos temporales e indefinidos, 2015-2024



Fuente: elaboración propia a partir de datos del SEPE (Evolución de contratos totales, indefinidos y temporales).

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 de marcado carácter estacional, pero con una estacionalidad previsible. Nos referimos al denominado contrato fijo-discontinuo⁽⁴⁾, que tiene una

⁽⁴⁾ Según el artículo 13 del Estatuto de los Trabajadores, «El contrato por tiempo indefinido fijo-discontinuo se concertará para la realización de trabajos de naturaleza estacional o vinculados a actividades productivas de temporada, o para el desarrollo de aquellos que no tengan dicha naturaleza pero que, siendo de prestación intermitente, tengan periodos de ejecución ciertos, determinados o indeterminados».

naturaleza indefinida, y que cobra cierto protagonismo tras la reforma, ya que parte de los empleos con contrato temporal se transformaron en contratos fijos discontinuos tras esta, al limitarse de forma significativa la posibilidad de contratar temporalmente. En todo caso, al menos durante el primer año y medio de la reforma, este tipo de contrato, a pesar de haber aumentado en importancia, sigue siendo marginal, habiendo pasado de suponer el 2,2% de los empleos indefinidos en 2019 a suponer el 3,7% en 2024⁽⁵⁾.

En definitiva, la reforma de 2022 habría permitido reducir una de las principales desigualdades existentes en el empleo, la referida a la distinta estabilidad *de forma* en el empleo de los asalariados en función del tipo de contrato. Este indiscutible logro no debe, sin embargo, interpretarse sin más como un aumento de la estabilidad *de facto* en el empleo. Ya que estabilidad *de facto* en el empleo se lograría en el caso de que los trabajadores antes con contrato temporal y ahora con contrato indefinido aumentaran también la duración efectiva de sus trabajos. En este sentido, tener un contrato indefinido no se puede confundir, como frecuentemente se hace, con tener un empleo permanente o fijo en el tiempo, ya que los trabajadores con contrato indefinido también se enfrentan a riesgo de terminación de contrato por despido. Esto es, los contratos indefinidos pueden, y en la práctica son, en gran parte temporales *de facto*. De hecho, en 2022 fueron despedidos el 3% de los trabajadores con contrato indefinido (el 80% de los despidos)⁽⁶⁾. La pregunta relevante, por lo tanto, es en qué medida la conversión de los contratos temporales en contratos indefinidos que refleja la caída del índice de temporalidad se traduce en un aumento efectivo de la estabilidad en el empleo de los otrora trabajadores temporales, y en qué medida es simplemente un cambio en su situación formal.

El reciente trabajo de Conde-Ruiz, *et al.* (2023) se plantea precisamente ese objetivo, utilizando para ello los microdatos del Registro de Afiliaciones de la Seguridad Social, que permiten conocer las fechas de alta y terminación de los empleos según tipo de contrato (y otras variables), desde el 1/1/2017 al 31/03/2023, periodo que incluye la reforma laboral de 2022. Tras analizar gráficamente el flujo diario de altas y bajas y la duración de los contratos durante el periodo, los autores concluyen que «no parece haber diferencias significativas en la duración de los contratos antes y después de la reforma» (p.12), de lo que deducen que la inestabilidad de los contratos temporales se habría trasladado

(5) De hecho, la incidencia de este tipo de contrato había aumentado progresivamente desde 2008, cuando suponía el 1,3% de los contratos hasta alcanzar el mencionado 2,2% en 2019.

(6) Ministerio de Trabajo y Economía Social, *Estadística de Despidos y su Coste 2022*

a los contratos indefinidos. En nuestra opinión, de la observación de los flujos de duración del empleo se detecta cierto aumento de la duración que, tras la reforma, se sitúa por encima de los 200 días, mientras que en el periodo analizado anterior a la crisis de la Covid se situaba por debajo de este valor. En todo caso, los autores observan una reducción significativa de la duración de los empleos con contrato indefinido que causan baja, resultado que «sugiere que se ha producido un aumento significativo en la rotación de los contratos indefinidos, lo que implicaría que las empresas los estarían utilizando para cubrir trabajos de menor duración» (p. 16). Por último los autores calculan las matrices de transición de trabajadores con contrato indefinido, temporal y fijo discontinuo del periodo marzo-marzo de cada año, observando que la reforma no habría afectado a los primeros, que en un 90% de los casos siguen teniendo un contrato indefinido un año después, mientras que, como era esperado, el porcentaje de los trabajadores temporales que transitan a indefinidos aumenta de forma significativa tras la reforma, pasando del 17% en 2019 al 33% en 2022, sin que aumenten los que salen del empleo (alrededor del 18%). Este resultado se complementa con el cálculo de las tasas de supervivencia de los trabajadores de cada colectivo durante un año, a contar a partir de marzo, para los años 2018-2022. Centrándonos en el colectivo de indefinidos, los autores estiman cierta reducción de las tasas de supervivencia del colectivo de unos pocos puntos porcentuales, que se concentra en los nuevos contratados, cuya tasa de supervivencia al año de contratación se reduciría en el 11,5% (de una tasa de supervivencia del 55,5% a 49,1%), lo que confirmaría que parte de la inestabilidad de los contratos temporales se habría trasladado a los contratos indefinidos⁽⁷⁾.

El análisis del Banco de España, a partir de la misma fuente, llega a conclusiones similares que apuntan a una ligera disminución del porcentaje de relaciones laborales con contrato indefinido firmadas en marzo 2022 que permanecían vivas transcurridos 12 meses, el 48%, comparadas con la media de los contratos firmados en los meses de marzo de 2017 y 2018 que también estaban vivas un año después, el 52,5%, lo que supone una caída del 9,4% (Banco de España, 2024, p.51). Esto significa que parte de la conversión formal de contratos temporales a contratos indefinidos no se ha traducido en una mayor estabilidad en el empleo, como por otra parte era de esperar mientras no cambie la estructura sectorial del empleo y el peso de los sectores con alta estacionalidad de demanda, y la propia cultura empresarial.

(7) Cuando las tasas de supervivencia se calculan para los trabajadores con contrato indefinido antes de la reforma, la caída en la tasa de supervivencia es de 2,2 puntos porcentuales (el 2,7%). Los autores agradecen a Ignacio Conde-Ruiz y coautores el acceso a estos datos.

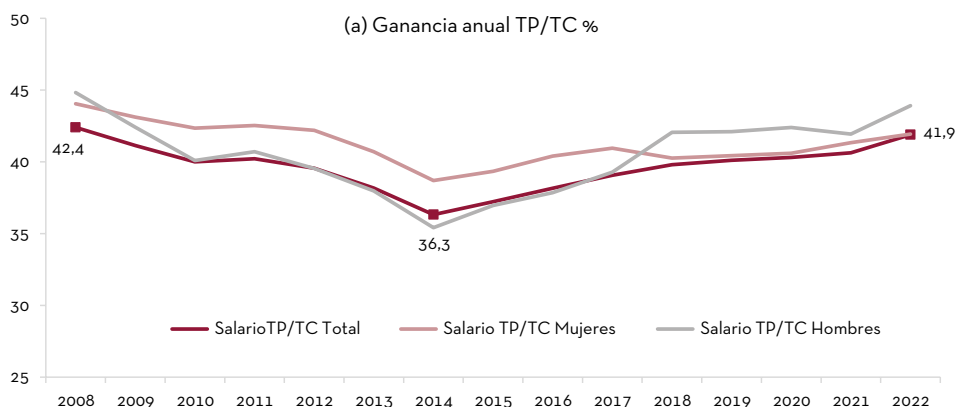
2.3. Desigualdades en términos de tiempo de trabajo

Los ingresos laborales de una persona asalariada se pueden expresar como el producto del salario por hora y el número de horas trabajadas a lo largo del año. De este modo, la desigualdad de los ingresos salariales estará explicada por el efecto combinado de las diferencias en el salario hora, las diferencias en jornada laboral (tiempo parcial, TP, frente a tiempo completo, TC) y las diferencias en el número de días trabajados en el año, esto es, la existencia o no de periodos de desempleo (o inactividad). Mientras que la temporalidad de los contratos de la que se ha hablado en la sección anterior afectaría a esta última variable, haciendo más probable la existencia de periodos de desempleo entre contratos por la propia temporalidad de estos, especialmente en aquellos casos de corta duración, el tipo de jornada laboral afectará directamente a los ingresos, al acumularse mayor o menor número de horas trabajadas, e indirectamente a estos si, como ocurre, las personas con trabajo a TP reciben unos salarios hora inferiores a las que trabajan a TC. Antes de pasar a estudiar las desigualdades de tiempo de trabajo vinculadas al TP, que ocuparán el grueso de esta sección, se ha considerado oportuno detenerse, siquiera brevemente, en el último factor mencionado más arriba, las diferencias salariales entre TP y TC.

El Gráfico 5 recoge la evolución de la diferencia salarial existente en España entre la ganancia anual de los trabajadores y trabajadoras a TP y a TC, tanto en términos medios como según sexo, tomando en este caso como salario a TC de

referencia el correspondiente a su mismo sexo. Como se puede apreciar, 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 en el caso de TC, con una diferencia similar entre sexos para el último año disponible, 2022, del 42%. Esa menor ganancia anual sería el resultado de la menor jornada de trabajo, que como veremos más adelante se situaba en 2022 en algo menos de la mitad de la jornada de los trabajadores a TC, pero también de la existencia de menores salarios por hora en el caso de los y las trabajadoras a TP, que, en 2022, según la Encuesta Cuatrianual de Estructura Salarial, se situaban un 29% por debajo de los salarios hora de los trabajadores y trabajadoras a TC.

Gráfico 5. Ganancia media anual de los trabajadores a TP como % del TC.
España, 2008-2022



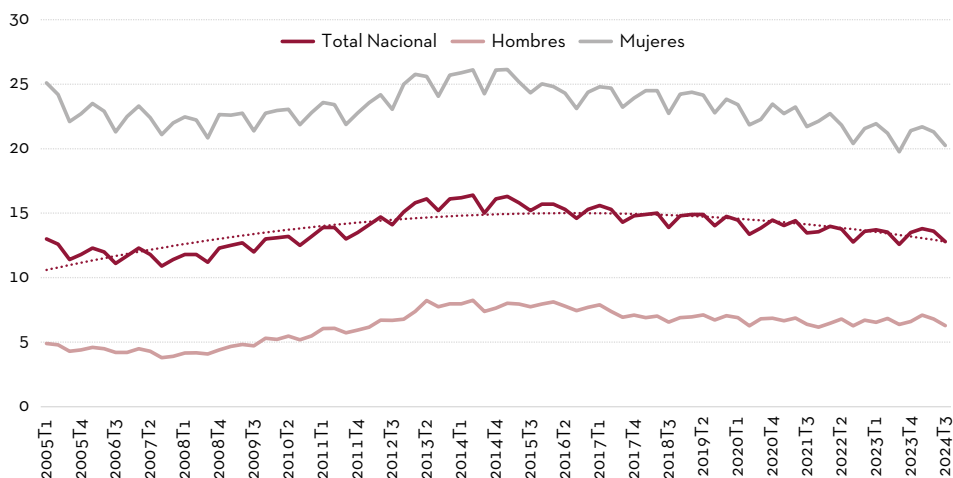
Fuente: elaboración propia a partir de EAES.

La brecha del salario hora, que sería mayor en el colectivo de mujeres (29,6% frente a 24,3% en el caso de los hombres), se explica en gran parte por el distinto recurso al empleo temporal de los distintos 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 características de ambos colectivos (en educación, por ejemplo) con incidencia en los salarios. Cuando estas se tienen en cuenta, la brecha salarial se reduce de forma considerable. Por ejemplo, de acuerdo con las estimaciones de O'Dorchai *et al.* (2007), las diferencias en formación, ocupación y características de los sectores en los que trabajan las personas con trabajo a TP explican el 80 % de la brecha salarial. Simón *et al.* (2017), por su parte, estiman que las diferencias sociodemográficas y las

características del trabajo desarrollado explican el 66% de la brecha salarial entre TC y TP de los hombres, y el 82% de la existente entre las mujeres. En todo caso, independientemente de las causas detrás de la brecha salarial, lo cierto es que su existencia contribuye a aumentar las desigualdades en el empleo, al amplificar la desigualdad vinculada al tiempo de trabajo.

En el Gráfico 6 se puede observar cuál es la importancia del trabajo a jornada parcial en España, así como su evolución reciente. Lo primero que destaca del gráfico es la tendencia creciente experimentada por el empleo a TP a lo largo del siglo XXI hasta las postrimerías de la Gran Recesión. De hecho, si retrocediéramos una década más, hasta principios de 1990, veríamos cómo en poco más de tres décadas el TP pasa de ser una figura marginal que empleaba a poco más del 4% de los ocupados (Muñoz de Bustillo *et al.* 2008), a ser una figura importante del panorama laboral español. En segundo lugar, destaca la fuerte diferencia existente en el TP entre sexos, teniendo las mujeres una tasa de empleo a TP más del triple que la de los hombres. La diferencia se amplía todavía más cuando se pasa del total de ocupados al empleo asalariado, ya que los trabajadores autónomos tienen una tasa de TP mucho más baja que los asalariados (9,0% frente a 14,1%), y cuando focalizamos en el sector privado, ya que el sector público tiene una tasa de empleo a TP de tan solo el 5,7%, (en su mayoría mujeres) frente al 16,1% del sector privado (Cuadro 1).

Gráfico 6. Empleo a tiempo parcial en España, 2002-2024



Fuente: elaboración propia a partir de EPA (INE).

Cuadro 1. Porcentaje de empleo a TP según sexo y ámbito laboral (2023)

	Total	Hombres	Mujeres	Brecha de género (Hombres = 100)
Asalariados sector público	5,7	3,1	7,7	248,4
Autónomos	9,0	5,8	14,6	251,7
Total	13,3	6,6	21,1	319,7
Asalariados	14,1	6,8	21,9	322,1
Asalariados sector privado	16,1	7,5	26,3	350,7

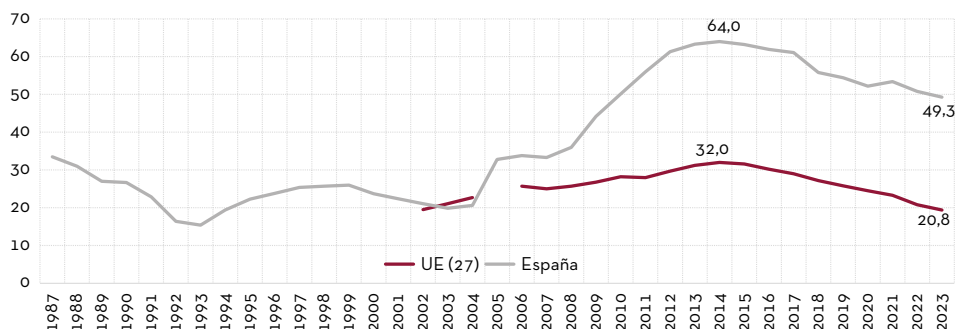
Fuente: elaboración propia a partir de EPA (INE).

Junto con la feminización del empleo a TP, y por lo tanto la feminización de esta fuente de desigualdad, la principal característica del empleo a TP, en este caso en gran parte una característica idiosincrática de nuestro país, es su alto grado de involuntariedad, entendida como población que trabaja a TP por no haber encontrado trabajo a TC. Como se puede ver en el Gráfico 7, la mitad de las personas trabajando a TP lo hacía de forma involuntaria (en este caso con tasas muy parecidas para ambos géneros), habiendo llegado a alcanzarse al final de la Gran Recesión una tasa de involuntariedad del 64%. Valores, en ambos casos muy por encima de la media europea, que se sitúa en el 19%⁽⁸⁾. Una altísima tasa de involuntariedad que, en el caso de las mujeres, probablemente esté subestimando la involuntariedad efectiva cuando tenemos en cuenta que otro 17,3% de las trabajadoras a TP (frente al 3,5% en el caso de los hombres) señalaban como razón de su trabajo a TP el tener que hacer frente al cuidado de niños o adultos enfermos, incapacitados o mayores, con lo que podríamos hablar de una «voluntariedad» impuesta por las circunstancias y el sesgado reparto entre géneros de estas obligaciones.

Este factor, la involuntariedad del TP, explicaría la mayor proporción de mujeres que preferirían trabajar jornadas más largas, un 12%, frente al 7% en el caso de los hombres⁽⁹⁾. Por el contrario, no se observan diferencias de género en las personas que preferirían trabajar menos horas aún a costa de ver reducidos sus ingresos (alrededor del 5 %).

(8) La diferencia es todavía mayor cuando se toma como referencia el estado de la UE que hace un mayor uso del empleo a tiempo parcial, los Países Bajos, donde con una tasa de empleo a tiempo parcial el 43%, el empleo involuntario a TP se situaba en 2023 en el 2%.

(9) EPA, Ocupados por deseo de modificar su horario habitual, sexo y grupo de edad, 2º trimestre 2024.

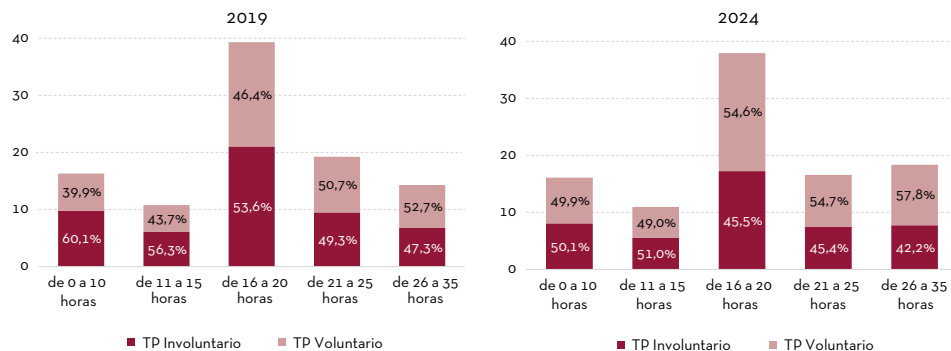
Gráfico 7. Tasa de involuntariedad de TP. España y UE (27), 1987-2023

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

La desigualdad de jornada laboral entre empleo a TC y a TP se reproduce también dentro del colectivo de personas con jornada a TP. Así, frente a una jornada media que en las últimas dos décadas se ha situado en 18 horas semanales, las personas con trabajo a TP tienen jornadas con un acusado rango de variación que van desde un máximo de 5 horas (el 5,5% en 2024) a cerca de 35 (Gráfico 8). En comparación con 2019, en la actualidad se observa una muy ligera caída del porcentaje de personas con trabajo a TP que tienen la jornada tipo, de 16 a 20 horas, en favor de aquellos con jornadas más largas.

Cuando el análisis de la duración de la jornada se realiza desde la perspectiva de la voluntariedad del trabajo a TP se observa, y este es un dato relevante a nuestro entender, que las personas que trabajan a TP de forma involuntaria, tienen jornadas más cortas que aquellas personas que lo hacen de forma voluntaria. Así, por ejemplo, en el segundo trimestre de 2024, algo más de la mitad (el 51%) de las personas contratadas a TP con jornadas semanales muy cortas (de menos de 11 horas) trabajaban a TP de forma involuntaria, frente al 49% que lo hacen de forma voluntaria. En el otro extremo, los resultados son justo lo contrario, ya que los trabajadores y trabajadoras a TP con jornadas relativamente largas (entre 26 y 35 horas) son mayoritariamente (el 57,8%) personas que eligen trabajar a TP, mientras que el 42% lo harían de forma involuntaria. De hecho, hay una reducción constante de personas con trabajo involuntario a TP según va aumentando la jornada semanal. Un resultado que, probablemente, se explique, al menos parcialmente, porque cuanto más corta sea la jornada más fácil es que esta se considere insuficiente (salvo en los casos en los que el trabajo es realmente una actividad secundaria, como estudiantes, por ejemplo) y por ello se considere como una situación no voluntariamente elegida.

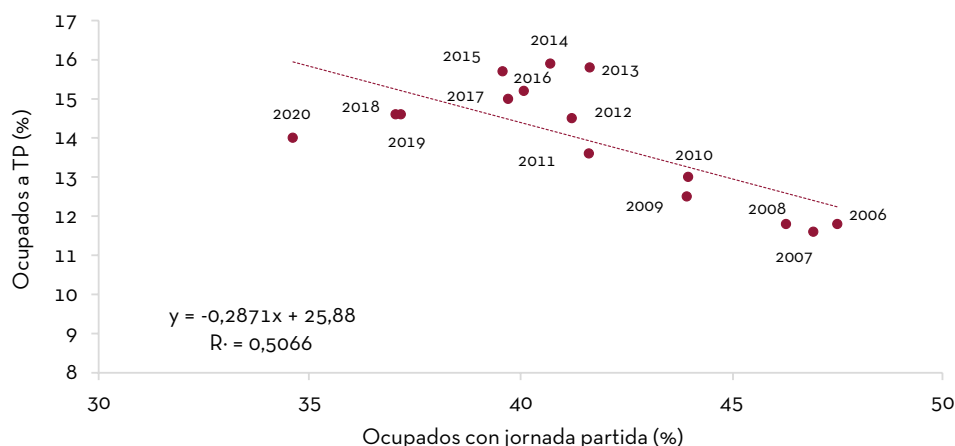
Gráfico 8. Distribución (%) de la jornada laboral semanal de las personas con trabajo a TP según este sea voluntario o involuntario, 2019 y 2024 (2º Tr.)



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la EPA 2º tr. 2024 (INE).

A modo de ampliación es interesante preguntarse qué factores pueden estar detrás tanto de la comparativamente menor intensidad de uso del TP en España (13% frente a 20% en la Eurozona en 2022), como de su aumento en las últimas dos décadas. Respecto a la primera cuestión, los análisis econométricos realizados con la finalidad de desentrañar qué factores explicaban la menor utilización del TP por parte de las empresas españolas (Muñoz de Bustillo *et al.*, 2008), arrojan como factor determinante el alto uso que se hace en España de la jornada partida. De hecho, la jornada partida, independientemente de sus implicaciones de bienestar en términos de conciliación, es una forma fácil de integrar en una sola persona trabajadora jornadas de trabajo que alternativamente podrían ser desarrolladas por dos personas distintas con sendos contratos a TP. La tradicional existencia en España de un elevado porcentaje de trabajadores con esta modalidad de trabajo, poco frecuente en otros países de la UE, aparece, así, como un factor que podría explicar también el comparativamente bajo uso del TP en España. De hecho, como se puede ver en el Gráfico 9, existe una clara relación inversa entre el recurso a la jornada partida y el uso del trabajo a TP. De hecho, de acuerdo con el trabajo más arriba mencionado, en 2006 las empresas que mayoritariamente organizaban el trabajo haciendo uso de la jornada partida tendían a utilizar, *ceteris paribus*, los contratos a TP un 26% menos que las empresas en las que la mayor parte de los trabajadores tenían jornada continua⁽¹⁰⁾.

(10) Estimación realizada con 11683 observaciones de la extinta Encuesta de Coyuntura Laboral del 4º trimestre de 2006 (Muñoz de Bustillo *et al.*, 2008, p. 227).

Gráfico 9. Trabajo a tiempo parcial y jornada partida en España, 2006-2020

Fuente: elaboración propia a partir de EPA (INE).

En segundo lugar, la existencia de un nivel tan elevado de TP involuntario pone de manifiesto, sin necesidad de exigir mayores comprobaciones, que el TP es un fenómeno explicado por el lado de la demanda de trabajo, esto es, que tiene su principal causa en las preferencias de organización del trabajo de las empresas y no, como en otros lugares como en los Países Bajos (de Groot, 2023), en factores de oferta⁽¹¹⁾.

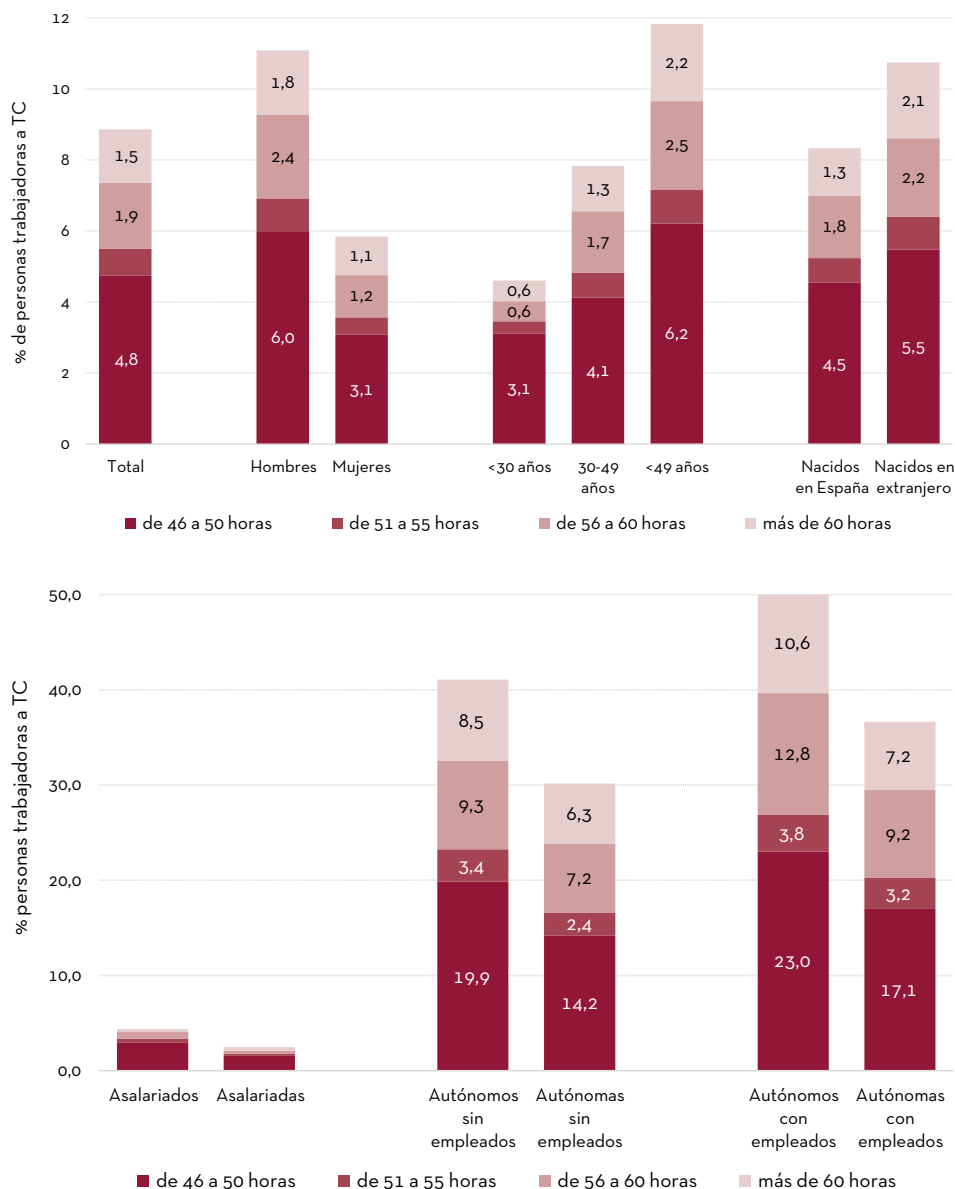
Para concluir esta sección, nos ha parecido interesante fijarnos en el otro extremo de la distribución de la jornada laboral, esto es, en los trabajadores que tienen jornadas superiores a la jornada a TC más habitual, entre 36 y 40 horas, donde en el segundo trimestre de 2024 se sitúa el 79,6% de las personas asalariadas a TC, y el 68,3% del total de ocupados, diferencia que se explica por las mayores jornadas de los trabajadores autónomos. En el Gráfico 10 se reproduce el peso de las jornadas de más de 45 horas (entre 41 y 45 horas

⁽¹¹⁾ En concreto, en la necesidad de incrementar la tasa de actividad de las mujeres en un contexto de reivindicación sindical de reducción de la jornada laboral a TC, de las más altas de los países desarrollados en la década de 1960, escasez de mano de obra, y resistencia a abandonar un modelo de sociedad basado en el hombre como proveedor de ingresos y la mujer como cuidadora del hogar. Como señalan Klaauw et al. (2009): «Al principio, el trabajo a tiempo parcial era popular porque permitía a las mujeres compaginar el trabajo con el cuidado de niños pequeños. Alrededor del 40% de los holandeses, tanto hombres como mujeres, piensan que la familia se resentiría si la mujer trabajara a tiempo completo. Esta opinión no ha cambiado mucho en las últimas décadas y a lo largo de las generaciones.».

se situaría algo menos del 5% de las personas asalariadas a TC), valor que tomamos como corte para hablar de jornadas laborales largas, según las características de edad, sexo y origen. En el gráfico se observa claramente cómo las jornadas laborales largas se dan especialmente en el colectivo de hombres y, específicamente, en el de mayores de 49 años, grupo en el que el 11,8% realiza jornadas largas y en el que cerca del 5% trabajarían más de 56 horas semanales. El colectivo de personas nacidas en el extranjero también muestra unas tasas algo mayores a la media en este ámbito: el 10,8% de los trabajadores a TC de origen inmigrante realizan jornadas largas frente al 8,3% de los nacidos en España. En el otro extremo estarían las personas trabajadoras jóvenes (menores de 30 años), con el 4,6% y las mujeres con el 5,8%. Esta breve pincelada nos permite señalar que, si bien en lo relativo al tiempo de trabajo se puede decir que en España el problema se encuentra en el colectivo de personas trabajadoras que involuntariamente trabajan a TP, también hay un porcentaje no desdeñable de asalariados y, en menor medida, asalariadas, con jornadas que, socialmente, se consideran largas en comparación con la jornada estándar de 36-40 horas.

Por último, como aparece destacado en la segunda parte del Gráfico 10, es importante señalar que las jornadas largas se concentran especialmente en las personas trabajadoras autónomas, y dentro de ellas, en las autónomas que cuentan con empleados, colectivo donde casi la mitad (el 46%) trabajan más de 45 horas a la semana de media, y entre las que más de una quinta parte lo hacen más de 55 horas. Al desglosar estos datos por género, se observa que los hombres son los que realizan más jornadas largas en comparación con las mujeres en las tres situaciones laborales, destacando que el 50% de los hombres autónomos con empleados realizan jornadas de más de 45 horas semanales. Estas diferencias de género subrayan que, independientemente del tipo de relación con el empleo, perdura la desigualdad y la reproducción de roles en lo relativo al tiempo de trabajo.

Gráfico 10. Importancia del trabajo a TC con jornadas laborales largas (más de 45 horas semanales) según características de las personas trabajadoras. España, 2º tr. 2024

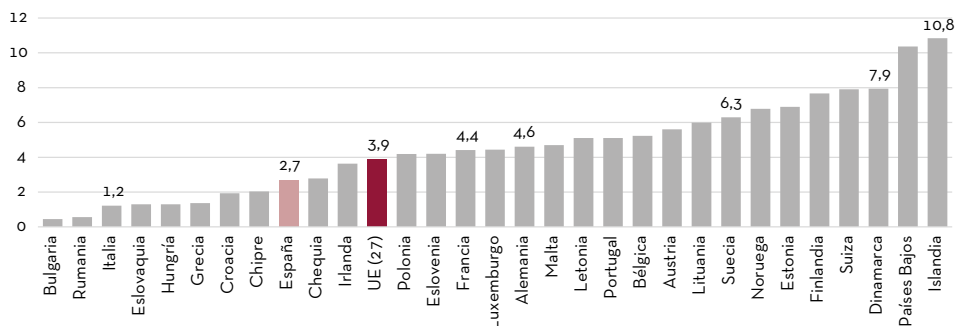


Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la EPA 2º tr. 2024.

2.3.1. Tiempo parcial y pluriempleo

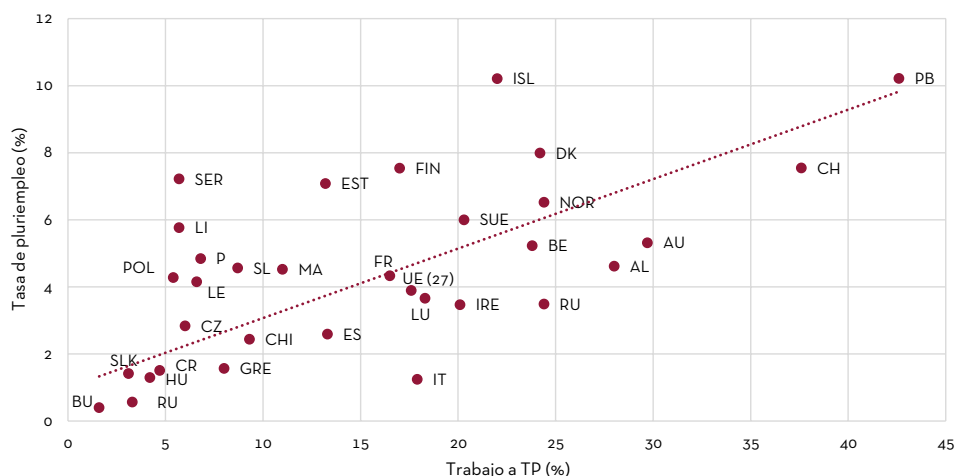
Dado el crecimiento del empleo a TP, y especialmente su componente involuntario, tiene sentido preguntarnos si esta dinámica se ha dejado sentir en términos de crecimiento del pluriempleo, en la medida en que la acumulación de dos o más trabajos a TP pudiera ser una estrategia para luchar contra jornadas parciales no deseadas. En este sentido, lo primero que hay que señalar es que, si bien la generación *boomer* creció en un entorno familiar donde tener varios trabajos no era algo inusual (Gálvez *et al.* 2020), la comparación con los países de la UE pone de manifiesto que España no destaca por tener una alta incidencia del pluriempleo. Como se puede ver en el Gráfico 11, España, con una tasa de pluriempleo del 2,7% en 2023 (poco más de medio millón de personas) se sitúa sensiblemente por debajo de la media de la UE-27, 3,9%, y a mucha distancia de Islandia o los Países Bajos, en donde supera el 10%. En segundo lugar, esta tasa de pluriempleo ha permanecido razonablemente estable a lo largo del tiempo, entre el 2% y el 2,8%, aunque sometida a un comportamiento procíclico.

Gráfico 11. Tasa de pluriempleo (%) en el EEE, 2023.



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

Estas diferencias en la tasa de pluriempleo están relacionadas, como se puede observar en el Gráfico 12, con la intensidad de uso del trabajo a TP, de forma que los países con una alta presencia de este tipo de jornada también muestran, en media, una mayor incidencia del pluriempleo.

Gráfico 12. Tasa de pluriempleo e intensidad del trabajo a TP, 2022

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

La existencia de una relación positiva entre trabajo a TP y pluriempleo en el ámbito de los países de la UE, que se intuía de la observación del Gráfico 12, se comprueba de forma prístina cuando se observan, a partir de los microdatos de la EPA, las características de los trabajadores pluriempleados. Como se puede ver en el Cuadro 2, la tasa de pluriempleo es mucho más elevada entre las personas con trabajo a TP involuntario, casi el quintuple, que entre aquellos con trabajo a TC. Y dentro de este colectivo, todavía es mayor entre las mujeres, al contrario de lo que ocurre cuando el trabajo a TP es voluntario. La edad, sin embargo, no es un factor que parezca afectar al pluriempleo entre las personas con trabajo a TP involuntario, aunque sí, y de forma directa, en el caso del TP voluntario. Por último, el pluriempleo en el caso de trabajo a TC es significativamente más frecuente, dentro de su marginalidad, entre los trabajadores y trabajadoras autónomas en comparación a los asalariados.

Cuadro 2. Personas trabajadoras pluriempleadas según jornada laboral, sexo, edad y origen, España 2º tr. 2024

	TC	TP Involuntario	TP Voluntario	Total
Total	1,9	8,8	6,5	2,7
Hombres	2,1	7,5	7,40	2,5
Mujeres	1,7	9,3	6,1	3,0
Menores de 30 años	1,7	6,4	2,9*	2,4
30-49 años	2,1	10,9	7,8	2,9
50 o más años	1,8	7,9	8,2	2,5
Nativos	2,0	9,2	5,94	2,7
Inmigrantes	1,8	8,0	8,3	3,1
Asalariados	1,9	8,7	5,9	2,6
Autónomos				
- Con asalariados	2,5	14,7	7,5*	2,7
- Sin asalariados	2,4	10,0*	11,9*	3,3

* Número de observaciones menor de 50.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la EPA 2º tr. 2024

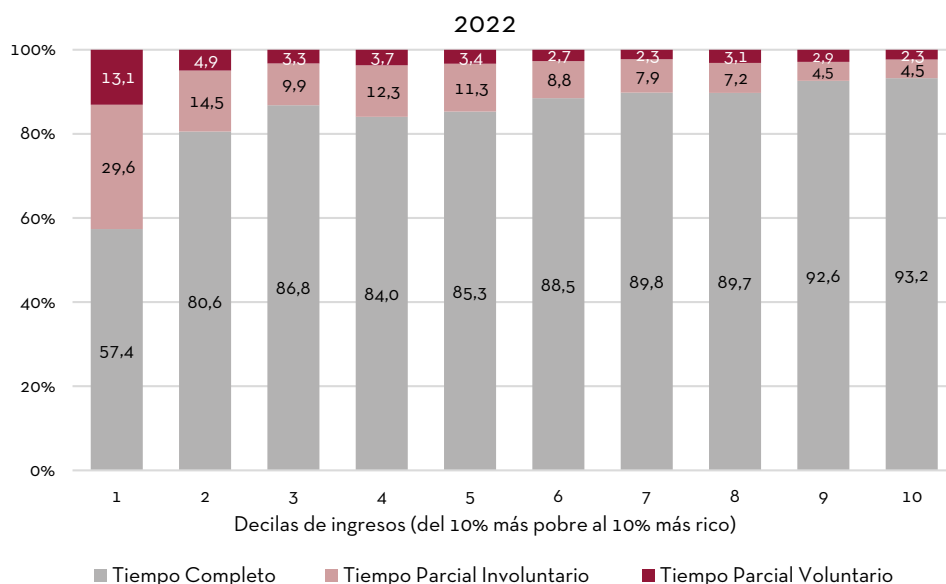
2.3.2. La interacción entre TP, desigualdad de renta y pobreza

Otra cuestión interesante es conocer hasta qué punto la insuficiencia de tiempo de trabajo es un factor que contribuye al riesgo de pobreza. En la medida en que el riesgo de pobreza se calcula tomando como referencia el hogar, esto es teniendo en cuenta los ingresos de todas las personas integrantes de la unidad familiar, el impacto del tiempo parcial sobre el riesgo de pobreza dependerá de en qué parte de la distribución de ingresos se sitúen las personas con empleo a TP y en qué medida se combina el trabajo a TP de algunos miembros de la unidad familiar con empleos a TC de otros. En el Gráfico 13 se recoge la distribución de los asalariados según tipo de jornada y decila de ingresos del hogar en España para los años 2022 y 2019 (a modo de comparación)⁽¹²⁾, de su análisis se pueden sacar las siguientes conclusiones:

(12) La Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) del Instituto Nacional de Estadística recopila información detallada sobre la jornada laboral de los encuestados en el año previo a la entrevista. Para ello, se utilizan variables de situación laboral mensual que permiten identificar y analizar las horas trabajadas por los individuos a lo largo de cada mes del año anterior.

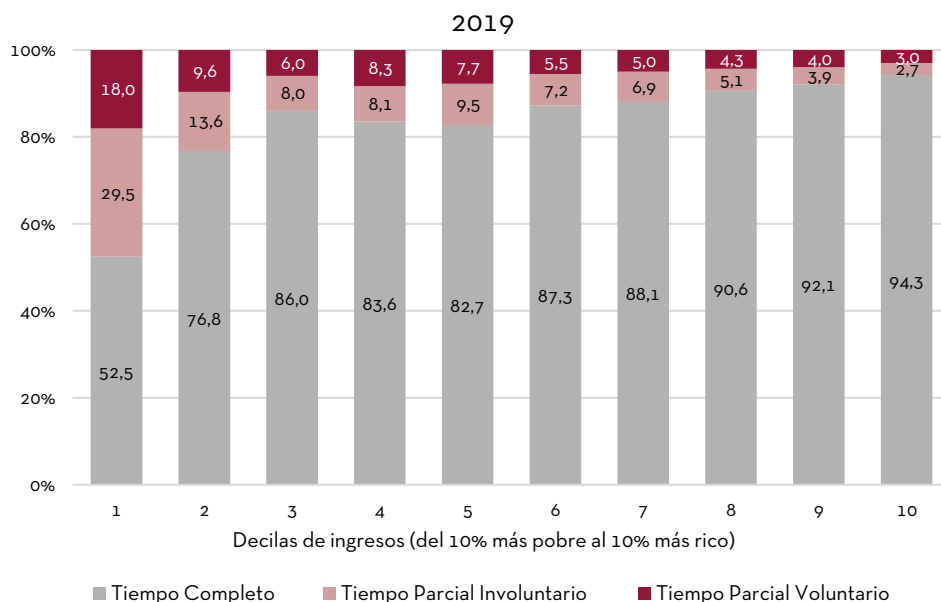
- 1) La mayor intensidad de TP involuntario se da en la 1ª y en menor medida en la 2ª decila. Desde esta perspectiva la insuficiencia de jornada aparece como un factor importante en la determinación de bajos ingresos.
- 2) Entre 2019 y 2022 se produjo un aumento del empleo a TC, que se concentra en la 1ª y 2ª decila, precisamente donde su peso era menor en 2019.
- 3) Entre 2019 y 2022 se produjo una caída importante, entre el 23% y el 57%, del TP voluntario, más intenso en las decilas 2 a 7, y menor en la 1ª y últimas 3 decilas.
- 4) Por el contrario, aumenta el TP involuntario, escasamente en las dos decilas donde este es más abundante, y con mayor intensidad en el resto.

Gráfico 13. Distribución de los asalariados según tipo de jornada y decila de ingresos del hogar. España, 2022 y 2019



Nota: trabajadores todo el año de referencia.

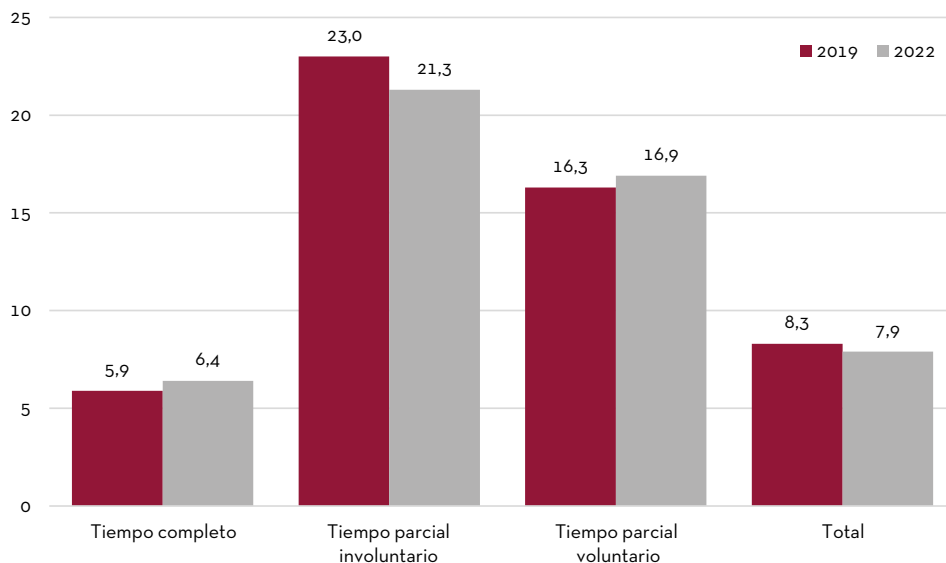
Estas variables proporcionan una visión precisa de la duración y la distribución de la jornada laboral, diferenciando entre distintos tipos de empleo, trabajo a tiempo completo y parcial, y asalariados y autónomos. Gracias a esta metodología, es posible obtener datos fiables sobre la intensidad laboral y las variaciones estacionales en el empleo, lo que facilita un análisis exhaustivo de las condiciones de trabajo y su impacto en la calidad de vida de la población



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ECV 2023 y 2020.

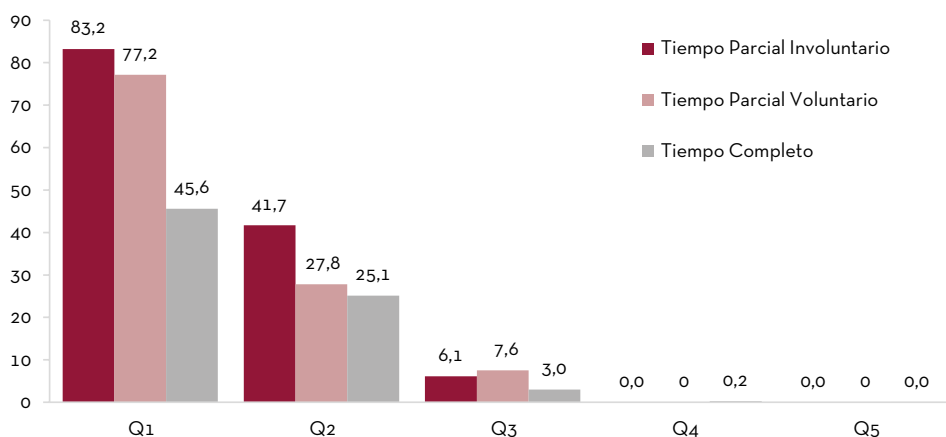
Como forma de complementar la información aportada por el Gráfico 13, se ha considerado oportuno estimar cuáles son las tasas de riesgo de pobreza de los asalariados según su vinculación laboral en términos de jornada de trabajo. Como se puede apreciar en el Gráfico 14, como era esperable, el riesgo de pobreza es sensiblemente mayor en el caso de personas asalariadas con trabajo a tiempo parcial en comparación con las asalariadas a tiempo completo, especialmente en el caso de trabajo a tiempo parcial involuntario: 21% frente a 6,4%. En todo caso, ese mayor riesgo de pobreza se localiza, como se comprueba en el Gráfico 15 que recoge el riesgo de pobreza según jornada laboral en función de la localización de las personas asalariadas en la distribución de la renta por quintilas, en las dos primeras quintilas de renta, donde los trabajadores a TP involuntario tienen un riesgo de pobreza un 50% mayor que los trabajadores a TC.

Gráfico 14. Tasas de riesgo de pobreza (%) de asalariados según tipo de jornada. 2022 y 2019



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ECV 2023 y 2020.

Gráfico 15. Tasas de riesgo de pobreza (%) de asalariados según tipo de jornada y quintila de renta del hogar (Q). 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ECV 2023 y 2020.

2.3.3. Desigualdades combinadas: parcialidad y temporalidad

Antes de cerrar esta sección es importante señalar que el efecto negativo del trabajo a TP involuntario no se da de forma aislada, sino que se combina con otros factores de generación de desigualdad. En concreto, las y los trabajadores a TP involuntario tienen un mayor riesgo de tener contratos temporales, de forma que a los efectos negativos del trabajo a TP para aquellas personas para las que el trabajo a TP no es una opción voluntaria, se le sumarían los efectos negativos de la temporalidad. Como se puede ver en el Cuadro 3, que recoge las tasas de temporalidad de las personas con trabajo a TC y a TP según este sea voluntario o involuntario, hay una jerarquía clara en términos de incidencia de la temporalidad, con tasas sensiblemente más elevadas para las personas con trabajo a TP involuntario comparadas con el resto. Esta jerarquía se mantiene en todas las categorías de personas trabajadoras.

Cuadro 3. Tasa de temporalidad según jornada laboral. España 2º tr. 2024

	Tiempo parcial		Tiempo completo
	Involuntario	Voluntario	
Total Asalariados	39,0	24,4	14,9
Hombres	49,4	35,8	13,3
Mujeres	35,2	20,9	17,0
< 30 años	54,9	45,3	31,8
30-49 años	37,4	15,3	13,8
> 49 años	26,9	13,7	9,5
Nativos	37,6	24,0	14,3
Inmigrantes	42,0	25,6	17,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la EPA 2º tr. 2024.

2.4. Desigualdades en otras dimensiones del empleo

Como se ha señalado en la introducción, los trabajos se diferencian en muchos aspectos más allá de su remuneración y su jornada laboral. Aunque estas dos dimensiones sean fundamentales para explicar las diferencias en ingresos y por lo tanto sean también, junto con el riesgo de desempleo o inactividad y el acceso a otras fuentes de ingresos, ya sean de índole pública (transferencias sociales) o privadas (ayudas familiares o rentas de capital o de la propiedad), las variables principales que explican la desigualdad de ingresos, el resto de las dimensiones del empleo también se distribuyen de forma desigual entre los ocupados. Esto es, hay trabajos con mejores y peores condiciones no salariales, marcando estas otras dimensiones nuevos ámbitos de desigualdad que no han recibido tanta atención como los tratados en las secciones anteriores.

Como punto de partida de esta sección es necesario acotar esas «otras dimensiones» del trabajo que definirían sus características no salariales. Una forma de hacerlo es acudiendo a alguno de los indicadores que en las últimas décadas se han desarrollado con la finalidad de medir la calidad del empleo desde una aproximación multidimensional (Muñoz de Bustillo, 2011a). Entre ellas, sobresale la realizada por el *European Trade Union Institute*, que con una estructura similar a otras disponibles (Muñoz de Bustillo, 2011b) tiene la ventaja de ofrecer información actualizada a 2021 (Piasna, 2023). Prácticamente la única encuesta estadística que aborda el análisis de las características del empleo desde una aproximación multidimensional, y la que utilizan la mayoría de los trabajos

disponibles sobre el tema, es la *European Working Condition Survey* (EWCS), realizada quinquenalmente desde 1990 en los países de la UE por Eurofound, aunque, desafortunadamente, con cambios en la metodología que reducen su comparabilidad en el tiempo. Igualmente, es una encuesta que, por la limitación de las muestras nacionales, permite realizar análisis de ámbito europeo sin problemas de significatividad, pero que ve limitada la posibilidad de profundizar en análisis desagregados por países, salvo en aquellas categorías con mayor grado de agregación, como pueda ser el género⁽¹³⁾.

Como paso previo al análisis de la desigualdad existente en España en la distribución de las distintas dimensiones no monetarias del empleo, es útil examinar dónde se sitúa España en el contexto de la UE en términos de calidad del empleo. Para ello recurriremos al Índice de Calidad de Empleo (JQI en su acrónimo en inglés) del ETUI, que consta de 6 dimensiones: Ingresos, Estabilidad y perspectivas de empleo, Tiempo de trabajo y conciliación, Condiciones de trabajo, Formación y Participación⁽¹⁴⁾ (representación de los intereses colectivos). Estas dimensiones se agregan, una vez normalizadas, en un índice directo de calidad del empleo, el JQI, que toma valores entre 0 y 100 (véase Recuadro 1). El Cuadro 4 reproduce el JQI de España y la UE, junto con el valor máximo y mínimo (junto con el país al que corresponde), de cada una de las dimensiones.

Como se puede apreciar en el Cuadro 4, España tiene una posición próxima a la media en todos los ámbitos excepto ingresos y, sobre todo, estabilidad, si bien, en este último ámbito es de esperar que la próxima encuesta de Eurofound de 2024, que está en proceso de realización, arroje resultados sensiblemente mejores fruto de la reforma de 2022. En conjunto, el JQI agregado arroja un valor un 26% inferior a la media y algo más de un 40% por debajo del país con mayor JQI que es Dinamarca. Por último, es interesante resaltar como las mayores diferencias entre países (medidas por el coeficiente de variación) se dan en los ámbitos de participación e ingresos, y las menores en estabilidad y condiciones de trabajo.

⁽¹³⁾ La encuesta de 2021, que a diferencia de las anteriores se realizó telefónicamente, tenía una muestra prevista para España de 2900 personas, mientras que la correspondiente a 2015 se limitó a 1300.

⁽¹⁴⁾ Se puede argumentar (Muñoz de Bustillo, 2011b) que esta dimensión sería redundante salvo que entendamos que la participación/representación de los intereses colectivos, independientemente de sus efectos sobre las características del trabajo, es valiosa en sí misma, mejorando la calidad del trabajo, quizá en términos de un mayor sentimiento de pertenencia o proyecto común. De no ser así, esto es, en el caso de que el beneficio de la participación fuera instrumental, éste se manifestaría en las otras dimensiones de calidad de empleo y su contemplación de forma específica sería redundante, por repetitiva.

Cuadro 4. Índice de Calidad del Empleo, JQI, de la Unión Europea, 2021

	Ingresos	Estabilidad	Tiempo de trabajo	Condiciones de trabajo	Formación y carrera	Participación	JQI
Max.	81,1 Alemania	93,1 Dinamarca	91,8 Suecia	67,8 Países Bajos	41,1 Suecia	78,2 Suecia	87,6 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
Min.	49,3 Bulgaria	80,0 España	64,9 Grecia	58,9 Chipre	23,1 Eslovaquia	22,9 Lituania	13,4 Grecia
Coef. de variación	0,122	0,034	0,044	0,035	0,173	0,356	0,339

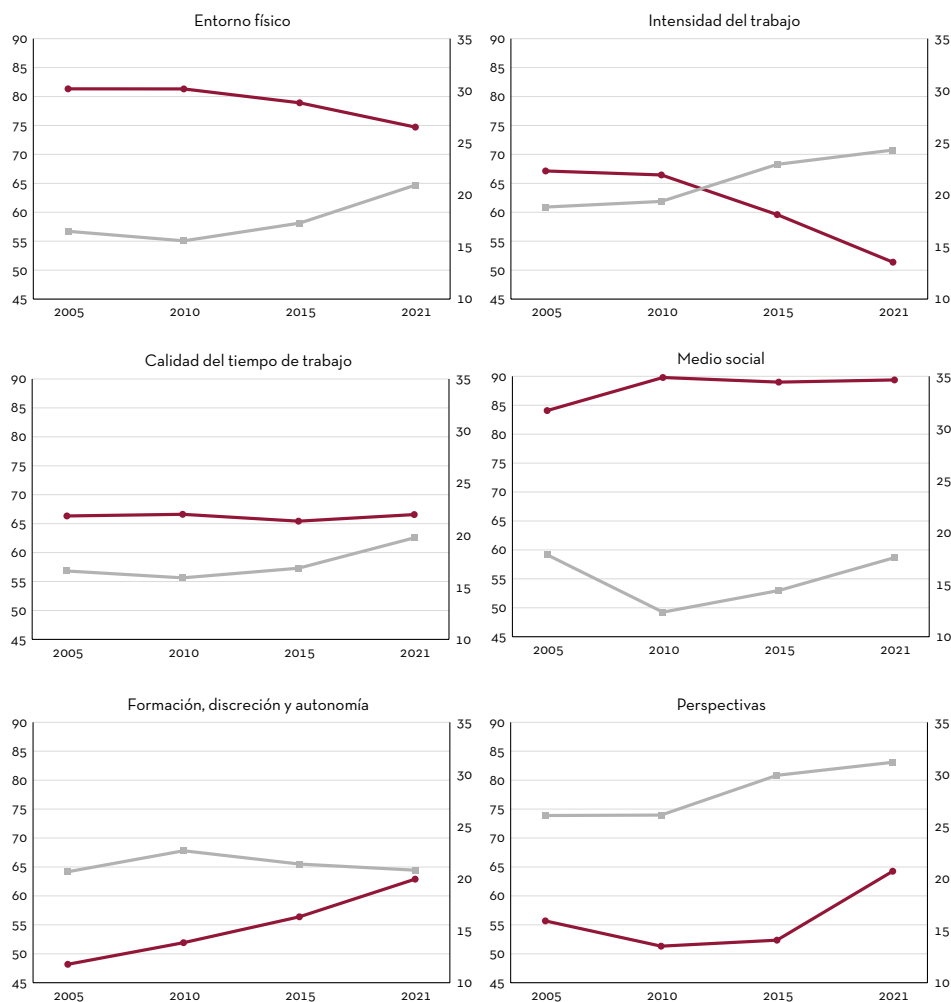
Fuente: Piasna (2023) p. 4, y elaboración propia.

Centrándonos ahora en el caso español, el Gráfico 16 muestra la evolución entre 2005 y 2021 de 6 dimensiones de calidad del empleo estimadas a partir de la EWCS de Eurofound, utilizando datos individuales de las personas trabajadoras encuestadas (a diferencia del indicador de ETUI construido sobre valores medios nacionales), siguiendo para la construcción de los índices el planteamiento utilizado en el trabajo de Antón *et al.* (2023). De acuerdo con Eiffe y Wilkens (2021), para evaluar la desigualdad de estas dimensiones se presenta junto con la media de cada indicador su desviación típica, donde su incremento indica que aumenta la desigualdad de la calidad del empleo en el ámbito correspondiente, y su reducción lo contrario(15). Como se puede apreciar, salvo la dimensión de formación, discreción y autonomía, las otras cinco dimensiones muestran que desde 2010 se habría producido un aumento de la desigualdad. En lo que se refiere al comportamiento temporal de las dimensiones analizadas, se observa un marcado deterioro de la dimensión que recoge la intensidad del trabajo y en mucha menor medida en la dimensión que refleja su entorno físico. Por el contrario, tanto las dimensiones relacionadas con las perspectivas

(15) Pese a que indicadores muy conocidos han sido utilizados en otras investigaciones para medir la desigualdad en la calidad del empleo, como por ejemplo el índice de GINI (Green *et al.* 2013) o el coeficiente de variación (Piasna 2023), estas mediciones presentan el inconveniente de que son muy sensibles a la tendencia de la media. Por ejemplo, una disminución del coeficiente de variación o del índice de Gini puede deberse en gran medida a un aumento de la media y no a una disminución de las desigualdades, algo que es más problemático cuando los indicadores tienen un tope de 0 a 100, dado que los niveles medios ya son elevados. Por todo ello aquí se opta por medir la desigualdad en la calidad del empleo calculando la desviación con respecto a la media como hacen Eiffe y Wilkens (2021), de tal forma que a mayor varianza y/o desviación típica mayor será el grado de desigualdad.

y la formación mejoran a lo largo del siglo, mientras que el resto (calidad del tiempo de trabajo y medio social) permanecen estables.

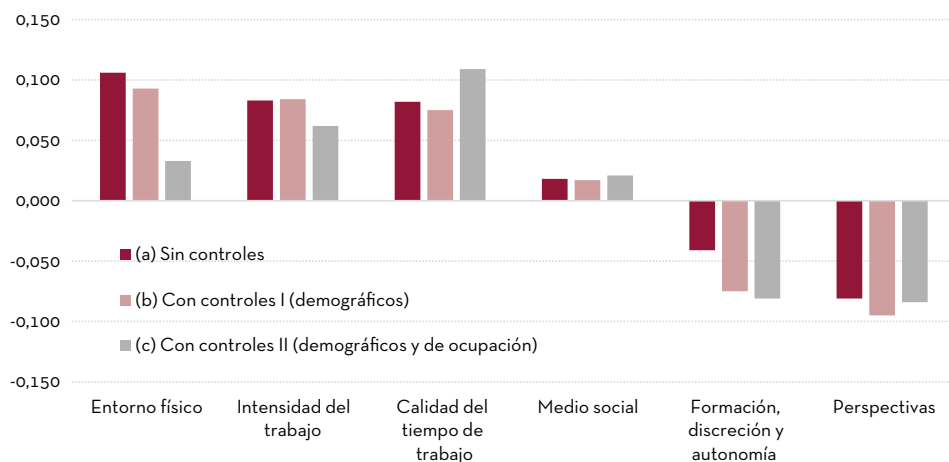
Gráfico 16. Evolución de la media y desviación típica de las seis dimensiones de calidad del trabajo, España, 2005-2021



Fuente: elaboración propia a partir de la EWCS.

Como es sabido, y se ha documentado más arriba en relación con el TP, uno de los ejes claros de desigualdad es el conformado por el género. En este sentido, el Gráfico 17 reproduce, a partir del trabajo de Antón *et al.* (2023), las diferencias de género en los seis índices de calidad de empleo señalados más arriba. Estos índices se han construido a partir de la EWCS de los años 2005-2015, tanto en términos brutos como incluyendo controles demográficos –edad, edad al cuadrado y educación– y de ocupación –antigüedad, ocupación, sector de actividad, y sector público o privado–. El coeficiente reproducido en el gráfico recoge la parte de la brecha de género en cada una de las dimensiones de calidad de trabajo consideradas no explicada por los controles introducidos en la regresión, de forma que un valor positivo significa mejores condiciones de trabajo para las mujeres y viceversa⁽¹⁶⁾. Como se puede apreciar, en el periodo 2005-2015 (datos acumulados) las trabajadoras se enfrentan a peores condiciones de trabajo en las dimensiones de formación, discreción/autonomía y perspectivas de carrera profesional, mientras que tendrían mejores condiciones en los ámbitos de medio físico, intensidad de trabajo y calidad del tiempo de trabajo. Comparando los valores de 2005 y 2015 se observa una reducción de las diferencias entre sexos, y por lo tanto la existencia de un proceso de convergencia de género en las condiciones de trabajo en todos los ámbitos menos en el de formación, discreción/autonomía.

Gráfico 17. Diferencias (coeficiente) de género en cinco dimensiones de calidad del empleo (años 2005, 2010 y 2015)



Fuente: elaboración propia a partir de Antón *et al.* (2023).

⁽¹⁶⁾ Para más detalles de la estimación, véase Antón *et al.* (2023), p. 61-63.

RECUADRO 1.**Dimensiones del Índice de Calidad de Empleo (Job Quality Index, JQI) del ETUI.****JQI.1 Ingresos:**

1. Previsibilidad de los ingresos (en los próximos 3 meses).
2. Suficiencia de ingresos (poder llegar a fin de mes).

JQI.2 Formas de empleo y estabilidad

1. Empleo temporal involuntario (invertido).
2. Empleo a tiempo parcial involuntario (invertido).
3. Seguridad en el empleo («Podría perder mi empleo en los próximos seis meses») (invertido).

JQI.3 Tiempo de trabajo y conciliación

Porcentaje de trabajadores que trabajan más de 48 horas a la semana (invertido)

1. Porcentaje medio de trabajadores por turnos, trabajo los sábados, trabajo los domingos, trabajo nocturno y trabajo vespertino (invertido, es decir, la proporción de trabajadores que nunca trabajan en horario no social) (media de los cinco tipos de horas no sociales).
2. Horario de trabajo adaptado a los compromisos familiares/sociales.

JQI.4 Condiciones de trabajo

1. Intensidad del trabajo (trabajar a gran velocidad; trabajar con plazos muy ajustados; y trabajar en el tiempo libre para satisfacer las exigencias del trabajo) (invertido).
2. Autonomía laboral (capacidad de elegir/cambiar el orden de las tareas, los métodos de trabajo y la velocidad de trabajo, puede tomarse una o dos horas libres por motivos personales).
3. Factores de riesgo físico (exposición en el trabajo al ruido; manipulación de sustancias químicas o materiales infecciosos; posiciones dolorosas; levantar o desplazar personas o mover cargas pesadas; movimientos repetitivos de la mano o el brazo) (invertido).

JQI.5 Capacidades y desarrollo profesional

1. Porcentaje de la población (25-64 años) que participó en actividades de educación/formación en las cuatro semanas anteriores a la encuesta.
2. «Mi trabajo ofrece buenas perspectivas de carrera laboral».

JQI.6 Participación y representación

1. Cobertura de convenios colectivos.
2. Densidad sindical.
3. Existencia de representación de los empleados en la empresa.

Fuente: Piasna (2023) pp. 10-11.

2.5. Nuevas formas de empleo y desigualdad laboral

El desarrollo de las tecnologías digitales y de comunicaciones ha tenido, como en revoluciones tecnológicas previas, implicaciones significativas en el mundo del trabajo, al profundizar los procesos de automatización, cambiar la combinación de las tareas que se desarrollan en los distintos empleos y la forma de desarrollarlas. Paralelamente, el proceso de destrucción creativa consustancial al cambio tecnológico puede alterar la estructura del empleo, destruyéndolo en unos segmentos de la economía y creándolo en otros. De forma que, dependiendo de la naturaleza de unos y otros, el resultado final será una mejora global del empleo y una reducción de las desigualdades (por ejemplo, si la destrucción se centra en empleos de baja cualificación, salarios y condiciones de trabajo) o lo contrario (si se crea empleo en los extremos de la distribución salarial y otros atributos no salariales). Esta última hipótesis, explorada en detalle por la literatura que defiende la denominada hipótesis de cambio técnico sesgado hacia la rutina o *Routine-Biased Technological Change* (Fernández-Macías y Hurley, 2023) se trata con detalle otro de los documentos de trabajo vinculados al presente informe FOESSA (Sebastián, 2025), y por lo tanto no se analizará en esta sección, que se centrará en repasar de qué manera las nuevas tecnologías digitales y de comunicación han posibilitado nuevas formas de organización del trabajo, y hasta qué punto estas nuevas formas pueden suponer nuevas fuentes de desigualdad entre las personas trabajadoras. Con esa finalidad nos centraremos en explorar las implicaciones del teletrabajo, una «nueva vieja» forma de organización del trabajo, el trabajo en plataformas, y lo

que algunos autores han denominado la *plataformalización* del trabajo, para referirse a la utilización masiva de algoritmos en la gestión laboral.

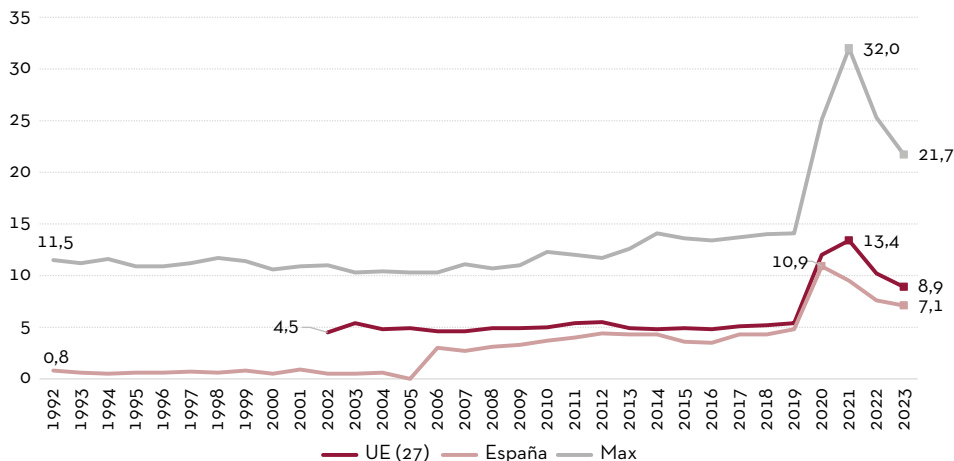
2.5.1. Desigualdades vinculadas al teletrabajo

Ciertamente, el teletrabajo no es algo nuevo. A modo de ejemplo basta con señalar que ya hace dos décadas, en 2002, los agentes sociales europeos firmaron un primer Acuerdo Marco sobre Teletrabajo en el que se trataban los principios básicos que deberían regir esta forma de trabajo a distancia. Desde entonces se ha producido un aumento de esta modalidad de trabajo, aunque a un ritmo lento. La pandemia de la Covid-19, haciendo de la necesidad virtud, aceleró de forma significativa el recurso al teletrabajo, si bien, con su resolución, se volvió a reducir su importancia. En el Gráfico 18, que recoge el peso de población teletrabajadora, definida como personas que teletrabajan normalmente (a lo que habría que sumar aquellas personas que teletrabajan esporádicamente) en España, la UE-27 y el país de la UE con mayor tasa de teletrabajo desde 1992 hasta 2023, se observa el lento despegue del teletrabajo con el cambio de siglo (descontando el salto correspondiente a 2006 que obedece a una ruptura de la serie)(17). Se aprecia también su enorme crecimiento durante la pandemia, en cuyo momento álgido, el segundo trimestre de 2020, el 16,2 % de los ocupados teletrabajaron más de la mitad de los días laborales(18). También destaca en el gráfico la menor intensidad de recurso al teletrabajo en España vis a vis la UE y, especialmente, aquellos países que hacen un mayor uso de esta fórmula laboral, como Irlanda (25%), o Finlandia (23%).

(17) Los datos de teletrabajo se obtienen de una pregunta de la Encuesta de Población Activa del siguiente tenor: «En las cuatro últimas semanas, ¿trabajó algún día en su domicilio particular?». Ello supone que aquellas personas, normalmente con trabajo autónomo, como un abogado o una traductora, por ejemplo, que tengan su lugar de trabajo en casa contestarán afirmativamente a esta pregunta, sin que por ello encajen en lo que comúnmente se entiende por teletrabajo (trabajar desde casa conectado o con posibilidad de estarlo con las instalaciones del empleador). Desde esta perspectiva, este indicador estaría sesgado al alza. De hecho, la tasa de teletrabajo en el colectivo de autónomos en 2023 alcanzaba el 14,4%, frente al 7,1% de media.

(18) INE, EPA, *Ocupados por frecuencia con la que trabajan en su domicilio particular*.

Gráfico 18. Personas que teletrabajan normalmente, España, UE (27) y país con mayor tasa de teletrabajo



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

El teletrabajo, cuyos efectos sobre la calidad del empleo examinaremos más adelante, 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 (pensemos en gran parte de los servicios personales o la agricultura, por ejemplo), ni todos los trabajos susceptibles de realizarse a distancia practican esta fórmula.

En lo que al primer factor se refiere, Sostero *et al.* (2020), tras elaborar una clasificación de las ocupaciones susceptibles de llevarse a cabo *técnicamente* de forma remota, a partir del análisis del tipo de tareas desarrolladas, definen el «teletrabajo potencial» (*teleworkability* en su terminología) como la «posibilidad técnica de proveer un input de trabajo de forma remota en un proceso económico dado». Las estimaciones realizadas por los autores arrojan un rango de teletrabajo potencial muy distinto según sectores de actividad, que va de menos del 5% en servicio doméstico, a más del 90% en el sector financiero. Su estimación para los países de la UE, resultado de la distinta combinación sectorial del empleo existente en cada caso, arroja un valor del 34,5% para España, ligeramente por debajo de la media europea (37,2%), y muy por debajo de países como Suecia y Bélgica (42%), o Luxemburgo (55%). Eso significa que, en España, el teletrabajo potencial (con sus ventajas e inconvenientes) estaría limitado a poco más de un tercio de los ocupados. Más aún, según estimaciones

de estos mismos autores, el teletrabajo potencial estaría claramente sesgado hacia las quintas salariales superiores, de forma que mientras que los trabajadores pertenecientes a la quinta salarial superior (Q5), tendrían un índice de teletrabajo potencial del 74% y los de la Q4 poco más del 50%, en el caso de los ocupados de la primera quinta (Q1), el índice no alcanzaría el 3% (Sostero *et al.*, 2020, p. 49).

El segundo factor de desigualdad tiene que ver con el paso del teletrabajo potencial a teletrabajo *de facto*. Si tomamos la estimación de Sostero (2020) arriba mencionada como una aproximación a los empleos susceptibles de realizarse teletrabajando, y lo comparamos con el teletrabajo existente en la actualidad (el 7,1% según el INE en 2023), la práctica de teletrabajo no llega ni a la quinta parte del potencial. Eso se debe a múltiples razones. Por un lado, y de forma importante, como señalan los autores, gran parte de los empleos susceptibles de teletrabajo tienen también un fuerte componente de interacción social, que se vería fuerte y negativamente afectado en el supuesto de teletrabajar, con el consiguiente efecto sobre su calidad, lo que convertiría esta opción en poco favorecida por la empresa. Otros factores, como la preferencia de las empresas por tener acceso directo y presencial a sus trabajadores, o su posible impacto negativo sobre la productividad o la formación, junto con la ausencia o insuficiencia de la infraestructura necesaria, son algunos de los factores que pueden influir en la no adopción de esta forma de organización del trabajo.

El crecimiento de esta opción laboral con la pandemia ha hecho que se multipliquen los trabajos dirigidos a conocer sus implicaciones para las personas teletrabajadoras. Un primer hecho destacable a este respecto es el alto grado de respaldo de las personas que teletrabajan a este tipo de organización laboral, de lo que se podría deducir que el conjunto de ventajas e inconvenientes potenciales del teletrabajo les resulta favorable, arrojando un efecto neto positivo sobre la calidad del trabajo. A modo de contraste, en el Cuadro 5 se reproducen los resultados obtenidos por Aksoy *et al.* (2022) de la explotación de la encuesta *Global Survey of Working Arrangements* (G-SWA) relativos a los días teletrabajados, los días deseados de teletrabajo, la disposición a pagar por teletrabajar (en términos de porcentaje del salario recibido), su reacción ante una hipotética eliminación del teletrabajo en su empresa y, como información complementaria, el tiempo dedicado al desplazamiento al trabajo.

Cuadro 5. Preferencia de los teletrabajadores en relación con el teletrabajo

	N. de días deseados de teletrabajo/ semana (1)	N. de días de teletrabajo/ semana (2)	Brecha [(2-1)/1] x100	Disposición a pagar por 2-3 días de teletrabajo *	Personas que buscarían un nuevo trabajo si se eliminara el teletrabajo**	Tiempo de desplaza- miento al trabajo (m./ día)
Media***	0,86	1,97	129,1	5,0	26	64
Reino Unido	1,53	2,29	49,7	4,4	42	62
Estados Unidos	1,35	2,56	89,6	5,7	31	48
Francia	0,56	1,4	150,0	1,7	22	53
Alemania	1,04	1,83	76,0	3,7	32	56
Italia	0,72	1,89	162,5	5,4	24	50
España	0,88	2,17	146,6	4,4	23	52

(*) ¿Qué subida salarial como % de su salario actual valoraría tanto como la opción de teletrabajar dos o tres días a la semana?

(**) Las opciones eran: a) aceptarlo, b) buscar un nuevo trabajo con 1-2 días de teletrabajo, c) despedirse

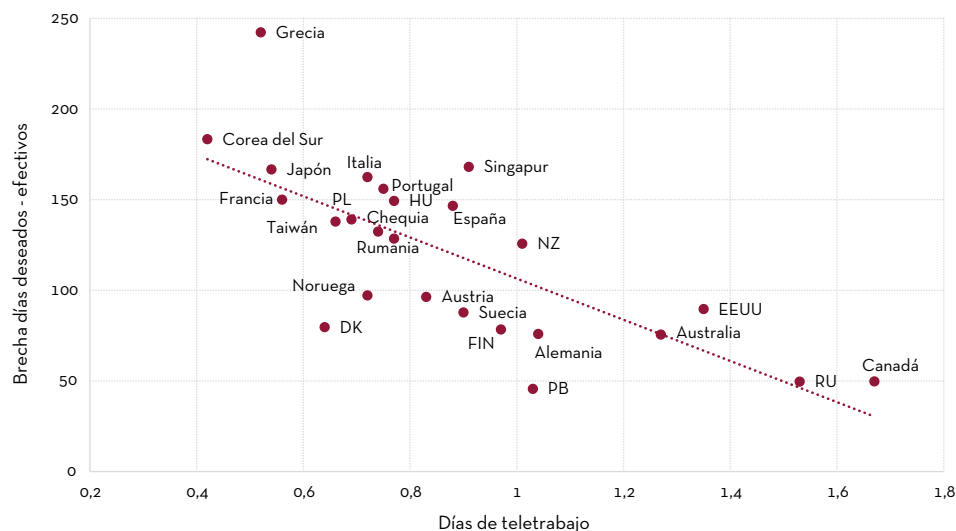
(***) 27 países

Fuente: Global Survey of Working Arrangements (G-SWA) oleadas 2-3 en Aksoy et al. (2022) (2023) y elaboración propia.

En el cuadro se observa cómo en todos los casos existe una brecha entre el número de días teletrabajados y el número deseado de días de teletrabajo. Esta brecha entre el deseo y la realidad, como se puede ver en el Gráfico 20 que recoge esa información para un conjunto de 25 países de renta alta, es decreciente con el número efectivo de días teletrabajados, lo que se podría interpretar en términos de la existencia de un número óptimo de días de teletrabajo similar en países que, en otros aspectos, son muy distintos. La valoración positiva del teletrabajo, que se desprende de la existencia de esta brecha positiva entre el teletrabajo efectivo y el deseado, se refleja también en la pregunta sobre la reacción de las personas teletrabajadoras en el supuesto de una cancelación de esta opción por parte de sus empresas, ya que al menos la mitad de ellas optarían por buscar otro trabajo que facilitara esta opción. De acuerdo con esa misma fuente (Barrero et al. 2024), los teletrabajadores estadounidenses estarían dispuestos a aceptar un recorte de cerca del 3% de su salario a cambio de teletrabajar dos o tres días a la semana (o, alternatively, tendrían que ser compensados con una subida salarial de algo más del cinco por ciento para

prescindir del teletrabajo en el mismo número de días)⁽¹⁹⁾. Por último, el cuadro también aporta información sobre el tiempo dedicado al desplazamiento al lugar de trabajo en ausencia de teletrabajo, que en media para el conjunto de la muestra supera una hora diaria. Este dato es relevante, ya que el ahorro de tiempo (y dinero) dedicado al transporte es, sin duda, junto con otros efectos externos en términos de congestión de tráfico, emisión de gases contaminantes, especialmente si se usa transporte privado, etc., el principal elemento en términos de ganancia de productividad vinculada al teletrabajo. Lástima que, desde una perspectiva contable-empresarial este factor no se tenga en cuenta al recaer el coste sobre el trabajador y no sobre la empresa, lo cual no significa, ni mucho menos, que deba obviarse en los análisis económicos globales de su impacto.

Gráfico 19. Relación entre días efectivos de teletrabajo y brecha de preferencia de teletrabajo



Fuente: Global Survey of Working Arrangements (G-SWA) oleada 3, en Aksoy *et al.* (2023) y elaboración propia.

(19) Este valor es sensiblemente más bajo que el estimado para el sector de tecnología, también para Estados Unidos, con otra metodología, por Cullen *et al.* (2025), para los que los trabajadores del sector que trabajan total o parcialmente desde casa estarían dispuestos a aceptar salarios hasta un 25% inferiores para poder trabajar en remoto.

Junto con el ahorro de tiempo de trabajo, otro de los elementos que potencialmente podría favorecer el teletrabajo, en la medida en que esté asociado con una mayor flexibilidad horaria, es la conciliación. Sin embargo, el teletrabajo también puede afectar negativamente a la conciliación si está asociado con jornadas más largas y menor compartimentación de los espacios de trabajo y no-trabajo y con el riesgo de que el trabajo desborde los tiempos antes dedicados al mismo en un contexto presencial. En lo que a este ítem se refiere, de acuerdo con la EWCTS 2021, con las excepciones de Malta y Chequia, en todos los países de la UE el teletrabajo está asociado con jornadas más largas que las estipuladas en un porcentaje superior al de la media de los trabajadores. De hecho, España (junto con Bulgaria, Hungría, Portugal y Rumania) está en el grupo de países en donde esta diferencia es mayor, superando el 40% (esto es, el porcentaje de teletrabajadores con jornadas más largas de las estipuladas es un 40% superior a la media), alcanzando esa diferencia en el caso de España el 10% de la jornada estipulada. 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»⁽²⁰⁾.

Como en otros ámbitos laborales, en el teletrabajo las dificultades de conciliación también recaen con mayor intensidad en las mujeres. Así, según los resultados de la encuesta del CIS sobre efectos y consecuencias del coronavirus (CIS, 2020), el teletrabajo habría impedido dedicar el tiempo que habrían querido dedicar a su familia al 19,1% de las mujeres frente al 15,5% de los hombres. Complementariamente, y en coherencia con lo anterior, para el 44% de las mujeres teletrabajar implicaría un mayor esfuerzo y dedicación que el trabajo presencial, frente al 34,7% en el caso de los hombres. Esta diferencia de género en materia de teletrabajo y conciliación también se observa en otros países. De acuerdo con datos de encuesta del Reino Unido, durante la pandemia, mientras que el 70 % de los padres pudieron desarrollar su teletrabajo de forma ininterrumpida, el porcentaje en el caso de las madres se reducía al 53%, lo que significa un 57% más de interrupciones en su caso (Andrew et al., 2020, p. 18).

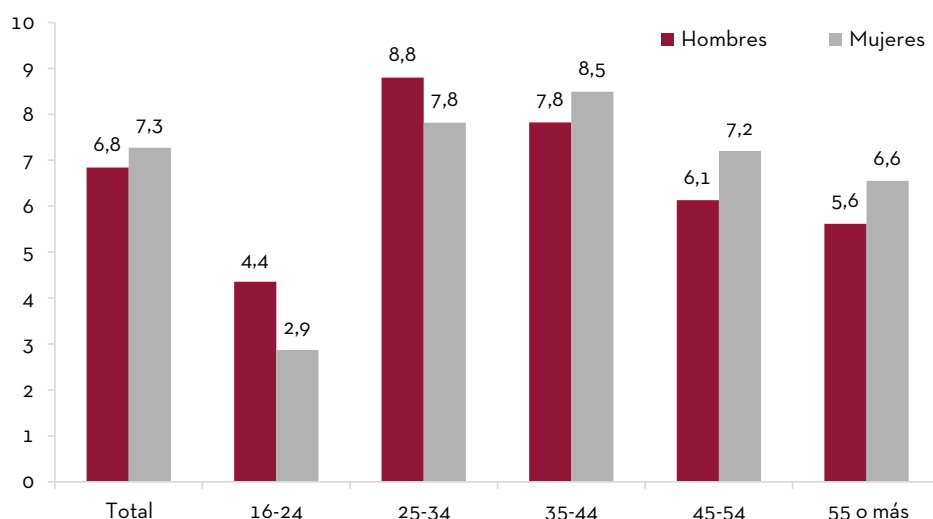
En todo caso, según Eurofound (2022), en España el porcentaje de teletrabajadores con problemas de conciliación (con mal o muy mal encaje entre el trabajo y

⁽²⁰⁾ Esta ley, conocida como *Loi Travail* o *Loi El Khomri*, que entró en vigor el 1 de enero de 2017, establece el conocido como derecho a la desconexión (*Droit à la Déconnexion*) con el fin de asegurar la no intromisión de la empresa en los tiempos de descanso y vacaciones del empleado.

los compromisos sociales o familiares) sería inferior a la media (18% frente a 21%).

Para terminar esta subsección, atendiendo a las características de las personas que teletrabajan, como se puede ver en el Gráfico 20, la incidencia global de teletrabajo «entendida como aquellas personas que teletrabajan más de la mitad de los días» es ligeramente mayor en el caso de las mujeres que entre los hombres (7,3% frente a 6,8%). Si bien esa diferencia se explica por el comportamiento de los grupos etarios de 35 o más años, ya que por debajo de esta edad la relación es la contraria, lo que puede reflejar una asociación entre teletrabajo y las desigualdades de género en las tareas reproductivas y de cuidados.

Gráfico 20. Incidencia del teletrabajo (más de la mitad de los días) por edad y sexo. España, 2023



Fuente: INE, Ocupados por frecuencia con la que trabajan en su domicilio particular, sexo y grupo de edad, y elaboración propia.

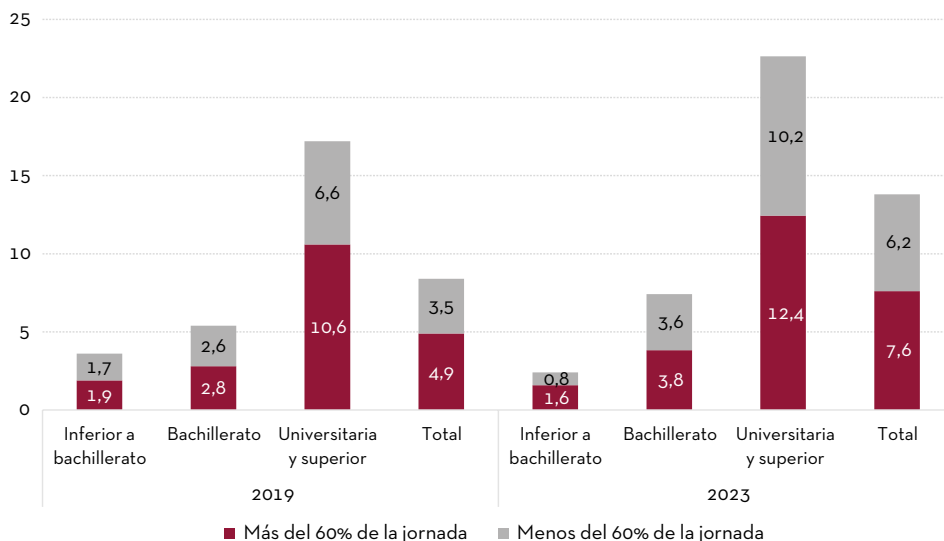
Más relevante es la incidencia por nivel educativo, ya que, como se puede observar en el Gráfico 21⁽²¹⁾, el teletrabajo es mucho mayor entre aquellas

(21) Para comparar la incidencia del teletrabajo por nivel educativo antes y después del impacto de la pandemia de Covid-19 se han utilizado datos de la EPA para 2019 a partir del análisis de Anghel (2020, p. 8) y datos de la Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares del INE.

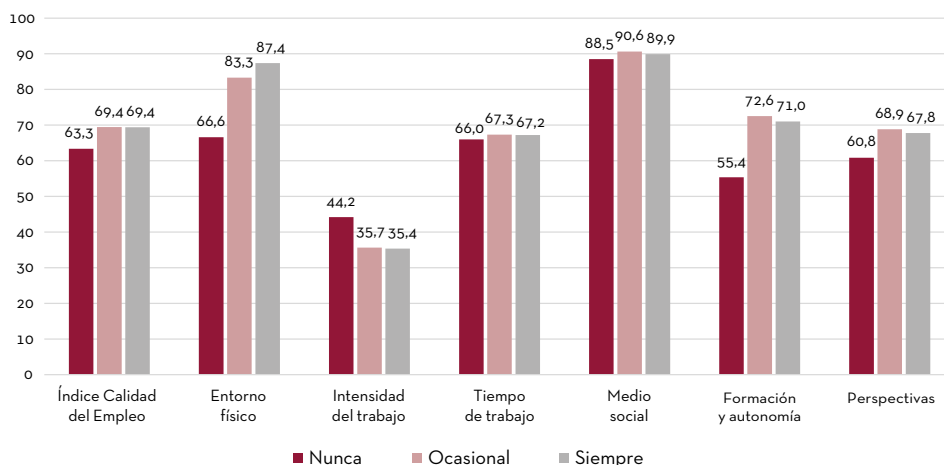
personas con estudios superiores. Los datos de 2019, previos al impacto de la pandemia de Covid-19, muestran que el 10,6% de los trabajadores con estudios universitarios y superiores teletrabajaban más de tres quintas partes de su jornada y hasta el 17,2% cuando se suman los que lo hacen con menor frecuencia, frente al 1,7% en el caso de estudios inferiores al bachillerato (3,6% sumando los teletrabajadores ocasionales). En 2023 estas diferencias se han ampliado dado que, por un lado, ha crecido la incidencia del teletrabajo entre los que tienen un mayor nivel educativo (22,6% teletrabajan, más de 5 puntos porcentuales con respecto a 2019), al tiempo que el teletrabajo disminuye entre los trabajadores con un nivel educativo inferior a bachillerato (2,4% teletrabajan en 2023, más de un punto porcentual menos que cuatro años antes). Entre los trabajadores con mayor nivel educativo, el crecimiento del teletrabajo se da tanto entre los que lo hacen más del 60% de la jornada, como en los que lo hacen durante menos tiempo, aunque en términos relativos ha crecido mucho más en el grupo de los teletrabajadores ocasionales. Así, en términos generales, se observa que mientras en 2019 el 66% de las personas teletrabajadoras pertenecían al grupo con estudios universitarios y superiores, en 2023 este grupo pasó a representar al 84% del total de teletrabajadores.

El Gráfico 22, elaborado a partir de los microdatos de la EWCS 2021, muestra las diferencias respecto a la calidad del empleo y sus diferentes dimensiones en función de la situación de los empleados respecto al teletrabajo. Fijándonos primero en el índice agregado de calidad del empleo, los teletrabajadores, ya sea teletrabajo ocasional o mayoritario, están más de un punto por encima de la media de aquellos que no teletrabajan. Por dimensiones, llama la atención que solo en la intensidad del trabajo, los trabajadores presenciales tienen una mayor calidad frente a los teletrabajadores, que parecen abocados a condiciones de alto ritmo de trabajo, plazos ajustados, etc. En cambio, en las dimensiones de entorno físico, formación, discreción y autonomía y perspectivas laborales, los teletrabajadores tienen una mayor calidad de empleo que los trabajadores presenciales.

Por último, el análisis de los convenios colectivos muestra cómo, en unos pocos años, las cláusulas relativas a las condiciones de teletrabajo han pasado de ser meramente testimoniales (en 2016 solo el 2,4% de los empleados tenían convenios con cláusulas sobre teletrabajo) a alcanzar en 2023 (el último año con información definitiva) al 33% de los empleados. De hecho, el último Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (V AENC), con vigencia para los años 2023-25, incluye un capítulo sobre teletrabajo que especifica los ámbitos que debe desarrollar la negociación colectiva en esta materia.

Gráfico 21. Incidencia del teletrabajo según nivel de estudios, 2019 y 2023

Fuente: Anghel (2020) p. 8, y elaboración propia a partir de la Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares del INE.

Gráfico 22. Calidad del empleo y sus dimensiones según situación respecto al teletrabajo, España 2021

Fuente: elaboración propia a partir de los microdatos de la EWCS-2021.

A modo de resumen, se puede señalar que, si bien en la actualidad el teletrabajo atañe 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 con mayor recurso a este tipo de organización del trabajo. De ser así, se podrían abrir nuevas dimensiones de desigualdad en el mundo del trabajo, ya que su uso está restringido a determinadas actividades y ocupaciones (aunque estas alcancen potencialmente a algo más de un tercio del empleo), y en la práctica se concentra en personas con formación superior, que suponen el 66% de las personas que teletrabajan (y solo el 46% de la ocupación).

2.5.2. Trabajo en plataformas

A pesar de su escasa entidad en términos cuantitativos, el debate sobre el trabajo en plataformas ha alcanzado un gran protagonismo en los análisis de la evolución del mercado de trabajo, al considerarse que podría ser un modelo a adoptar en el futuro por un número creciente de empresas y, complementariamente, indicar pautas de comportamiento de gestión laboral que podrían extenderse a las empresas tradicionales, transformando sus métodos de gestión de recursos humanos (véase siguiente subsección). La esencia de las plataformas 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, y su sustitución por un modelo en el que la empresa se limitaría a realizar una labor de intermediación entre los clientes demandantes de un servicio y los trabajadores que proveen dicho servicio, que para la plataforma serían trabajadores autónomos y ajenos a la misma, salvo en lo que se refiere a la utilización del servicio de intermediación (la app) que ponen a su disposición. Se trata, en cierto modo, de la deconstrucción de la empresa, que habría nacido, tal y como señalara Coase (1937) en su seminal artículo sobre la naturaleza de la empresa, como una forma de sacar del mercado e incorporar bajo su paraguas organizativo las múltiples actividades, realizadas por distintos trabajadores, que conforman el proceso de producción de un bien o servicio, como forma de reducir los costes de transacción asociados a las operaciones de mercado. 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 y las necesidades de formación. Por otro lado, en la medida en que los sistemas de protección social se han construido para un mundo de trabajadores asa-

lariados, los nuevos trabajadores de plataformas se verían excluidos de tales mecanismos de protección –unos mecanismos mayoritariamente financiados mediante las contribuciones a la seguridad social de las empresas– pasando a ser responsables del pago de la totalidad de la contribución a la seguridad social. En retorno se obtiene una protección social que, además, normalmente es inferior a la de los trabajadores asalariados.

En la actualidad, el debate político y jurídico estaría en si la naturaleza del trabajo desarrollado para las plataformas se corresponde con la figura del trabajador autónomo (o autónomo económicamente dependiente) o si, por el contrario, las plataformas estarían utilizando torticeramente esta figura, que les exime de los costes laborales no salariales (las cotizaciones sociales suponen alrededor del 24% de los costes laborales), para ocultar una relación laboral de naturaleza dependiente. En España esta cuestión se resolvió formalmente con la denominada *Ley Rider*, que entró en vigor el 12 de agosto de 2021⁽²²⁾. Una ley de artículo único, que 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». Una norma europea, la *Directiva sobre Trabajadores de Plataformas*, parcialmente inspirada en la española y basada en la presunción legal que reajustaría el estatus de los trabajadores de plataformas digitales cuando cumplen una serie de criterios como la prohibición de dar servicio a una app de la competencia o la obligación de seguir normas de apariencia, conducta y rendimiento, habría sido finalmente aprobada el 23 de octubre de 2024 tras acuerdo del Parlamento y el Consejo de Ministros de empleo y asuntos sociales, después de un largo proceso de negociación entre los Estados miembros y el Parlamento, que necesitó seis rondas para su culminación, por la frontal oposición a la directiva de Francia, entre otros países. 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 (Barcevičius et al. 2021, p. 56-58) y, por lo tanto, se verían favorecidos por la presunción legal incluida en la norma.

⁽²²⁾ Ley 12/2021, de 28 de septiembre, por la que se modifica el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, para garantizar los derechos laborales de las personas dedicadas al reparto en el ámbito de plataformas digitales

A la hora de estimar la importancia del trabajo en plataformas en España, lo primero que hay que señalar es que las estadísticas laborales al uso, como la EPA, todavía no identifican este tipo de empleo, posiblemente debido a la novedad del fenómeno(23). Es por ello que hay que acudir a otras fuentes *ad-hoc* de distinto origen. La principal fuente estadística de ámbito europeo sobre el tema, la Encuesta de Economía Colaborativa y Empleo II (COLLEEM en su acrónimo en inglés), estima que en 2018, en España, el trabajo en plataformas, cuando nos limitamos al colectivo para el que esta es su actividad principal, alcanzaba al 2,6% de la población de más de 16 años, (Urzi, Pesole, y Fernández-Macias, 2020). Un valor escaso, pero que situaría a España, junto con los Países Bajos, a la cabeza de los países de la UE en empleo en plataformas, muy por encima de la media de los 16 países incluidos en la encuesta, (1,4%). Junto a estos trabajadores, la encuesta también estima la importancia del trabajo en plataformas para aquellos para los que se trata de una actividad secundaria, marginal o esporádica, en función del tiempo dedicado y la importancia de los ingresos obtenidos en su renta total (en España 6,7%, 4,7% y 4,1%, respectivamente). Estos datos dan una idea de la dimensión de este tipo de organización de la actividad productiva. Otras encuestas arrojan resultados más modestos en términos de empleo. Así, la segunda Encuesta de la Economía de Plataforma en Europa realizada por el ETUI (Piasna *et al.*, 2022) estima que en España un 1,3% de las personas ocupadas trabajarían en plataformas más de 20 horas a la semana (el 1% cuando se toma como criterio que obtengan al menos el 50% de sus ingresos por esta vía). Por último, la estimación de la encuesta *Algorithmic Management and Platform Work*, AMPWork, realizada por el *Joint Research Center* de la Comisión Europea a modo de proyecto piloto para Alemania y España (Fernández Macias *et al.* 2023), la más reciente y completa de las realizadas hasta el momento(24), y en proceso actualmente de extensión al resto de los países de la UE, estima una prevalencia del trabajo en plataforma, del 1,4%(25).

-
- (23) Una panorámica sobre los problemas de medición del trabajo en plataformas se puede encontrar en OECD/ILO/European Union (2023).
- (24) Muestra estadísticamente representativa de la población española, de unas 4000 personas, realizada mediante entrevistas presenciales. Adicionalmente se utilizó una muestra más amplia (*booster sample*) de trabajadores en plataformas, de 400 personas en el caso de España, para poder afrontar con ciertas garantías el análisis específico de las características de este grupo de trabajadores, escasamente representado en la muestra global.
- (25) Definido de forma estricta como trabajo de al menos 20 horas (o 10 horas siempre que suponga más de la mitad de los ingresos del trabajador) y obtención de unos ingresos por esta vía de al menos la mitad de los ingresos totales (o 25% si trabaja al menos 20 horas)

En lo que se refiere al tipo de trabajadores, la encuesta AMPWork ofrece datos interesantes sobre su composición. En el Cuadro 6 se recoge información sobre la composición de la fuerza laboral que trabaja en plataformas atendiendo a su sexo, edad, nivel educativo y país de nacimiento. Para poder realizar el análisis, el cuadro ofrece datos del conjunto de empleados excluyendo a los trabajadores en plataformas, y a estos últimos según sea su trabajo principal o secundario. A partir de estos datos podemos decir que en España los trabajadores en plataformas se caracterizan por:

- Ser trabajadores más jóvenes, independientemente del sexo, con una incidencia especialmente alta del grupo entre 16-34 años en el caso de mujeres con trabajo secundario en plataformas, algo que podría estar vinculado a su mayor tasa de empleo a TP.
- Mayor incidencia en hogares unipersonales y, en el caso de las mujeres, de nuevo, en hogares formados por una pareja e hijos donde el trabajo en plataforma es secundario.
- Mayor incidencia en los grupos de mayor formación, especialmente postsecundaria (35% de los empleados en plataforma como trabajo principal frente a 21% de media), y, una vez más, en mujeres con educación terciaria y trabajo en plataformas como trabajo secundario.
- No hay una incidencia especial en términos del lugar de nacimiento, ya que el peso de los nacidos en el extranjero que trabajan en plataformas es similar a su peso poblacional.

Aunque la imagen más conocida y cada vez más presente en la vida cotidiana del trabajo en plataforma (al menos en las grandes áreas urbanas) es la del trabajo en lo que en la literatura se denomina plataformas locales (*on-location*), como los repartidores de comida a domicilio tipo Glovo, o los servicios de transporte urbano con licencia VTC, tipo Uber, el universo de los trabajadores en plataformas excede con mucho el mundo de las plataformas de servicios locales. De hecho, según los datos de AMPWork, en España este tipo de plataformas solo suponían alrededor de la mitad del empleo, trabajando el resto de los trabajadores en plataformas de servicios profesionales en línea, como las dedicadas al desarrollo de software (p. ej.: Fiverr), traducción (p. ej.: freelancer), clases interactivas (p. ej.: tusclases), o actividades no profesionales (p. ej.: clickworker).

Cuadro 6. Características de los trabajadores en plataformas en España

		Empleados (excluyendo a trabajadores en plataformas)	Trabajadores en plataformas como trabajo principal	Trabajadores en plataformas como trabajo secundario
Género y edad	H 16-34	13,7	22,1	15,5
	M 16-34	11,6	24,2	28,7
	H 35-64	43,4	36,8	30,4
	M 35-64	31,4	16,8	25,4
Composición del hogar	Unipersonal	27,0	41,1	33,7
	Pareja	39,3	30,5	23,2
	Uniparental	4,5	4,2	4,4
	Pareja con hijos	29,1	24,2	38,7
Nivel educativo	≤ Secundaria	19,1		5,0
	Secundaria Sup.	22,1	26,1	17,1
	Postsecundaria	21,4	34,8	11,6
	Terciaria	37,4	39,1	66,3
Proporción de trabajadores nacidos en el extranjero		20,7	19,5	22,3

Fuente: Fernández-Macías et al. (2023) pp. 47-49 y elaboración propia.

El Cuadro 7 explora algunas de las características del trabajo en plataformas en lo que se refiere a distintos atributos no monetarios del trabajo, incluyendo la jornada, el trabajo en horas o días que dificultan la vida social y familiar (fines de semana, noches, o jornadas largas), predictibilidad horaria, y entorno social, junto a otros como autonomía, rutina o incertidumbre.

Empezando por la jornada de trabajo, los trabajadores en los que el trabajo en plataformas es su actividad principal tienen unas jornadas mayores que el resto de los ocupados, especialmente los que trabajan a TP. En todo caso, lo más llamativo de esta modalidad de trabajo es el tiempo perdido a la espera de recibir trabajo o buscándolo, que en media para los trabajadores cuyo trabajo principal se desarrolla para plataformas casi alcanza las 7 horas semanales. Este resultado se confirma en el reciente y detallado informe sobre el trabajo en plataformas digitales en la Comunidad Valenciana de Todolí y Peiró (2022), según el cual el 37% de los trabajadores de plataformas dedican entre una y dos horas al día a esperar la asignación de nuevas tareas u ofrecer sus servicios en las plataformas, mientras que otro 20% dedican entre dos y tres horas y un 15% entre tres y cuatro horas.

En lo que se refiere a la calidad del tiempo de trabajo, entendida como trabajo en lo que se conoce como horas asociales, las personas para las que el trabajo en plataforma es su trabajo principal tienen una mucho mayor incidencia en todos los ámbitos de estas horas asociales, ya sea trabajo nocturno (20% frente al 7,1% de media), sábados (más del doble que aquellos que no trabajan en plataformas), domingos (cerca del triple) y jornadas de más de 10 horas, aunque en este caso la diferencia es menor. Este colectivo también sufre de menor predictibilidad horaria en las cuatro modalidades recogidas en el cuadro 5, siendo especialmente llamativa la mucha menor predictibilidad en términos de comienzo y fin de jornada. En el único aspecto que tendrían mejores condiciones sería en la capacidad de tomarse descansos, algo que no debería sorprendernos si tenemos en cuenta que la mayoría son trabajadores autónomos.

En el ámbito del entorno social, relativo a la capacidad de comunicarse con compañeros y jefes, los y las trabajadoras de plataformas adolecen de menor capacidad de relación con compañeros y acceso a sus jefes, aunque no estarían totalmente aislados en sus trabajos. También en el lado del debe, el trabajo en plataforma como actividad principal estaría asociado a un mayor estrés laboral vis a vis el resto de los trabajadores.

AMPwork ha investigado también el grado de autonomía, flexibilidad, rutina e incertidumbre (frecuencia con la que hay que hacer frente a situaciones imprevistas), observándose una mayor autonomía y flexibilidad en el trabajo en plataforma comparado con el resto. En lo referente a estandarización, trabajo repetitivo e incertidumbre, solo destaca el mayor grado de incertidumbre asociado al trabajo en plataforma.

Hay que señalar que hay un comportamiento diferencial en la mayoría de los ítems tratados más arriba según nos refiramos a trabajo profesional *on-line* (y en menor medida el trabajo no profesional *on-line*) y trabajo en plataformas locales. Por ejemplo, las peores condiciones de trabajo en términos de jornadas asociales se explican casi exclusivamente por las condiciones de este último colectivo. Mientras que las mayores posibilidades de descansar se darían en el colectivo de trabajo *on-line*. Lo mismo ocurre, en este caso entre los y las profesionales *on-line*, en los ámbitos de capacidad para elegir la velocidad, el método y el orden de trabajo (Fernández-Macías *et al.*, 2023, p. 68).

Cuadro 7. Aspectos escogidos de las condiciones de trabajo en plataformas

		Empleados (excluyendo a trabajadores en plataformas)	Trabajadores en plataformas como trabajo principal	Trabajadores en plataformas como trabajo secundario
Jornada (horas semana)	TP	23,8%	26,8%	20,1%
	TC	40,5%	41,8%	38,6%
	Buscando trabajo		6,6%	4,2%
Trabajo en (siempre/ a menudo)	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 horaria	Mismas horas/día	64,9%	41,0%	57,1%
	Mismas horas/semana	68,4%	43,4%	71,4%
	Mismos días y semanas	73,7%	60,2%	79,0%
	Comienzo y final de jornada fijo	66,5%	33,7%	66,4%
Entorno social	Descansos	60,7%	68,7%	83,2%
	Contacto con compañeros	94,5%	79,4%	95,3%
	Contacto con jefes	90,8%	80,3%	89,1%
	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: Fernández-Macías et al. (2023) pp. 63,64, 67 y elaboración propia.

Una forma cualitativa alternativa de aproximarse a las condiciones de trabajo existentes en las plataformas la proporciona el proyecto *Fairwork* que tiene como finalidad evaluar las condiciones de trabajo en plataforma en cinco dimensiones: ingresos, condiciones de trabajo, contratos, gestión de recursos humanos y representación. Aunque, desafortunadamente, no contamos todavía con datos para España, del análisis de los resultados obtenidos en nueve países, incluyendo Alemania, Francia, el Reino Unido o Estados Unidos, se puede concluir que en términos generales, la puntuación alcanzada por las plataformas es poco satisfactoria y pondría de manifiesto la existencia de unas condiciones de trabajo que distan de las condiciones esperables en los países analizados. De hecho, de las 71 plataformas evaluadas solo 4 superan el 7 en una escala de 0 a 10, al tiempo que muchas, especialmente en Estados Unidos, no puntúan favorablemente en ninguna de las dimensiones analizadas (<https://fair.work/en/fw/ratings/>).

Finalmente, en lo relativo a la remuneración de los trabajadores en plataformas, en comparación con el resto de ocupados, nos encontramos con dos problemas importantes. El primero, la diversidad de los trabajos desarrollados en plataformas, que van desde trabajos profesionales altamente cualificados en línea, a trabajos no cualificados en plataformas locales. El segundo, la insuficiencia de información al respecto, al no estar cubiertas las principales plataformas por sus características, novedad, escaso número y su naturaleza internacional, por las fuentes estadísticas tradicionales, teniendo que recurrir para su estudio a datos de encuestas a trabajadores de plataformas *ad-hoc*, frecuentemente con muestras escasas y no aleatorias. No obstante, la información que se ha ido acumulando con el paso del tiempo sobre los salarios en plataformas permite ofrecer una aproximación a la situación en términos de ingresos de estos trabajadores.

Los estudios disponibles sobre la remuneración de trabajadores de plataformas de micro-tareas como Amazon Mechanical Turk, AMT, (Hara et al., 2018; Berg, 2016) indican que la remuneración tiende a ser relativamente baja. En este sentido, el análisis de la información aportada por las encuestas realizadas por la OIT en 2015 y 2017 a 3500 trabajadores de las 5 principales plataformas mundiales de micro-tareas⁽²⁶⁾ (Berg et al. 2018) permite concluir que cuando se tiene en cuenta todo el tiempo dedicado al trabajo, incluyendo el tiempo asignado a la búsqueda de tareas, comunicación con los clientes, a tareas re-

(26) Las americanas Amazon Mechanical Turk (AMT), CrowdFlower y Microworker, la alemana Clickworker, y la británica Prolific.

chazadas, etc., en 2017 el trabajador medio obtenía 3,31\$ la hora, con un rango que va de 1,95\$/hora en CrowdFlower a 6,45\$ en AMT USA. De acuerdo con el análisis de la OIT, el 64% de los trabajadores de AMT ganaban menos del ya de por sí bajo salario mínimo federal (7,25\$/hora) cuando se consideraba todo el tiempo de trabajo (48% en el caso de tener en cuenta solo tiempo de trabajo pagado). En otro segmento diferente de trabajo de plataformas, en este caso el del transporte de personas intermediado por plataformas que operan en mercados locales, la tónica es similar. De acuerdo con el análisis de Mishel (2019) de los ingresos de los conductores que trabajan para Uber en Estados Unidos, una vez descontados los gastos, los ingresos por hora recibidos situarían a los conductores de Uber en el percentil 10 de la distribución salarial de los EE. UU., y estaría por debajo del salario mínimo existente de 9 de las 20 principales ciudades (y mercados de este tipo de servicio) incluyendo las tres principales: Chicago, Los Ángeles y Nueva York. Este resultado sería extensible a Alemania, ya que según el proyecto Fairwork al que nos hemos referido más arriba, de las 12 plataformas evaluadas en este país en 2021, las de movilidad Uber y Freenow no garantizaban que sus trabajadores (o colaboradores, como dirían ellos) alcanzaran el salario mínimo por hora alemán después de descontar los gastos asociados al trabajo, que en ese momento era de 9,60€⁽²⁷⁾.

En lo que se refiere a España, la encuesta AMPWork ofrece algunos resultados interesantes, aunque sorprendentes en alguno de sus detalles, en relación con los ingresos de los trabajadores en plataformas. En el Cuadro 8 se recogen los ingresos mensuales y la jornada salarial de estos trabajadores según el tipo de trabajo en plataformas y la naturaleza de su actividad (principal o secundaria). De los resultados destaca el mayor salario hora de los trabajadores que operan con plataformas como forma de complementar su salario, hecho que pudiera obedecer a su mayor capacidad de selección de tareas u horarios de trabajo, limitándose a los mejor remunerados. En todo caso, los trabajadores en plataformas locales cobraban, como media, unos ingresos que se sitúan por debajo del salario mínimo, que en 2021 fue de 1126€ en 12 pagas. Sorprenden, en todo caso, los escasos ingresos medios de las tareas profesionales, que estarían explicados por los bajos ingresos por hora de algunas de las ocupaciones incluidas en esta categoría, como las clases interactivas on-line, con salario hora de tan solo 3,6€, o el trabajo creativo y multimedia on-line, 6€. Por su parte, el alto salario hora de las categorías no profesionales se explicaría por la muy elevada, comparativamente hablando, remuneración de las tareas de ventas y marketing on-line, 19,6€.

⁽²⁷⁾ Para más detalles, véase <https://fair.work/en/ratings/germany/>

Cuadro 8. Jornada semanal e ingresos mensuales y por hora de los trabajadores en plataformas en España

	Trabajo secundario			Trabajo principal		
	Horas	Ingresos	Ingresos/h.	Horas	Ingresos	Ingresos/h.
Tareas profesionales	8,5	315€	8,6€	27,3	826€	7,0€
Tareas no profesionales	10,1	354€	8,2€	30,3	1597€	12,3€
Plataformas locales	13,4	437€	7,6€	45,4	1062€	5,4€
Total	10,1	347€	8,0€	40,5	1069€	6,1€

(*) Finales de 2020 y principios de 2021. La transformación de jornada semanal a mensual se ha realizado multiplicando por 4,3 (365 días/12 meses = días por mes/7 días).
Fuente: AMPWORK (Fernández-Macías et al., 2023), p. 53 y elaboración propia.

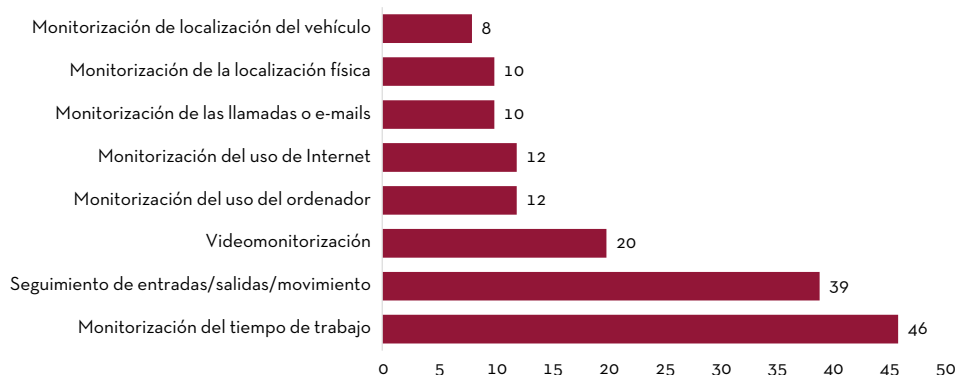
El trabajo de Todolí y Peiró (2022) para la Comunidad Valenciana mencionado más arriba también aporta información sobre los ingresos de los trabajadores para plataformas. De acuerdo con sus estimaciones, la remuneración por hora de la mitad de los trabajadores no alcanzaría los 8€/hora que marcaba el salario mínimo, con solo un 3% superando los 20€/hora. Entre los sectores peor remunerados destaca el transporte, donde el 71% de los trabajadores no alcanzarían los 8€/hora, situándose, por lo tanto, por debajo del SMI. Por otra parte, los autores constatan la existencia de una brecha de género, en la medida en que el porcentaje de mujeres que no llegan a los 8€/h., el 58%, es superior al de los hombres, el 45%.

2.5.3. «Plataformización» de la organización del trabajo

La generalización de los aparatos digitales en las empresas con la finalidad de coordinar los procesos de producción ha sido uno de los hechos que han caracterizado las últimas décadas, hasta el punto de haberse convertido en un tópico hablar de la Revolución Digital como la tercera gran revolución tecnológica, tras la Revolución Agrícola del Neolítico, y la Revolución Industrial del s XIX. Como señalan Fernández-Macías et al. (2023), la forma más eficiente de coordinar la multitud de aparatos digitales utilizados en los procesos productivos, y sacar partido a la información generada de forma continua por estos gadgets, es mediante el uso de plataformas digitales y algoritmos. Pero estas plataformas también se pueden utilizar, a mayores, para el control digital del trabajo y la gestión automatizada de los recursos humanos, con implicaciones, en ambos casos, sobre las condiciones de trabajo.

En lo que al primer factor se refiere, en el Gráfico 23, que recoge la importancia de distintos medios de monitorización de los empleados utilizados en España, se puede apreciar cómo el uso de herramientas de monitorización alcanza a un porcentaje apreciable de los empleados. De hecho, excepto en los casos de control de jornada y localización de vehículo, España utiliza más intensamente estos sistemas de monitorización que Alemania, el país para el que tenemos información comparable. También es relevante el hecho de que tres cuartas partes de los trabajadores lo hacen en empresas que no cuentan con una política de transparencia sobre el tipo de información digital que recaban de sus trabajadores o su trabajo, ni acceso a la misma.

Gráfico 23. Porcentaje de trabajadores con sistemas de monitorización del trabajo en sus empresas



Fuente: AMPwork, Fernández-Macías et al. (2023) p. 23.

En lo que al segundo aspecto de la *plataformización* se refiere, la gestión algorítmica del trabajo **(28)** no ha alcanzado, por lo menos todavía, a la mayoría de los trabajadores. En todo caso, una tercera parte de empleados están en contacto con algún tipo gestión algorítmica de su trabajo. El Gráfico 24 reproduce los tipos de actividades de gestión algorítmica de personal más frecuentes.

(28) La OIT define la gestión algorítmica del trabajo como el uso de sistemas algorítmicos que utilizan datos de seguimiento y otra información para organizar, asignar, controlar, supervisar y evaluar el trabajo. Aunque de forma creciente estos sistemas hacen uso de la inteligencia artificial para aprender y hacer predicciones, la gestión algorítmica puede basarse en sistemas más sencillos basados en reglas que constituyen la base de las decisiones de gestión en el lugar de trabajo.

Gráfico 24. Principales mecanismos de gestión algorítmica del trabajo (% de trabajadores afectados)



Fuente: AMPwork, Fernández-Macías et al. (2023) p. 30.

En conjunto, atendiendo a la clasificación de Fernández-Macías et al. (2023), alrededor del 41% de los empleados en España se podrían considerar trabajadores digitales, en el sentido de utilizar habitualmente herramientas digitales en su trabajo⁽²⁹⁾. Un 18% trabajarían en contextos de *plataformización débil*, entendida como trabajadores y trabajadoras que emplean herramientas digitales y simultáneamente se ven afectados por una forma de control algorítmico y una forma de gestión algorítmica del trabajo. Por último, alrededor de un 6% estarían en contextos de *plataformización fuerte* (cuatro formas de monitorización digital y gestión algorítmica). En términos de sus efectos sobre las condiciones de trabajo, los autores antes mencionados solo resaltan su efecto sobre el estrés en el trabajo y la monotonía, que sería mayor en el caso de los trabajadores en contextos de *plataformización fuerte*.

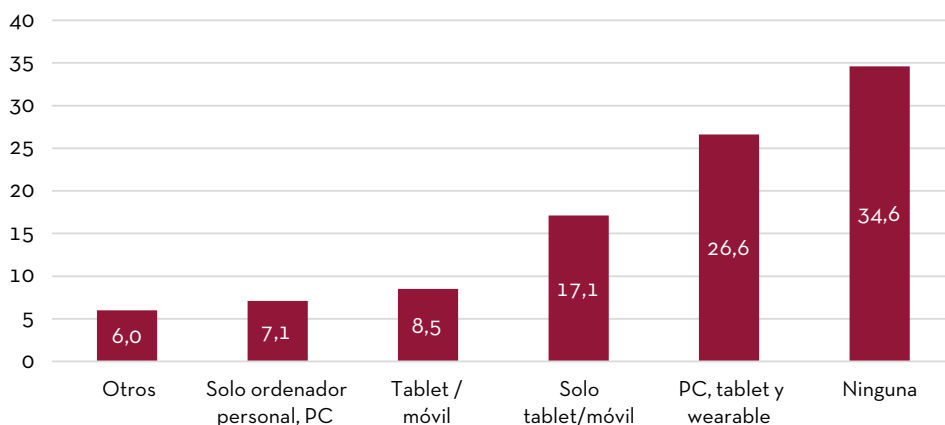
En todo caso, el incipiente proceso de incorporación de los algoritmos en la gestión del trabajo, alimentado por la creciente información generada por el uso de artefactos digitales y sus riesgos potenciales, especialmente como resultado de los desarrollos esperados en materia de Inteligencia Artificial, han dado lugar a intervenciones legislativas tanto en los ámbitos de protección de datos, como

⁽²⁹⁾ Este porcentaje es inferior al obtenido, con otros criterios, en la Encuesta sobre el uso de TIC y comercio electrónico en las empresas (2021-2), según la cual en el caso de empresas de más de 9 trabajadores el 67% del personal de la empresa utilizaría ordenadores con fines empresariales. Porcentaje que, paradójicamente, aumentaría al 78% en empresas de menos de 10 trabajadores. Por su parte, la EWCS 2021 estima en un 50% el porcentaje de trabajadores que siempre trabajan con ordenadores (a los que se sumarían otro 8 por ciento que lo hace alguna vez).

en materia del «derecho del comité de empresa a ser informado por la empresa de los parámetros, reglas e instrucciones en los que se basan los algoritmos o sistemas de inteligencia artificial que afectan a la toma de decisiones que pueden incidir en las condiciones de trabajo, el acceso y mantenimiento del empleo, incluida la elaboración de perfiles» (Ley 12/2021, de 28 de septiembre).

Antes de concluir, es interesante tratar, siquiera brevemente, de qué manera la utilización de dispositivos digitales (Gráfico 25), que definiría al colectivo que más arriba se ha denominado *trabajadores digitales*, y que abarca a una parte significativa del empleo de España, podría estar influyendo sobre algunas de las características del trabajo.

Gráfico 25. Uso de herramientas digitales por los trabajadores (%)



Fuente: AMPwork, Fernández-Macías et al. (2023) p. 15.

El trabajo de Piasna (2023b), realizado a partir de la EWCS 2021 dirigido a investigar la relación entre el trabajo con ordenadores y en sistemas digitalizados ofrece algunas pistas sobre el impacto de la digitalización sobre algunas de las características del trabajo. Entre sus conclusiones destaca su efecto sobre la intensidad del trabajo, la demanda de trabajo con poca antelación y su mayor concentración temporal, lo que se denomina en la literatura, trabajo puntuado. Así mismo, se observa la existencia de una relación significativa entre el trabajo en entornos digitales y el trabajo fuera de la jornada laboral para hacer frente a las tareas encomendadas, aunque ello no parece afectar negativamente a la conciliación en términos globales, como si la mayor flexibilidad que ofrecen este tipo de entornos compensara también su mayor exigencia temporal.

2.6. A modo de conclusiones

En las páginas anteriores se ha ofrecido una panorámica actual de las desigualdades existentes en los ámbitos no salariales del empleo en España. Frecuentemente, el análisis de la desigualdad en el empleo se circunscribe a su dimensión salarial, dejando al margen otros factores que también contribuyen a la calidad del trabajo y que inciden cada vez más en la reproducción de las desigualdades del mercado laboral. De hecho, no es extraño que cuando se pregunta a las personas trabajadoras por aquellos atributos que consideran más importantes de un buen trabajo, el salario pase a un segundo plano frente a otras dimensiones como la estabilidad. Sin embargo, a la hora de analizar esas otras dimensiones del trabajo nos encontramos con una menor disponibilidad estadística, frente a los aspectos que tienen que ver con la dualidad empleo/desempleo o los salarios. En todo caso, la recopilación de información disponible ha permitido mapear las desigualdades existentes en esas otras dimensiones del empleo y conocer sus tendencias actuales, lo que permite ofrecer algunas conclusiones que pasamos a resumir a continuación.

Empezando por la primera de ellas, las empresas españolas se han caracterizado desde los años 80 del pasado siglo por una utilización anormal, por excesiva desde una perspectiva comparada con los países de nuestro entorno, del empleo temporal, o por tiempo definido, frente a la alternativa, más habitual en los países europeos, del empleo indefinido. Una forma de empleo esta última que, en todo caso, no se debe confundir con empleo fijo, en la medida que los

empleos indefinidos frecuentemente también están sometidos a terminación por parte de la empresa. El recurso a la contratación por tiempo definido se ha traducido en la firma de millones de contratos anuales que reflejaba una altísima rotación de empleados, frecuentemente sobre el mismo puesto de trabajo. Esto es, el empleo era inestable, pero no lo eran los puestos de trabajo.

Esta situación se traduce en un alto grado de inseguridad en términos de planificación de la vida de los trabajadores más jóvenes, que son los que más sufren esta lacra, ya que con la edad aumenta la estabilización laboral, siendo este un factor decisivo en el retraso progresivo de las transiciones vitales (formación de pareja estable, emancipación, edad al primer hijo, etc.). Junto a ello, la facilidad de adaptar el nivel de empleo al ciclo económico que posibilita esta forma de empleo se ha traducido en una economía donde el empleo sobrereaccionaba a los cambios en la demanda, con una altísima sensibilidad a los cambios en el PIB, sin paragón en la UE, aumentando la tasa de desempleo durante las recesiones y generando grandes bolsas de paro de difícil absorción posterior. La reforma laboral de 2022, dirigida entre otros factores a reducir el uso del empleo temporal, parece haber tenido éxito en la reducción de la inestabilidad laboral *de forma*, aunque también habría provocado cierta reducción de la estabilidad de los contratos indefinidos y un aumento del empleo fijo-discontinuo. En todo caso, la evidencia muestra que esta reforma habría contribuido a la reducción de la desigualdad en este ámbito importante del empleo. Para terminar, hay que señalar que la inestabilidad laboral se muestra con mayor intensidad a lo largo de los ejes de género, procedencia geográfica y edad, que aparecen como tres ejes importantes de desigualdad en materia de temporalidad en la medida en que las mujeres tienen mayor tasa de temporalidad que los hombres, la incidencia es mayor entre la población más joven y entre las personas de origen extracomunitario, grupo que está a la cabeza en tasas de temporalidad.

La segunda de las desigualdades del empleo examinada en estas páginas está relacionada con el tiempo de trabajo. El empleo a TP genera desigualdad en términos de ingresos anuales en la medida en que está asociado a ingresos también parciales. Junto a ello, la existencia de salarios menores en los sectores con mayor incidencia de TP, junto a la existencia de cierta brecha salarial incluso cuando se controla por características, profundiza la desigualdad de ingresos entre personas con trabajo a TP y a TC. Más aún, la literatura sobre el tema señala que el TP también tiene implicaciones salariales a largo plazo, en la medida en que afecta a la carrera profesional de las personas con empleo a TP, incluso cuando pasan a trabajar a TC. Así mismo, como se ha comprobado en la sección correspondiente, el trabajo a TP está asociado a un mayor riesgo de pobreza.

Precisamente, es muy probable que el mayor factor de desigualdad vinculado al TP sea la existencia de una parte muy significativa de empleo a TP involuntario, alrededor de la mitad en 2023, pero que llegó a alcanzar el 64% en 2014. Ya que, si se puede pensar que el TP voluntario estará asociado a ventajas en materia de tiempo o a la existencia de restricciones de disponibilidad horaria, que en alguna medida compensan los menores ingresos, eso no ocurre con el TP involuntario. La «anormalidad» del TP en España, por su extensión vis a vis otros países europeos, convierte a esta modalidad de empleo en un factor clave de desigualdad. Por otra parte, la conocida, y permanente en el tiempo, presencia mayoritaria de las mujeres en esta modalidad de trabajo hace de este tipo de jornada un factor clave de la desigualdad de género. Por otra parte, haciendo bueno el refrán español de que «al perro flaco todo son pulgas», las personas asalariadas que trabajan a TP sufren una mayor incidencia de contratos temporales.

El análisis desarrollado también ha puesto de manifiesto la existencia de una vinculación entre el trabajo a TP y el pluriempleo. Aunque España no destaca en el conjunto países europeos en este ámbito, las personas con trabajo a TP tienen tasas de pluriempleo mucho mayores. Así y todo, por término medio, la jornada conjunta de las personas empleadas a TP se sitúa en las 32 horas, por debajo de una jornada a TC.

En tercer lugar, siguiendo la literatura especializada en índices y dimensiones de calidad de empleo, hemos procedido a estudiar las desigualdades en el comportamiento temporal y la dispersión de seis indicadores de ámbitos distintos de calidad. Salvo la dimensión de formación, discreción y autonomía, las otras cinco dimensiones muestran un aumento de la desigualdad desde 2010. En lo que se refiere al comportamiento temporal de las dimensiones analizadas, se observa un marcado deterioro de la dimensión que recoge la intensidad de trabajo, y en mucha menor medida en la dimensión que refleja el entorno físico del trabajo. Por el contrario, tanto las dimensiones relacionadas con las perspectivas y la formación mejoran a lo largo de las dos primeras décadas de este siglo, mientras que el resto (calidad del tiempo de trabajo y medio social) permanecen estables. Desde una perspectiva de género, las trabajadoras se enfrentan a peores condiciones de trabajo en las dimensiones de formación, discreción/autonomía y perspectivas de carrera profesional, mientras que tendrían mejores condiciones en los ámbitos de medio físico, intensidad de trabajo y calidad del tiempo de trabajo.

Finalmente, el cuarto grupo de desigualdades analizadas aborda los impactos de las nuevas tecnologías y la revolución digital en el trabajo, que apa-

recen como nuevos ejes de divergencias en el empleo, en la medida en que su naturaleza y dinámica dista mucho de las de la temporalidad o el tiempo parcial no deseado, ejes tradicionales de las desigualdades del empleo en España.

El primer elemento que destacar en este nuevo ámbito de desigualdad es la aparición, y posterior normalización con la pandemia de la Covid-19, del teletrabajo. Esta forma de organización del trabajo, que, en principio, supone una mejora en sus condiciones, como se deriva de la preferencia manifestada por una mayoría de trabajadores por el teletrabajo (o modelos híbridos de teletrabajo y trabajo presencial), se convierte, de hecho, en una nueva fuente de desigualdad desde el momento en que no todos los empleos son susceptibles de teletrabajo. De acuerdo con las estimaciones de Sostero *et al.* (2020), en el mejor de los casos, el índice de teletrabajo potencial de España alcanzaría a poco más de un tercio de las personas trabajadoras, el 34,5% exactamente. Sobre este máximo, en 2023 el porcentaje de teletrabajo se situaba en el 7% (personas que normalmente teletrabajan), y en el 13% si sumamos a las que lo hacen esporádicamente. De nuevo, la distribución de la opción de teletrabajo, y por lo tanto las desigualdades vinculadas a este, no es aleatoria, ya que su incidencia es mucho mayor (más del triple) en las personas con estudios superiores frente a aquéllas con estudios secundarios. El teletrabajo también está asociado con mayor calidad de empleo en la mayor parte de los ámbitos de este, excepto en la intensidad de trabajo.

La revolución digital ha posibilitado otras nuevas formas de trabajo, como el trabajo para plataformas, y nuevas formas de gestión de los recursos humanos mediante ubicuas herramientas de control y gestión por algoritmos. En lo que al primer asunto se refiere, aunque el trabajo para plataformas es marginal en España, del análisis de la todavía escasa información disponible parece confirmarse la existencia de peores condiciones de trabajo vis a vis el empleo tradicional, empezando por la consideración de estos trabajadores como autónomos, a pesar de la existencia de normativa y sentencias que señalan lo contrario, y por lo tanto con menor protección social. A ello se sumarían los menores salarios cuando se tienen en cuenta los costes asociados al trabajo, así como las peores condiciones en materia de tiempo de trabajo y predictibilidad y mayor estrés laboral. Por último, y aunque de forma incipiente, las nuevas tecnologías digitales permiten un control mucho más intenso e individualizado del trabajo y del trabajador mediante sistemas de monitorización de la localización, llamadas, Internet, correos electrónicos, videovigilancia, etc. El deterioro de la calidad del trabajo en la dimensión asociada a su intensidad muy probablen-

te obedezca, de forma importante, al incremento del uso de estas herramientas por parte de la empresa.

En síntesis, el análisis realizado muestra la existencia de dinámicas distintas que actúan, también de forma diferente y en direcciones opuestas, sobre las desigualdades no monetarias del empleo. Por un lado, en el haber, y fruto de la acción reguladora, se ha producido una pronunciada reducción de la inestabilidad laboral formal, con la caída de la tasa de temporalidad hasta niveles comparables con nuestros socios europeos, aunque todavía está por ver si esa reducción *de forma* de la temporalidad se traduce en una reducción *de facto* de idéntica intensidad gracias a un cambio en la cultura empresarial de gestión de personal.

En el debe, nos encontramos con el aumento del trabajo a tiempo parcial, en el pasado una figura marginal en el panorama laboral español, que se habría convertido, especialmente en su vertiente involuntaria, con una alta incidencia en España, en una fuente importante de desigualdad en el empleo, con un impacto nuclear en la desigualdad de ingresos y la tasa de pobreza. Ello implica que para combatir la pobreza laboral no sea suficiente luchar contra los bajos salarios, mediante una política de aumento del SMI, por ejemplo, siendo necesario también actuar sobre el trabajo a TP involuntario y la insuficiencia de jornada. Algo más complejo y para lo que no existe una fórmula mágica, más allá de la mejora de la tasa de empleo y la mejora, por lo tanto, de las opciones laborales para las personas con trabajo a TP involuntario.

Por último, el pleno desembarco de las tecnologías digitales ha supuesto la aparición de nuevas brechas de desigualdad. Ejemplo paradigmático de ello es el teletrabajo, con la mejora (aunque no necesariamente automática) que ello supone en las condiciones de empleo, especialmente en lo que se refiere a la conciliación, y que solo es accesible, ya sea por cuestiones materiales del tipo de trabajo desarrollado, ya por política de empresa, para algunas personas. Las nuevas tecnologías también se asocian al aumento de la intensidad del trabajo detectado en las últimas décadas en muchos países, entre ellos España. Junto ello, también se observa una pérdida de control del trabajador del proceso de trabajo y de transparencia, derivados del uso creciente de gadgets de monitorización y de algoritmos de gestión laboral. Unos nuevos mecanismos de gestión que exigen de la renovación de la legislación laboral para evitar que las prometidas, pretendidas y deseadas ganancias en productividad vinculadas a la revolución digital se consigan, simplemente y de forma espuria, a costa del deterioro de las condiciones de trabajo.

2.7. Bibliografía

ADOLFSSON, M., BARANOWSKA-RATAJ, A. y LUNDMARK, A. (2022): «Temporary Employment, Employee Representation, and Employer-Paid Training: A Comparative Analysis», *European Sociological Review*, vol. 38(5), pp. 785–798.

ALBERT, C., GARCÍA-SERRANO, C. y HERNANZ, V. (2005): «Firm-provided training and temporary contracts», *Spanish Economic Review*, vol. 7, pp. 67–88.

ANDREW, A., CATTAN, S., COSTA DIAS, M., FARQUHARSON, C., KRAFTMAN, I., KRUTIKOVA, S., PHIMISTER, A. y SEVILLA, A. (2020). *How are mothers and fathers balancing work and family under lockdown?* Institute for Fiscal Studies, IFS Briefing Note, BN290.

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.

ANGHEL, B., COZZOLINO, M. y LACUESTA, A. (2020): «El Teletrabajo en España», *Artículos analíticos*, *Boletín Económico del Banco de España* 2/2020, Banco de España.

ANTÓN, J. I. y MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (2016): «Public-private Sector Wage Differentials in Spain. An Updated Picture in the Midst of the Great Recession», *Investigación Económica*, vol. 74(292), pp. 115–157.

ANTÓN, J. I., GRANDE, R., MUÑOZ DE BUSTILLO, R. et al. (2023): «Gender Gaps in Working Conditions», *Social Indicators Research*, 166, pp. 53-83.

ARRANZ, J. M. y GARCÍA, C. (2025): *La desigualdad salarial en España: tendencia y determinantes. Los trabajadores de bajos salarios y la estratificación social*, Documento de Trabajo, FOESSA.

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

BARCEVIČIUS, E. et al. (2021): *Study to support the impact assessment of an EU initiative to improve working conditions in platform work*, Brussels, European Commission. <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8428>

BARRERO, J. M., BLOOM, N., BUCKMAN, S. y DAVIS S. J. (2023): *SWAA October 2024 Updates*. WFH Research, 5 de octubre.

BARRERO, J. M., BLOOM, N. y DAVIS, S. J. (2023): «The Evolution of Work from Home.» *Journal of Economic Perspectives*, 37 (4), pp. 23-50.

BERG, J. (2016): «Income security in the on-demand economy: Findings and policy lessons from a survey of crowdworkers», in *Comparative Labor Law and Policy Journal*, Vol. 37(3), pp. 543-576.

BERG, J. et al. (2018): *Digital labour platforms and the future of work: Towards decent work in the online world*, International Labour Office - Geneva, ILO.

CEVAT GIRAY, A., BARRERO, J. B., BLOOM, N., DAVIS, S. J., DOLLS M. y ZARATE P. (2022): «Working from Home Around the World», *Brookings Papers on Economic Activity*. Research BPEA/Fall 2022.

CEVAT GIRAY, A., BARRERO, J. B., BLOOM, N., DAVIS, S. J., DOLLS, M. y ZARATE, P. (2023): «Working from Home Around the Globe: 2023 Report» 53, ifo Institute - Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich.

CIS (2020): *Estudio nº 3298. Efectos y consecuencias del coronavirus I*, octubre.

COASE, R. H. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica*, 4, pp. 386-405.

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

CULLEN, Z. B., PAKZAD-HURSON, B. y PEREZ-TRUGLIA, R. (2025): *Home Sweet Home: How Much Do Employees Value Remote Work?* NBER Working Paper No. 33383, January.

DE GROOT, T. J. (2023): «Part-Time Employment in the Breadwinner Era: Dutch Employers’ Initiatives to Control Female Labor Force Participation, 1945-1970», *Enterprise & Society*, vol. 24(3), pp. 784-810.

EIFFE, F. F. y WILKENS, M. (2021): *Trend and inequalities in job quality*. Eurofound Working Paper Series, WPEF21055. Publications Office of the European Union, Luxembourg. <https://www.eurofound.europa.eu/system/files/2021-02/wpef21055.pdf>

EUROFOUND (2022): *The rise in telework: Impact on working conditions and regulations*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

EUROFOUND (2020B): *Living, working and COVID-19, COVID-19 series*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

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, 2023.

FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. y HURLEY, J. (2023): «Routine-biased technical change and job polarization in Europe», *Socio-Economic Review*, vol. 15(3), pp. 563-585.

FUENTE SANZ, L. et al. (2023): Informe: Evolución de indicadores de buen gobierno en las empresas del IBEX 35 durante el ejercicio 2021, Fundación 1º de Mayo, Madrid.

GÁLVEZ MUÑOZ, L. et al. (2020): «Análisis histórico y de género del paro en España, desde el franquismo a la España democrática», *Historia Social*, no. 96, 2020, pp. 129-48.

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*, vol. 129, pp. 1693-1730.

HARA, K., ADAMS, A., MILLAND, K., SAVAGE, S., CALLISON-BURCH, C. y BIGHAM, J. P. (2018): *A data-driven analysis of workers' earning on Amazon Mechanical Turk*, Conference on Human Factors in Computing Systems (CHI) de la Association for Computing Machinery (ACM), Montreal, 21-26 Abril.

ISSP RESEARCH GROUP (2017): *International Social Survey Programme: Work Orientations IV - ISSP 2015*. GESIS Datenarchiv, Köln. ZA6770 Datenfile Version 2.1.0, <https://doi.org/10.4232/1.12848>.

JIMENO, J. F. y TOHARIA, L. (1993): «The effects of fixed-term employment on wages: theory and evidence from Spain», *Investigaciones Economicas*, vol. 27(3), pp. 475-94.

MISHEL, L. (2018): *Uber and the labor market Uber drivers' compensation, wages, and the scale of Uber and the gig economy*, Report, Economic Policy Institute, Washington.

MUÑOZ DE BUSTILLO, R., FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. y ANTÓN (2008): *El trabajo a Tiempo Parcial en España en el marco de la UE*. Ministerio de Trabajo e Inmigración, Madrid.

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*, vol. 9(3), pp. 447-75.

MUÑOZ DE BUSTILLO, R., FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., ANTÓN, J. I. y ESTEVE, F. (2011B): *Measuring more than Money. The Social Economics of Job Quality*. Edward Elgar. Cheltenham.

OECD/ILO/EUROPEAN UNION (2023): *Handbook on Measuring Digital Platform Employment and Work*, OECD Publishing, Paris.

PIASNA, A. (2023A): *Job quality in turbulent times*, The European Trade Union Institute, Brussels.

PIASNA, A. (2023B): *Job quality and digitalisation*, The European Trade Union Institute, Brussels.

PIASNA, A., ZWYSEN, W. y DRAHOKOUPIL, J. (2021): *The platform economy in Europe. Results from the second ETUI Internet and Platform Survey*, The European Trade Union Institute, Brussels.

SÁNCHEZ MARCOS, N. (2023): «Natalidad e Instituciones», *Papeles de Economía Española*, Nº 176, pp. 14-32.

SEBASTIÁN, R. (2025): *Los cambios en la estructura ocupacional*, Documento de Trabajo, FOESSA.

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 (Seville site).

TODOLÍ, A. y PEIRÓ, J. M. (Dir.) (2022): *El Trabajo en Plataformas Digitales en la Comunitat Valenciana II*, LABORA, Generalitat Valenciana y Universidad de Valencia.

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.

VAN DER KLAUW, B., VAN OURS, J. C. y BOSCH, N. (2009): «Female part-time work in the Netherlands», VOX^{EU} CEPR, 5 Sep 2009, <https://cepr.org/voxeu/columns/female-part-time-work-netherlands>

La desigualdad salarial y los trabajadores de salarios bajos en España

José María Arranz
Carlos García-Serrano
Universidad de Alcalá

Índice

CAPÍTULO 3.

La desigualdad salarial y los trabajadores de salarios bajos en España..... 147

3.1.	Introducción	149
3.2.	La base de datos y la definición de salario	153
3.2.1.	La MCVL	153
3.2.2.	La definición de salario	156
3.3.	Tendencias de la desigualdad salarial agregada	158
3.4.	Tendencias de los salarios	168
3.5.	Empleo de salarios bajos: incidencia y perfil	182
3.6.	Movilidad salarial y empleo de salarios bajos	195
3.7.	Conclusiones	200
3.8.	Bibliografía	203

3.1. Introducción

Gran parte de la desigualdad de los ingresos en las economías occidentales viene dada por la desigualdad salarial y la mayor parte de los cambios en la distribución de la renta se debe a las alteraciones que se producen en los ingresos salariales (OCDE, 2008, 2011; Piketty y Sáez, 2014). Sin embargo, la variación de las diferencias salariales no es el único factor que determina el crecimiento o la reducción de la desigualdad de la renta en los hogares, puesto que también influyen otros factores, como la evolución de las rentas del capital o los cambios en la tributación de los ingresos (Atkinson, 2008). En cualquier caso, en términos de equidad social, la dispersión salarial constituye un determinante fundamental de las desigualdades de renta e influye significativamente en la incidencia de la pobreza (Ayala y Sastre, 2005; Ayala y Cantó, 2022).

Las estructuras salariales de los países se han modificado considerablemente en las últimas décadas. La desigualdad salarial (la existencia de diferencias salariales más o menos amplias entre los trabajadores), en especial la desigualdad por niveles educativos y grupos ocupacionales, se redujo de forma importante en casi todos los países desarrollados durante la década de 1970, pero desde entonces se han producido patrones divergentes en la evolución de las estructuras salariales, con diferencias crecientes en los Estados Unidos de América desde finales de aquella década, aumentos más moderados en la desigualdad total en muchos países desarrollados (pero no en todos) en las décadas siguientes y reducciones en algunos (véase Morelli *et al.*, 2015; OCDE, 2021).

Una estructura salarial más desigual implica un ensanchamiento de la desigualdad en la renta y el consumo de las personas y los hogares, una mayor desigualdad en su bienestar material y posiblemente un agravamiento de los problemas sociales. Muchos autores dedicados a la investigación económica y social han tratado de comprender por qué se producen esas diferencias y, en su caso, su aumento. Multitud de trabajos académicos señalan una serie de factores que han afectado a la oferta y la demanda de trabajo y han dado lugar a modificaciones en la estructura salarial (Blau y Kahn, 1999; Katz y Autor, 1999; Atkinson, 2008; Lemieux, 2008; Salverda y Checchi, 2015). 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. Como los diferentes grupos demográficos y de cualificación son sustitutos imperfectos en la producción, los desplazamientos de la oferta y de la demanda de trabajo (y especialmente de cualificaciones laborales) pueden alterar los resultados salariales y de empleo.

Dos factores relevantes en este contexto son los cambios tecnológicos e institucionales. Por un lado, 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 y rutinarias (Autor *et al.*, 2003; Goos *et al.*, 2009; Acemoglu y Autor, 2011; Autor y Dorn, 2013; OCDE, 2017). Estos cambios habrían beneficiado a los trabajadores, por un lado, que realizan tareas de abstracción, resolución de problemas y coordinación, como las que se llevan a cabo en gran medida en puestos ocupados por los profesionales y los técnicos, y, por otro lado, que realizan tareas en persona y que requieren ciertas destrezas físicas y/o habilidades de comunicación social flexible, como es el caso de muchos empleos de servicios.

Por otro lado, las mismas perturbaciones de la oferta y la demanda pueden tener efectos distintos en los salarios y el empleo relativos dependiendo de las diferencias en las instituciones laborales. De hecho, los resultados relativos a la polarización del empleo y los salarios no son homogéneos entre países (Oesch y Rodríguez-Menés, 2011; Fernández-Macías y Hurley, 2017)⁽¹⁾.

(1) Tampoco lo son dentro de los países. Por tomar el caso de España, Anghel *et al.* (2014), Goos *et al.* (2014) y Sebastián (2018) obtienen que el mercado de trabajo se encuentra

Además, los cambios institucionales, como la desregulación de los mercados de bienes y servicios y los cambios en el grado de centralización o de coordinación de la negociación colectiva, también pueden alterar la estructura salarial directamente. De este modo, desde los años ochenta del siglo XX, la disminución del poder sindical y de negociación de los trabajadores y la reducción de la capacidad de compra del salario mínimo durante buena parte de este periodo han podido dar 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 (Fortin y Lemieux, 1997; Goos *et al.*, 2009, 2010; Autor *et al.*, 2014; Biewen y Seckler, 2019; Garnero, 2021). 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 (Blinder, 2009; Goos *et al.*, 2014).

La desigualdad salarial se manifiesta en la incidencia del empleo de salarios bajos. Los factores que explicarían la extensión del fenómeno y las diferencias internacionales son similares a los mencionados para la desigualdad salarial, pero en este caso se hace hincapié en las instituciones laborales, en particular las llamadas «instituciones inclusivas»: la legislación sobre el salario mínimo, la cobertura y la estructura de la negociación colectiva, las prestaciones sociales dirigidas tanto a desempleados como a ocupados, e incluso los sistemas educativos y de formación profesional en el empleo (Lucifora *et al.*, 2005; Bosch, 2009; Grimshaw, 2011).

El empleo de salarios bajos es un indicador de desigualdad vinculado a la polarización de los mercados de trabajo y constituye una de las dimensiones de la segmentación laboral, dado que la escasa remuneración de los empleos de salarios bajos viene acompañada de otras formas de precariedad. Entre estas se encuentran una mayor incidencia de los contratos temporales y las jornadas a tiempo parcial, más concentración en ocupaciones de cualificación baja y en 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 (Lucifora y Salverda, 2009; Grimshaw, 2011; Cai, 2015).

Además, la incidencia del empleo de salarios bajos es un indicador de desigualdad social, porque existe una relación entre este empleo y la pobreza. Como los salarios representan la principal fuente de renta en los hogares, la desigualdad

inmerso en un proceso de polarización, mientras que Oesch y Rodríguez-Menés (2011) y Fernández-Macías (2012) obtienen un mejoramiento progresivo del empleo.

que evidencia el empleo de salarios bajos se ve reflejada en la desigualdad en la distribución personal de la renta: los trabajadores ocupados en esos puestos exhiben un mayor riesgo de vivir en hogares pobres, aunque la relación entre ambas dimensiones no es automática (Ponthieux, 2010; Marx y Nolan, 2013; Maître *et al.*, 2018). Esta relación se manifiesta tanto a corto plazo como a medio y largo plazo, ya que la trayectoria laboral de los trabajadores de salarios bajos, al caracterizarse por mayores niveles de rotación laboral, da lugar a que permanezcan más tiempo en la situación de pobreza y terminen disfrutando de pensiones con cuantías bajas (Recio, 2006; Pérez, 2017).

Este estudio se centra en documentar las tendencias de la desigualdad salarial y de la evolución de los salarios, así como la incidencia y el perfil del empleo de salarios bajos y la movilidad salarial que se produce en distintos tramos de la distribución salarial. El periodo de análisis abarca desde mediados de la década de 2000 hasta la actualidad. Para ello, se emplea una base de datos (la Muestra Continua de Vidas Laborales, MCVL), cuyos microdatos ofrecen información salarial junto a una gran cantidad de características personales, del puesto de trabajo y de la organización en que se encuentra ocupado el trabajador.

El documento se organiza de la siguiente manera. La sección 2 presenta la base de datos que se emplea en el documento: la MCVL. La sección 3 examina la tendencia de la desigualdad salarial agregada en España utilizando diversos tipos de indicadores estadísticos. La sección 4 estudia cómo ha evolucionado el salario medio total y por características de los trabajadores y de los puestos de trabajo. La sección 5 ofrece la evolución de la incidencia y el perfil de los trabajadores afectados por el empleo de salarios bajos. La sección 6 analiza las dinámicas de la movilidad salarial, centrándose en las transiciones hacia y desde el empleo de salarios bajos. Finalmente, la sección 7 contiene las conclusiones del trabajo.

3.2. La base de datos y la definición de salario

La base de datos que se emplea en el estudio es la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL). A continuación, se ofrece una breve descripción de ella. Posteriormente, se discute el concepto de salario que se utiliza en los análisis posteriores.

3.2.1. La MCVL

Esta base de datos proporciona información anual referida a más de un millón de personas procedente de los registros informatizados de la Seguridad Social, del Padrón Municipal Continuo y, dependiendo de la versión, de los datos fiscales de la Agencia Tributaria. Se trata de una muestra en la que se selecciona, mediante un sistema de muestreo aleatorio simple, el 4% de las personas que han tenido algún tipo de relación laboral con la Seguridad Social cada año, cualquiera que fuera la duración de la relación y cualquiera que fuera el tipo de relación. La población de referencia está formada por los trabajadores que están de alta laboral en la Seguridad Social y los perceptores de pensiones y de prestaciones por desempleo contributivas y no contributivas⁽²⁾.

(2) La documentación de esta fuente estadística se encuentra en la página electrónica de la Dirección de la Ordenación de la Seguridad Social. Para una descripción detallada sobre las características y los usos de la MCVL, pueden consultarse los trabajos de Durán (2007), Arranz y García-Serrano (2011) y Arranz *et al.* (2013).

La MCVL se lleva elaborando desde 2004 hasta 2022 (último año disponible). Es una base de datos administrativa que dispone de mucha información. Por un lado, hay información personal procedente del Padrón Municipal Continuo en relación con características de las personas (sexo, fecha de nacimiento, provincia de nacimiento, país de nacimiento, nacionalidad, comunidad autónoma de residencia y nivel de estudios, entre otras variables). Por otro lado, la Seguridad Social proporciona, a través de los datos de afiliación, información de la situación laboral del trabajador (como el régimen de cotización, el grupo de cotización, el tipo de contrato, la fecha de alta y baja de la relación laboral, la causa de baja y el tipo de relación laboral, entre otras) y del empleador (la rama de actividad, el número de trabajadores, el tipo de empleador y el domicilio, entre otras variables). Finalmente, la Agencia Tributaria aporta el fichero de datos fiscales (conocido como módulo fiscal) que contiene la información existente en el modelo 190, que es un resumen correspondiente a cada ejercicio anual de la totalidad de las retenciones e ingresos a cuenta del IRPF sobre los ingresos percibidos por los asalariados, los no asalariados, los perceptores de prestaciones por desempleo y los pensionistas.

Los ficheros personales, de afiliados y fiscales disponen de un identificador personal que permite realizar el enlace de los tres. No obstante, este proceso no es tan sencillo como puede parecer. Arranz y García-Serrano (2011) describen minuciosamente cómo debe realizarse este enlace y muestran las ventajas de este panel con información personal-fiscal-de afiliación. Con la base de datos enlazada de esta manera, puede construirse una variable de salario diario, al disponer de la información de los ingresos salariales de los trabajadores y de la información de la longitud de los periodos de empleo de dichos trabajadores dentro de cada año. Sin embargo, la base de datos no contiene información sobre el número de horas efectivamente trabajadas (sí sobre las pactadas)(3).

-
- (3) En el análisis de la desigualdad salarial, muchos autores prefieren utilizar salarios mensuales o diarios en lugar de salarios por hora para evitar el error de medida asociado con las horas de trabajo. No obstante, usar salarios diarios genera un tipo de distorsión debido a la diferencia de horas de trabajo ofrecidas por los individuos: el salario diario puede diferir entre dos trabajadores que son idénticos porque uno de ellos trabaja más horas que el otro. Sin embargo, la pequeña proporción de empleo a tiempo parcial (inferior al 15%) en el mercado laboral español en comparación con otros países europeos y el hecho de que la MCVL proporciona una variable que contiene el «grado de parcialidad» del contrato laboral (para aquellos trabajadores a tiempo parcial) que se puede tener en cuenta en cualquier análisis descriptivo o econométrico hacen que el problema se minimice.

En el ámbito de análisis de los ingresos laborales y salariales, la MCVL presenta varias ventajas frente a otras bases de datos, pues el análisis se puede hacer (a) para todos los años, a diferencia, por ejemplo, de la Encuesta de Estructura Salarial (EES) que, aunque ofrece información detallada para estudiar los salarios y sus determinantes, pero no otras rentas laborales, es una encuesta de periodicidad cuatrienal; (b) con información administrativa de cada individuo, a diferencia de la Encuesta de Población Activa (EPA), cuyos microdatos suministrados por el INE no aportan información sobre el salario concreto sino sobre el decil en el que se encuentran los trabajadores; y (c) con un número de observaciones incomparablemente mayor que cualquiera de las encuestas disponibles, mayor que la muestra de la EES y mucho mayor que la de la EPA, puesto que en este caso hay que utilizar la submuestra anual, cuyo número de observaciones es inferior a la EPA trimestral⁽⁴⁾. El módulo fiscal de la MCVL contiene para cada persona perceptora de ingresos identificada en la muestra tantos registros como pagadores haya tenido cada año.

En este análisis utilizaremos la MCVL-CDF (con datos fiscales), seleccionando una muestra de trabajadores asalariados registrados en el Régimen General de la Seguridad Social, con edades comprendidas entre los 16 y los 64 años que están ocupados en la industria, la construcción o los servicios (se excluye el sector agrícola, cuyo peso relativo en el conjunto del trabajo asalariado es muy escaso). Además, hay que tener en cuenta que el módulo fiscal carece de información de quienes, por razón de su lugar de residencia, de su lugar de trabajo o del domicilio de su pagador, el modelo 190 no haya sido presentado ante la Agencia Tributaria, sino ante alguna de las administraciones tributarias de territorios de régimen fiscal especial (la Comunidad Autónoma del País Vasco y la Comunidad Foral de Navarra). Aunque la exclusión de estas dos comunidades autónomas (donde las rentas laborales son más altas que la media) podría representar algún sesgo a la baja en la desigualdad, la comparación de los datos de la MCVL con los de otras fuentes estadísticas que no excluyen personas residentes o trabajadoras en País Vasco y Navarra (ni asalariados agrícolas) sugiere que dicha exclusión no es relevante, pues la tendencia es la misma (véase la sección siguiente).

(4) El número de registros de hogares que constituyen la muestra efectiva del fichero de submuestra es de unos 2/3 de la muestra de un trimestre de la EPA, pues el fichero de submuestra está constituido por aproximadamente una sexta parte de los registros de cada uno de los trimestres del año).

3.2.2. La definición de salario

Cuando se analizan cuestiones relacionadas con los salarios (como la desigualdad salarial, el empleo de salarios bajos o la pobreza laboral), una cuestión clave es determinar qué medida de los salarios vamos a utilizar. Los dos aspectos más relevantes tienen que ver con la unidad temporal en la que se va a medir (¿año, mes, día, hora?) y con la incorporación o no en el cálculo de las cotizaciones sociales y el impuesto de la renta (¿salarios brutos o netos?)(5).

Por un lado, utilizar el salario-año permite situar el ingreso del trabajador en la renta anual total de su hogar. Esta decisión facilita, por ejemplo, el estudio de la pobreza laboral, que se identifica sobre la distribución de la renta equivalente en el hogar en el conjunto del año. Sin embargo, no es adecuada cuando se trata de examinar la desigualdad o el empleo de salarios bajos, pues los ingresos salariales anuales dependen del tiempo trabajado a lo largo del año, y no sería razonable clasificar como trabajador de salarios bajos a alguien que, aunque se encuentre en la parte baja de la distribución salarial, tenga una remuneración adecuada pero solo trabaje unos meses (o menos horas de lo que se considera habitual). Una posible solución consiste en estudiar únicamente a las personas asalariadas que han tenido empleo todo el año (a tiempo completo). Sin embargo, esta estrategia dejaría fuera del análisis a buena parte de las personas más afectadas por la temporalidad y la precariedad salarial, cuyos empleos no solo tienen una remuneración baja, sino que también son de corta duración (o de pocas horas). Por tanto, como la corta duración de los empleos o la falta de horas trabajadas pueden ser factores de pobreza laboral, esa decisión metodológica tendría un importante coste en términos de representatividad de la muestra utilizada y de medición de la desigualdad salarial y del fenómeno de los salarios bajos. En países donde aquel segmento del mercado laboral es relativamente grande, el sesgo sería incluso mayor.

Por otro lado, usar el salario mensual genera un problema semejante pues, al depender este del número de horas trabajadas al mes, podría dar lugar a una sobreestimación de la dispersión salarial y del fenómeno del empleo de salarios bajos, como consecuencia de la concentración de los ingresos salariales bajos y de ese tipo de empleo en los puestos de trabajo a tiempo parcial. Limitar el análisis, como se hace a veces, a los trabajadores a tiempo completo, implica también un sesgo, al ser las personas ocupadas a tiempo parcial especialmente vulnerables a la precariedad laboral.

(5) Para una discusión de estas cuestiones, véase Marx y Nolan (2013), entre otros trabajos.

Esto nos deja con las alternativas de emplear el salario-hora o el salario-día. Ambos se enfrentan al problema de disponer de información fiable sobre el número de horas y días efectivamente trabajados por las personas ocupadas. Las encuestas de fuerza de trabajo suelen preguntar a los ocupados por las horas de trabajo (no solo las pactadas o las habituales, sino las efectivamente trabajadas durante el periodo de referencia). Es conocido que estas respuestas se encuentran sometidas a un cierto grado de error de medida⁽⁶⁾. A pesar de ello, tanto en las estadísticas oficiales como en los estudios académicos, se suele utilizar el salario-hora para medir la desigualdad salarial y determinar la incidencia del empleo de salarios bajos. Aunque resulta menos intuitivo que el salario mensual y además no es directamente comparable con indicadores absolutos como el salario mínimo interprofesional (al no venir este expresado en salario-hora), permite realizar comparaciones internacionales e incorporar en las estimaciones empleos de corta duración y jornada. Algo similar sucede con el salario-día, que además se puede calcular con datos de registros administrativos, que suelen disponer de información detallada sobre las fechas de comienzo y finalización de los contratos/empleos y, por tanto, permiten conocer el número de días que una persona ha trabajado durante un periodo determinado.

Para terminar, con respecto a la disyuntiva entre salarios brutos o netos, es habitual utilizar salarios brutos, que representan la remuneración total del trabajador. La diferencia entre el importe salarial bruto y neto responde a criterios fiscales que varían entre países, de modo que, en función de su progresividad, los sistemas fiscales contribuyen a corregir más o menos la dispersión de los salarios generados por el mercado que se plasma en la distribución de los salarios realmente percibidos. Por tanto, el salario-hora o el salario-día bruto serían considerados como las medidas más adecuadas.

⁽⁶⁾ Las fuentes estadísticas no registran los salarios-hora, de modo que deben ser calculados a partir del salario en el mes actual y la jornada laboral habitual, que no necesariamente coincide con la efectiva en el mes en el que se mide el salario. De este modo, se duplican las posibles fuentes de error, sobre todo cuando los trabajadores declaran ambas dimensiones (salario-mes y jornada), lo que reduce la fiabilidad de la información sobre salarios-hora (Lee y Sobeck, 2012).

3.3. Tendencias de la desigualdad salarial agregada

Esta sección presenta cómo ha cambiado la desigualdad salarial en España en los últimos veinte años⁽⁷⁾. Para ello, en primer lugar, se examina la evolución del salario real promedio del total de la economía y de los deciles de la distribución salarial. En segundo lugar, se calculan varios indicadores interdecílicos de dispersión salarial y se analiza su tendencia de cambio en el periodo 2005-2022. Los datos que se emplean son los de la MCVL, pero se comparan con los de la EPA y la ECV para comprobar si las tendencias detectadas son similares, independientemente de la fuente estadística empleada.

Para comenzar, el Gráfico 1 proporciona la evolución del salario bruto medio diario en términos reales (expresado en euros de 2021) calculado con la MCVL desde 2005 hasta 2022. También se ofrece la evolución del salario mediano real. El deflactor utilizado ha sido el índice nacional general del Índice de Precios

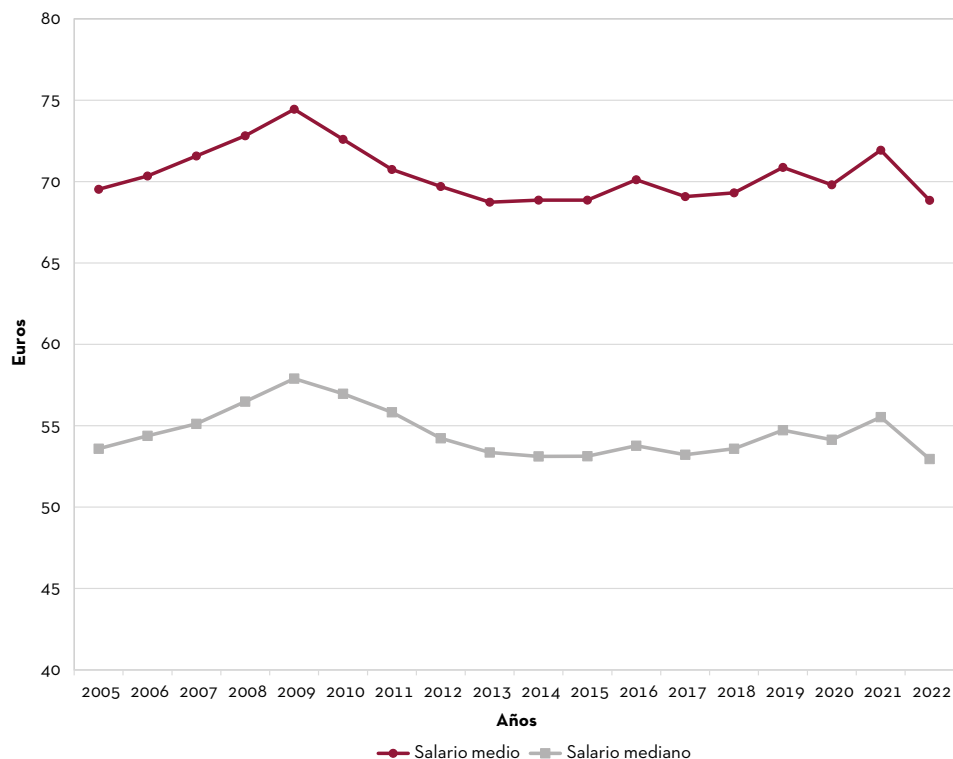
(7) Para los países de la OCDE, puede consultarse Atkinson (2008) y OCDE (2021). En el caso de España, existen varios trabajos que se refieren a periodos anteriores, desde la década de 1980 hasta mediados de la década de 2010: véase Abadie (1997) con datos de los años ochenta, Jimeno *et al.* (2001) y Palacio y Simón (2004) con datos de mediados de los noventa, Izquierdo y Lacuesta (2006) y Simón (2009) con datos de 1995 y 2002, Hidalgo (2010) con datos desde 1980 hasta 2000 (aunque referidos solo a varones que son persona principal del hogar), Arranz y García-Serrano (2014) con datos de 2005-2010, Casado y Simón (2015) y Canal y Rodríguez (2016) con datos de 2002, 2006 y 2010, y Carrasco *et al.* (2015) con datos de 1995, 2002, 2006 y 2010.

de Consumo (IPC) elaborado por el INE. Un primer vistazo a los datos permite apreciar que el salario real promedio se movió entre los 69-74 euros en todo el periodo de análisis, con subidas y bajadas relacionadas sobre todo con el ciclo económico de la economía española. Así, pasó de 69,5 euros en el año 2005 a 74,4 euros en el año 2009; disminuyó hasta 68,7 euros en 2013; volvió a crecer hasta 70,9 euros en 2019; y luego subió y cayó nuevamente a 68,8 euros en 2022. En este año el salario alcanzó una cota mínima como la de 2013 y similar a la de 2005. La evolución del salario mediano es casi idéntica a la del salario promedio, aunque su nivel se sitúa claramente por debajo (es alrededor de 16 euros menor, es decir, su cuantía es un 77% la del salario medio, sin apenas cambios a lo largo de todo el periodo), lo cual denota ya la existencia de una importante dispersión salarial.

La evolución del salario real medio presenta un comportamiento desigual durante el periodo de estudio. Mientras las tasas de variación interanual son positivas (del 4,7%) durante el periodo expansivo y el inicio de la crisis económica 2005-2008, estas se hacen negativas (-5,6%) a lo largo del periodo recesivo 2009-2013, vuelven a hacerse positivas durante el periodo de recuperación 2014-2019 (un 3,1%), para volver a ser negativas después de la pandemia de la COVID-19 hasta el año 2022 (la reducción es del 2,9%).

Todo ello significa, en general, que el salario bruto real promedio (también el mediano) aumentó durante los años expansivos y se redujo en los recesivos, presentando un comportamiento contra-cíclico. Dentro de esta tendencia general, hay que tener en cuenta que los salarios reales dependen en parte de las tendencias inflacionistas/deflacionistas captadas por la evolución del deflactor utilizado para convertir los salarios nominales en reales. En este sentido, destaca, por ejemplo, que el salario real promedio alcanzó su máximo en 2009 en parte debido a que en ese año la variación del IPC fue negativa (igual que sucedió en 2014-2016), que en 2017 el salario real disminuyó a la vez que se producía un repunte de la inflación (pasó de un -0,2% a un 2%) y que en 2022 se redujo sustancialmente porque la inflación, que había sido del 3,1% en 2021, aumentó hasta un 8,2% en 2022. Además, también hay que considerar otros factores que afectan a la evolución de los salarios nominales y que, en consecuencia, influyen en los cambios de los salarios reales. Aparte de la productividad, un aspecto relevante es 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 (Llopis et al., 2011).

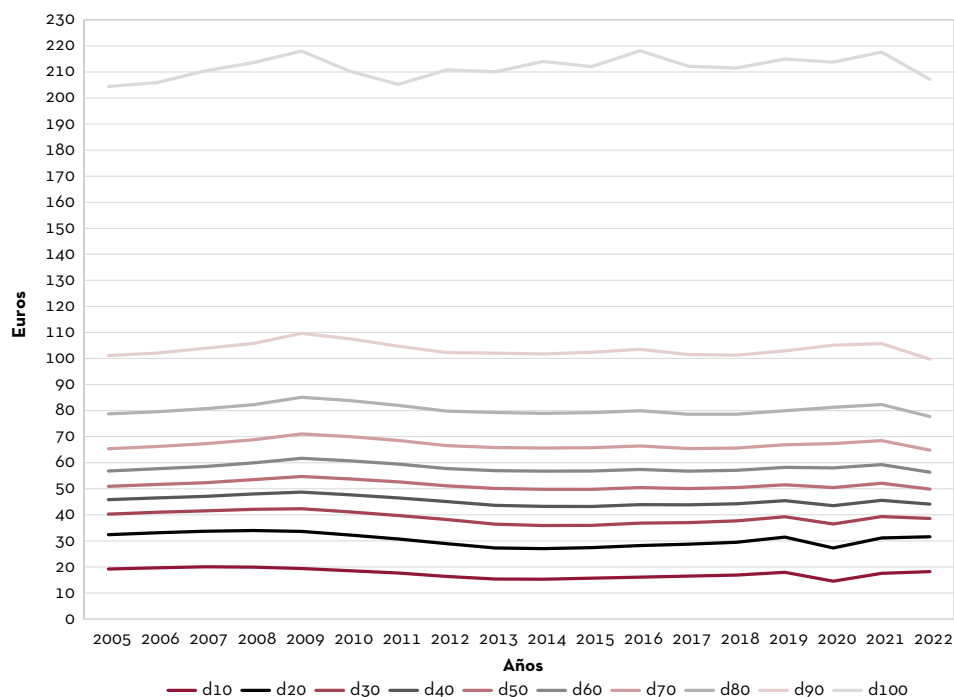
Gráfico 1. Evolución del salario bruto diario real (en euros constantes de 2021) medio y mediano en España.



Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

La variación total de los salarios y su evolución a lo largo del tiempo pueden esconder variaciones y evoluciones muy diferentes cuando se considera la distribución salarial. Para analizar si este es el caso, el Gráfico 2 muestra la evolución del salario bruto diario en términos reales de los deciles salariales. Los datos de este gráfico permiten observar no solo la existencia de una importante dispersión salarial, sino también que los salarios brutos reales disminuyeron claramente en todos los deciles a partir de 2009, año en el que se registra el máximo del salario real del periodo analizado para casi todos los deciles (excepto los dos primeros, aquellos que corresponden a los salarios más bajos, y el último, el que corresponde a los salarios más altos), de tal manera que en el año 2022 los salarios brutos reales diarios eran algo inferiores a los del año 2009 para los individuos de prácticamente todos los deciles.

Gráfico 2. Evolución del salario diario medio real (euros constantes de 2021) de los deciles salariales en España.



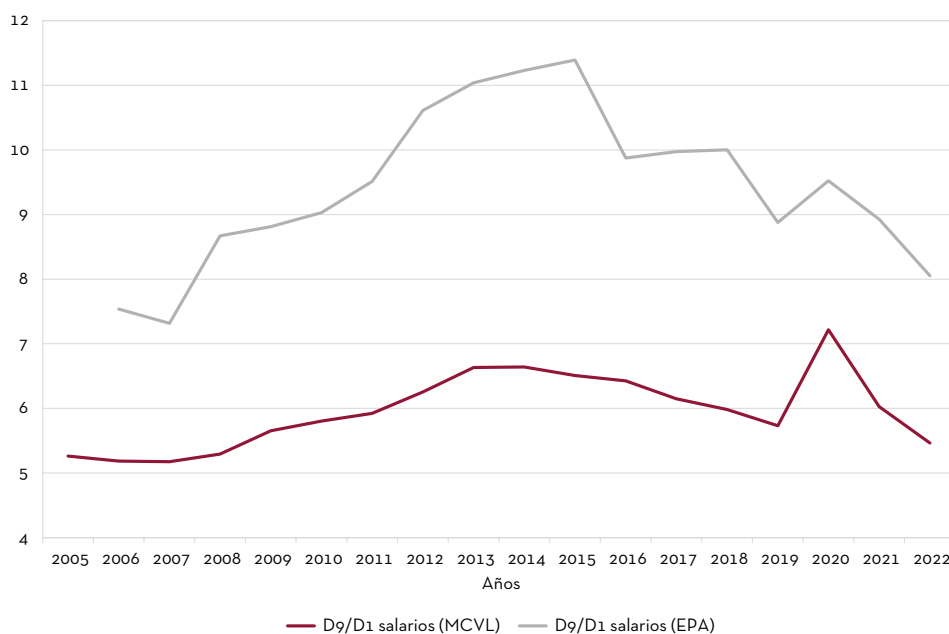
Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

De todas formas, las variaciones relativas de los salarios no fueron similares entre deciles a lo largo del ciclo económico (datos no mostrados). Mientras que los crecimientos reales fueron bastante homogéneos en los años expansivos 2005-2009, con la llegada de la crisis económica del año 2008 las reducciones salariales muestran una relación inversa con el nivel salarial: fueron mucho mayores para los deciles inferiores (con salarios más bajos) que para los deciles superiores (con salarios más altos). Esta relación inversa se mantiene durante la recuperación económica de 2014-2019: las tasas de crecimiento de los salarios fueron más elevadas entre los deciles inferiores que entre los deciles superiores. Finalmente, en el periodo 2019-2022 las pérdidas salariales relativas son similares entre todos los deciles, con la excepción de los dos deciles más bajos, en cuyo caso se observan aumentos modestos de los salarios reales. Este comportamiento diferente de la parte baja de la distribución salarial puede estar relacionado con las importantes subidas en términos reales del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) que se han producido en este periodo:

incrementos del 21,6% en 2019 y del 5,9% en 2020, más elevados que los del 6% en 2017 y del 2,3% en 2018. Estos aumentos del SMI han podido contribuir a reducir la desigualdad salarial (García-Serrano y Arranz, 2018; Arranz y García-Serrano, 2023).

El análisis de la evolución de los salarios no permite deducir cuál fue la tendencia de la desigualdad a lo largo del periodo examinado. Para hacerlo, el Gráfico 3 ofrece la evolución del indicador ($D9/D1$) construido a partir del cociente entre el salario medio del 10% de los trabajadores con las rentas salariales más elevadas y el salario medio del 10% de los trabajadores con las rentas salariales más bajas. Este indicador nos dice el número de veces que el salario medio de los primeros es superior al salario medio de los segundos.

Gráfico 3. Evolución de la ratio de dispersión interdecílica $D9/D1$ calculada a partir de los salarios brutos reales medios por deciles en España.



Fuente: EPA (elaboración propia con los datos publicados por el INE) y MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

Nota: $D9/D1$ se calcula como el cociente del salario bruto medio diario del 10% de mayores salarios y el salario medio bruto diario del 10% de menores salarios. El salario-MCVL es diario, mientras que el salario-EPA es mensual.

Según los datos de la MCVL, el valor de este indicador creció desde niveles algo superiores a 5 veces en el periodo expansivo 2005-2008 hasta un nivel cercano a 7 veces en los años 2013 y 2014, después de aumentar de manera continuada durante el periodo recesivo 2008-2013. Posteriormente, durante la recuperación económica de los años 2014 a 2019, las cifras del indicador disminuyeron. Esta tendencia decreciente continuó en los años posteriores, con la excepción de 2020 (año de la pandemia de la COVID-19), de manera que en 2022 su nivel (5,5 veces) se situó en cifras similares a las del periodo expansivo previo al año 2008**(8)**.

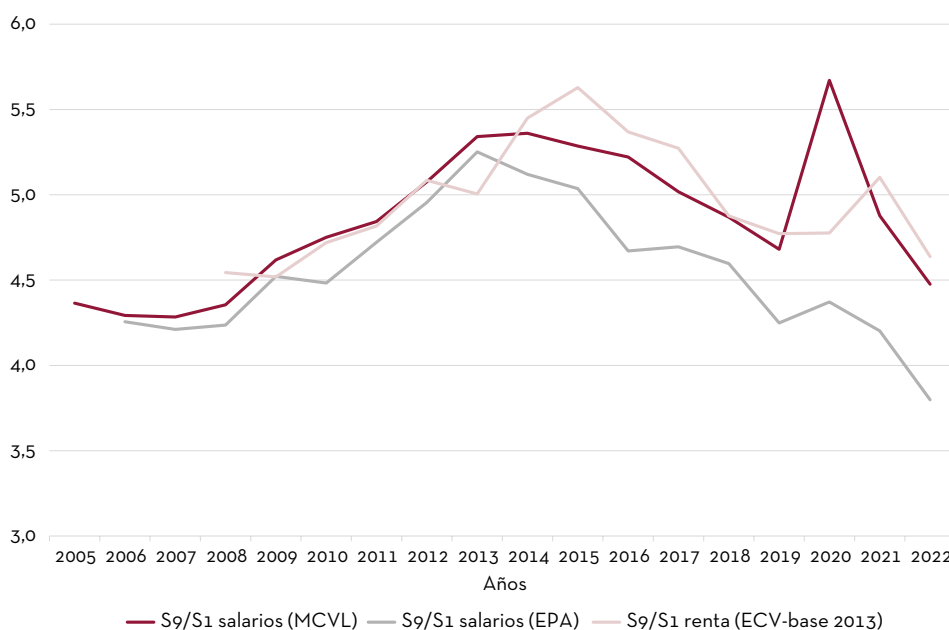
A efectos comparativos, en el gráfico se muestra la evolución del mismo indicador construido con la información sobre deciles salariales (salario bruto mensual del empleo principal) de la EPA. Con los datos de la EPA, las cifras son algo mayores, pero la evolución temporal del indicador es bastante parecida, con la excepción de que el nivel más alto se alcanzó en el año 2015 y que el incremento observado en el año 2020 es menor**(9)**.

En conclusión, el comportamiento de la desigualdad salarial en los últimos veinte años parece haber seguido un patrón contra-cíclico. Esto mismo parece haber sucedido desde hace cuatro décadas, de modo que la desigualdad tiende a disminuir durante las expansiones y a aumentar durante las recesiones (García-Serrano y Arranz, 2013, 2014). La razón principal sería que los salarios son más pro-cíclicos para los trabajadores de salarios bajos que para los trabajadores de salarios altos, por lo que las recesiones aumentarían la dispersión**(10)**.

-
- (8)** El incremento de la desigualdad que se detecta en 2020 ha sido documentado por Aspachs *et al.* (2022), que encuentran que la desigualdad total aumentó, como consecuencia del crecimiento de las transiciones desde el empleo hacia el desempleo y de las reducciones salariales, afectando especialmente a los trabajadores en la parte baja de la distribución salarial.
- (9)** Una posible explicación de esa diferencia en el nivel de desigualdad captado por la MCVL y por la EPA es que la primera es un registro administrativo referido a más de un millón de personas cada año mientras que la segunda es una encuesta en la que se entrevista a una muestra de unos 60 mil hogares. Además, hay que tener en cuenta que la EPA solo considera el salario del empleo principal y que la variable salarial que se emplea en el cálculo es diferente: el salario bruto diario en el caso de la MCVL y el salario bruto mensual en el caso de la EPA.
- (10)** Esta conclusión coincide a grandes rasgos con la obtenida también por Ayala y Sastre (2005), Adiego y Ayala (2013) y Ayala y Cantó (2022) a partir de la revisión de la literatura existente y de su explotación de diversas fuentes estadísticas, teniendo en cuenta que estos autores se centran en la desigualdad de la renta (no de los salarios).

Adicionalmente, el Gráfico 4 ofrece información sobre la evolución del indicador de la dispersión salarial ($S9/S1$) calculado como el cociente entre los umbrales que separan el 10% de los trabajadores de mayores salarios del resto y el 10% de los trabajadores de menores salarios del resto. De acuerdo con este indicador, la desigualdad salarial disminuyó muy ligeramente en el periodo expansivo previo a la Gran Recesión (hasta el año 2007), situándose en cifras algo inferiores a 4,5 veces, y aumentó considerablemente durante todo el periodo recesivo 2008-2013, hasta alcanzar unas cifras de casi 5,4 veces en 2013 y 2014. A partir de entonces, la desigualdad habría disminuido todos los años, con la excepción de 2020. El nivel de desigualdad salarial medido por este indicador sería en el año 2022 algo más elevado que el observado en el año 2005. Estos resultados coinciden con el comportamiento contra-cíclico detectado con el indicador $D9/D1$.

Gráfico 4. Evolución de la ratio de dispersión $S9/S1$ calculada a partir de los límites de los deciles de rentas/salarios en España.



Fuente: ECV-Base 2013 y EPA (elaboración propia con los datos publicados por el INE) y MCVL (elaboración propia).

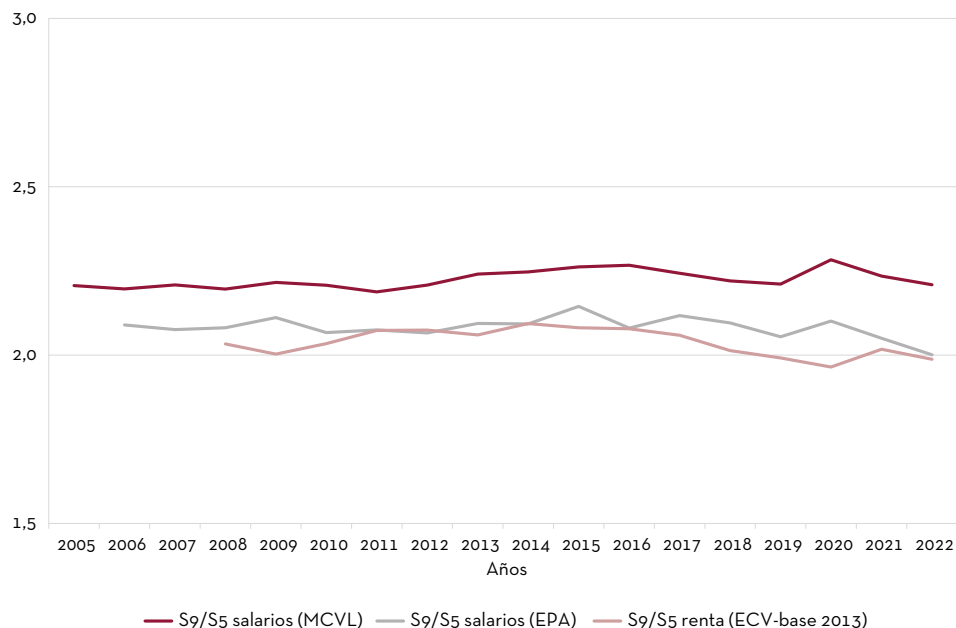
Nota: $S9/S1$ se calcula como el cociente entre el umbral que separa el 10% de mayores salarios del resto y el umbral que separa el 10% de menores salarios del resto. El salario-MCVL es diario, mientras que el salario-EPA es mensual y la renta-ECV es anual.

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 salariales de la EPA y de los deciles de renta de los hogares de la ECV (base 2013). Como puede verse, las ratios calculadas con la MCVL y con la ECV son casi idénticas, con la excepción del año de la COVID-19, a pesar de que se trata de fuentes distintas y de que la variable de ingresos que se utiliza es diferente (el salario bruto diario en la MCVL y la renta media anual en la ECV). Por otra parte, la información suministrada por la EPA, a pesar de referirse únicamente al empleo principal y al salario mensual, ofrece un panorama similar, tanto en lo que tiene que ver con el nivel de desigualdad como con su evolución en el tiempo. Por tanto, las tendencias mostradas por los indicadores de desigualdad de salarios y de rentas obtenidos de otras fuentes como la EPA y la ECV coinciden a grandes rasgos con las que se recogen con el indicador calculado con los datos de la MCVL.

Finalmente, los Gráficos 5 y 6 ofrecen la evolución de la descomposición del indicador interdecílico (S_9/S_1) entre sus dos mitades: el cociente entre los umbrales de los deciles noveno-décimo y de la mediana (S_9/S_5) y el cociente entre los umbrales de la mediana y de los deciles primero-segundo (S_5/S_1). De este modo, es posible examinar si la variación de la dispersión se ha producido en la parte alta de la distribución o en la parte baja.

Los datos de la MCVL dibujan un panorama bastante claro. Por un lado, el incremento de la desigualdad salarial observado en España entre los años 2008 y 2013/2014 se debió fundamentalmente a un aumento sustancial de la dispersión en la parte inferior de la distribución, puesto que el indicador S_5/S_1 creció desde 1,98 en 2008 (tenía el mismo valor en 2005) a 2,39 en 2014 (un 20,3% más), al tiempo que la dispersión en la parte alta de la distribución permaneció estable, con valores del indicador S_9/S_5 en torno a 2,2 en todos los años. Esto se produjo como consecuencia de que la caída de la renta salarial se concentró en los deciles más bajos de la distribución en relación con el resto, como se vio más arriba. Por otro lado, la reducción de la desigualdad que se ha dado en el periodo 2014-2022 (con la excepción del incremento observado en 2020) se ha concentrado nuevamente en la parte inferior de la distribución salarial, puesto que el valor del indicador S_5/S_1 disminuyó desde 2,39 en 2014 hasta 2,03 en 2022 (un 15,1% menos).

Gráfico 5. Evolución de la ratio interdecílica (S9/S5) calculada a partir de los límites de los deciles de rentas/salarios en España.



Fuente: ECV-Base 2013 y EPA (elaboración propia con los datos publicados por el INE) y MCVL (elaboración propia).

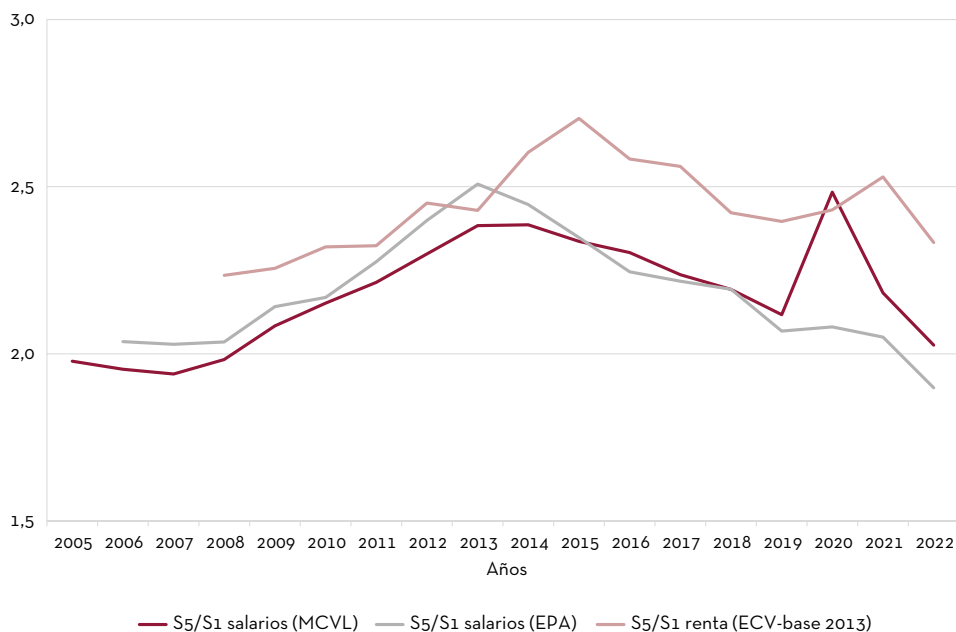
Nota: S9/S5 se calcula como el cociente entre el umbral que separa el 10% de mayores salarios del resto y el umbral que separa el 50% de menores salarios del resto. El salario-MCVL es diario, mientras que el salario-EPA es mensual y la renta-ECV es anual.

Por tanto, los resultados proporcionados por las ratios interdecílicas permiten afirmar que las variaciones en la desigualdad salarial que se han producido durante el periodo 2005-2022 se pueden explicar por los cambios acaecidos en la parte baja de la distribución salarial. Esta conclusión es la que se deriva de la información suministrada por la MCVL y coincide con la que se puede obtener a partir de los datos de los deciles de la EPA y de la ECV.

Este resultado (que la mayor parte de los cambios de la dispersión salarial se producen entre los salarios bajos y medios) es común en la literatura sobre desigualdad. En el caso español, ello podría estar relacionado con varios factores. Por un lado, el hecho de que los salarios reales de los trabajadores que ocupan los empleos situados en esa parte de la distribución se encuentran más sujetos

a los cambios cíclicos de la economía. Por otro lado, el sistema de negociación colectiva, que tiende a dar lugar a subidas/disminuciones más grandes de los salarios nominales en los convenios de ámbito superior, donde hay un predominio de empleos de salarios medios y bajos, en comparación con los convenios de empresa. Todo ello provocaría, en general, aumentos (reducciones) de los salarios de los empleos de la parte baja de la distribución mayores que el promedio durante las expansiones (recesiones). Y finalmente, las subidas del SMI nominal por encima de la inflación que, al menos en el periodo 2017-2020, dieron lugar a un incremento sustancial del SMI real, lo cual afectó positivamente a la parte baja de la distribución salarial.

Gráfico 6. Evolución de la ratio interdecílica (S_5/S_1) calculada a partir de los límites de los deciles de rentas/salarios en España.



Fuente: ECV-Base 2013 y EPA (elaboración propia con los datos publicados por el INE) y MCVL (elaboración propia).

Nota: S_5/S_1 se calcula como el cociente entre el umbral que separa el 50% de mayores salarios del resto y el umbral que separa el 10% de menores salarios del resto. El salario-MCVL es diario, mientras que el salario-EPA es mensual y la renta-ECV es anual.

3.4. Tendencias de los salarios

Tanto el salario promedio como la variación salarial media identificados para el agregado en la sección anterior ocultan una gran heterogeneidad entre diferentes colectivos de la población española. A continuación, vamos a considerar una serie de variables de análisis que nos permitirán examinar qué ha sucedido con los salarios para distintos segmentos de trabajadores. Las variables consideradas son las siguientes: personales (el sexo, la combinación nacionalidad-lugar de nacimiento, la edad y la comunidad autónoma de residencia), del puesto de trabajo (la categoría profesional/ocupación, el tipo de contrato y la jornada laboral) y de la organización (el sector de actividad económica y el tamaño aproximado por el número de trabajadores)⁽¹¹⁾. El análisis de la desigualdad se va a realizar examinando las diferencias *entre* colectivos. Los datos que se emplean son los de la MCVL de los años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022. Estos años se han elegido como momentos en los que el ciclo económico cambia, así como por ser los años inicial y final del periodo de análisis⁽¹²⁾.

(11) Con respecto a la categoría profesional, la MCVL proporciona el grupo de cotización de la Seguridad Social del trabajador, que es una definición administrativa del tipo de ocupación, variable que aproxima el nivel de cualificación requerido por el puesto de trabajo y poseído por el individuo. Esta variable se ha agrupado en seis categorías de acuerdo con las características y las tareas vinculadas al puesto de trabajo y el nivel educativo del trabajador.

(12) El primer año del periodo de análisis es 2005, un año expansivo con una tasa de paro relativamente baja en España (8,7%); el último año es 2022, también expansivo, con una tasa de

Por un lado, los Gráficos 7.1 a 7.3 ofrecen la evolución del salario real diario medio bruto para los distintos colectivos de trabajadores clasificados según las variables que se acaban de mencionar a lo largo del periodo de observación. Estos datos permiten examinar la tendencia de los salarios brutos reales diarios promedio de los distintos grupos de trabajadores. Por otro lado, los Gráficos 8.1 a 8.3 proporcionan la evolución de las diferencias salariales relativas entre colectivos en relación con el salario bruto diario medio nacional de cada año. Esta información permite un análisis de las diferencias salariales y la desigualdad entre colectivos, al poder examinar si existen grupos de trabajadores que mejoran o empeoran su situación en comparación con el promedio a lo largo del periodo de observación.

Comenzamos por las características personales. En primer lugar, el salario real medio de los varones es más elevado que el de las mujeres. La evolución del salario para ambas categorías consistió en que aumentó durante los años de expansión económica (2005-2008 y 2014-2019) y se redujo sustancialmente en los años recesivos (2008-2013 y 2019-2022 como consecuencia de la pandemia). Sin embargo, esta evolución se ha producido en diversos grados para ambos colectivos, de modo que, si se compara el salario real al final del periodo (2022) y al comienzo del periodo (2005), la diferencia es negativa, es decir, se ha producido una reducción del salario bruto diario real, en el caso de los varones, y es positiva, es decir, se ha producido un incremento del salario bruto diario real, en el caso de las mujeres (véase el Gráfico 7.1).

El resultado es que, al comparar la evolución de los salarios de ambos colectivos con el promedio nacional, el diferencial salarial positivo a favor de los varones se redujo levemente a lo largo del tiempo, pasando de ser un 13% superior a la media nacional en 2005 a un 11% en 2022, mientras que el diferencial salarial negativo en contra de las mujeres ha ido disminuyendo con los años, pasando de ser un 18% inferior a la media nacional en 2005 a un 11 % en 2022 (véase el Gráfico 8.1).

En segundo lugar, los nacionales nacidos en España están mejor remunerados que los nacionales nacidos fuera de España y mucho más que los extranjeros. No obstante, la evolución salarial ha sido desigual entre estos dos últimos colectivos, especialmente a partir del año 2008. El salario promedio de los nacionales nacidos en España aumentó durante los años de la expansión económica

paro del 11,8%, después de la pandemia; entre ambos, el año 2013 marca el final del periodo recesivo comenzado en 2008 con el máximo de la tasa de paro en varias décadas (26,9%).

(en 2005-2008 y 2014-2019) y se redujo en el periodo recesivo 2008-2013 y tras la pandemia de 2020, de modo que su salario real fue similar en 2005, 2013 y 2022 (unos 71 euros brutos diarios). En el caso de los otros dos grupos de trabajadores, la evolución fue muy distinta. Lo que sucedió entre los nacionales nacidos fuera de España es que los salarios brutos reales medios crecieron en los años expansivos 2005-2008, pero disminuyeron a partir de entonces sin visos de recuperación ni siquiera durante los años expansivos posteriores a 2013, reduciéndose casi un 17% entre 2008 y 2022. Sin embargo, entre los extranjeros, el salario medio no ha parado de crecer desde 2013 (un 9% si se compara 2005 con 2022).

El resultado de estas tendencias tan diversas de los salarios de los tres colectivos ha sido que los diferenciales salariales según origen se han alterado. Así, el salario bruto medio real de los nacionales nacidos en España ha permanecido estable en torno a un 2-3% por encima del salario bruto medio real en todos los años analizados. En cambio, los nacionales nacidos fuera de España han visto cómo su diferencial salarial negativo con respecto al promedio ha ido aumentando a lo largo del periodo de análisis (de ser nulo en 2005 ha pasado a ser un -14%), empeorando, por tanto, su situación relativa de manera continuada. Por otro lado, el diferencial salarial de los extranjeros, que era muy negativo al comienzo del periodo, se ha ido reduciendo, pasando de un -23% en 2005 a un -14% en 2022. Esto implica que su situación relativa ha mejorado(13).

En tercer lugar, los asalariados de mayor edad (variable que aproxima la experiencia laboral) están mejor remunerados que los jóvenes. Lo que se observa es una relación lineal positiva entre edad y salarios: a medida que aumenta la edad, los salarios brutos diarios reales son más elevados. Sin embargo, la evolución temporal de los salarios no ha sido exactamente igual para todos los grupos de edad. Aunque casi todos presentan una evolución similar (aumentos en los periodos expansivos y reducciones en los periodos recesivos), hay dos

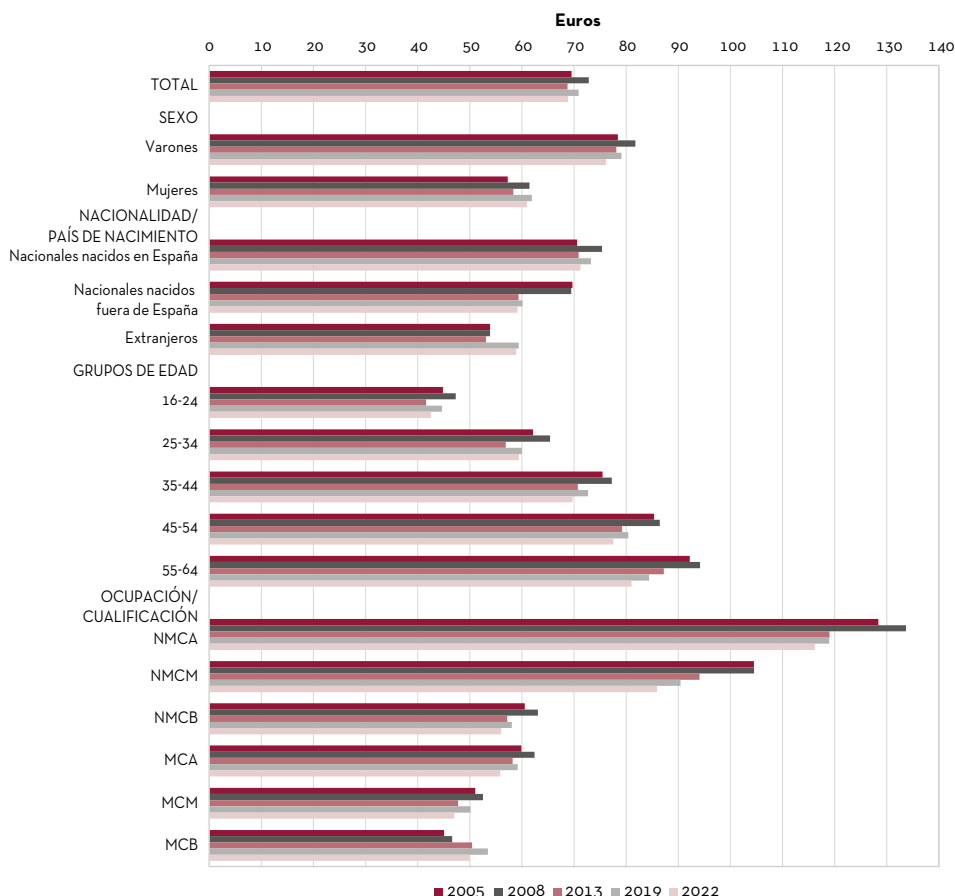
(13) Detrás de esta evolución puede existir un cierto «efecto composición» debido a la evolución de los salarios de las personas nacidas en el extranjero que adquieren la nacionalidad española y de las personas nacidas en el extranjero que no han adquirido la nacionalidad española. Por ejemplo, en el periodo analizado muchas personas latinoamericanas han podido adquirir la nacionalidad española por arraigo sin que ello haya repercutido en sus salarios, mientras que muchos ciudadanos de la UE no han visto la necesidad de adquirirla al tener reconocidos todos sus derechos laborales en España. Los nacidos en el extranjero que adquieren la nacionalidad española pasarían del grupo de extranjeros a nacionales nacidos en el extranjero; si sus salarios no cambiaran mucho al producirse esa transición, ello podría explicar la evolución de los salarios medios de cada colectivo con respecto al promedio.

grupos (35-44 y 45-54 años) en que este patrón cíclico es menos intenso, debido a que lo sucedido en 2013-2019 y 2019-2022 les ha llevado a una reducción del salario bruto diario real, y hay otro grupo (55-64 años) que difiere de todos porque ni siquiera experimentó un incremento del salario bruto diario real en 2013-2019.

Como consecuencia de ello, las diferencias salariales con respecto al promedio nacional se han modificado a lo largo del periodo temporal considerado, dando lugar a una mayor compresión salarial según edad debido sobre todo a un empeoramiento relativo mayor de quienes tienen salarios más elevados. Por un lado, el diferencial salarial negativo en contra de los jóvenes (menores de 35 años), colectivo que presenta un salario real inferior a la media, ha aumentado levemente (2-3 puntos porcentuales): de un -36% en 2005 a un -38% en 2022 para el grupo de 16-24 años y de un -11% a un -14% para el grupo de 25-34 años. Pero al mismo tiempo, entre quienes tienen 35 años o más, cuyo salario se encuentra por encima de la media nacional, los diferenciales salariales positivos en comparación con la media se han reducido en mayor medida. En los grupos de edad de 35-44 años y de 45-54 años, dicho diferencial ha disminuido unos 8-10 puntos porcentuales: de un 9% en 2005 a un 1% en 2022, en el primer caso, y de un 23% a un 13%, en el segundo caso. Sin embargo, el mayor ajuste de los salarios relativos se ha producido en el segmento de los trabajadores mayores (55-64 años), concentrado en el periodo posterior al final de la recesión económica de 2008, ya que el diferencial salarial positivo pasó de un 33% por encima del salario medio nacional en 2005 a un 18% en 2022.

Finalmente, los salarios promedio difieren entre las comunidades autónomas, siendo la Comunidad de Madrid y Cataluña las que registran los salarios brutos diarios reales más elevados y Canarias, Extremadura y Galicia las que muestran los salarios brutos diarios reales más bajos (véase el Gráfico 7.2). A lo largo del tiempo, con los vaivenes del ciclo económico, la evolución ha sido similar entre ellas, siendo el salario real menor en 2022 que en 2005 en casi todas ellas, excepto en Andalucía, Castilla y León, Galicia, Región de Murcia y, sobre todo, Extremadura, donde se registra una mejora sustancial. El resultado es que estas comunidades, que tienen salarios inferiores al promedio nacional, han visto mejorar su situación relativa; otras, como Aragón, Asturias, Cantabria y Castilla-La Mancha, han empeorado relativamente (véase el Gráfico 8.2).

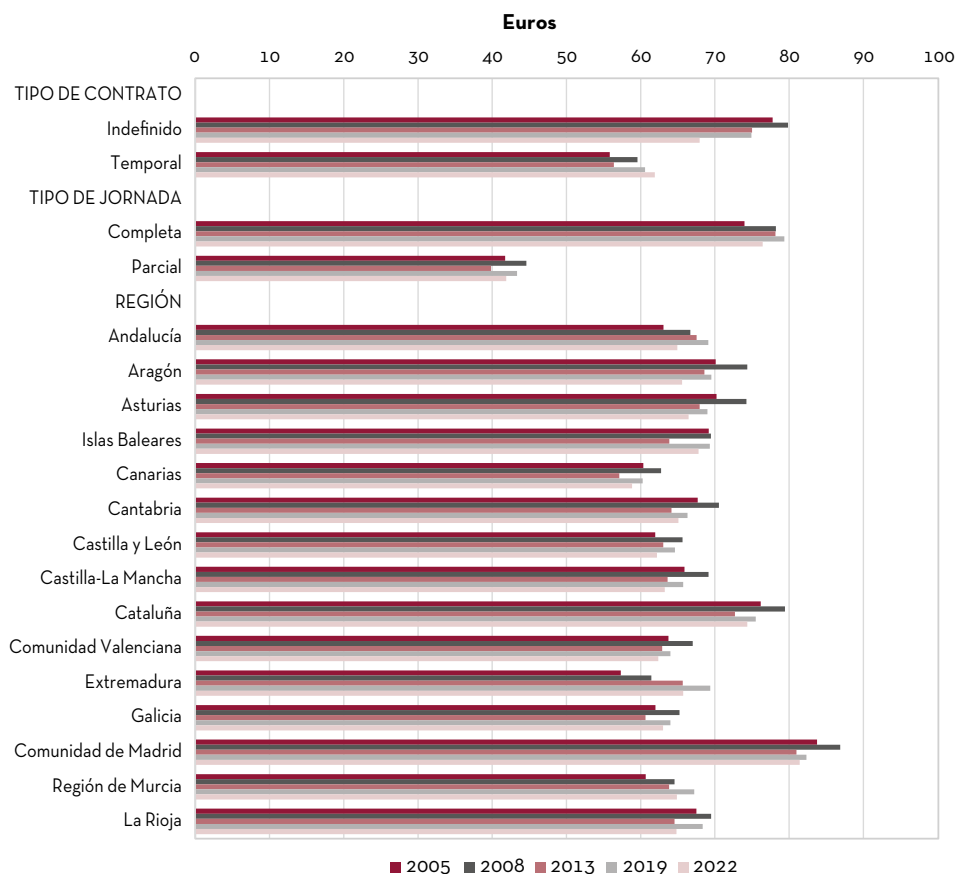
Gráfico 7.1. Evolución del salario bruto diario real (en euros de 2021) para el total de la muestra y por sexo, nacionalidad/país de nacimiento, edad y ocupación/cualificación (años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022).



Fuente: MCVL 2004-2022 (elaboración propia).

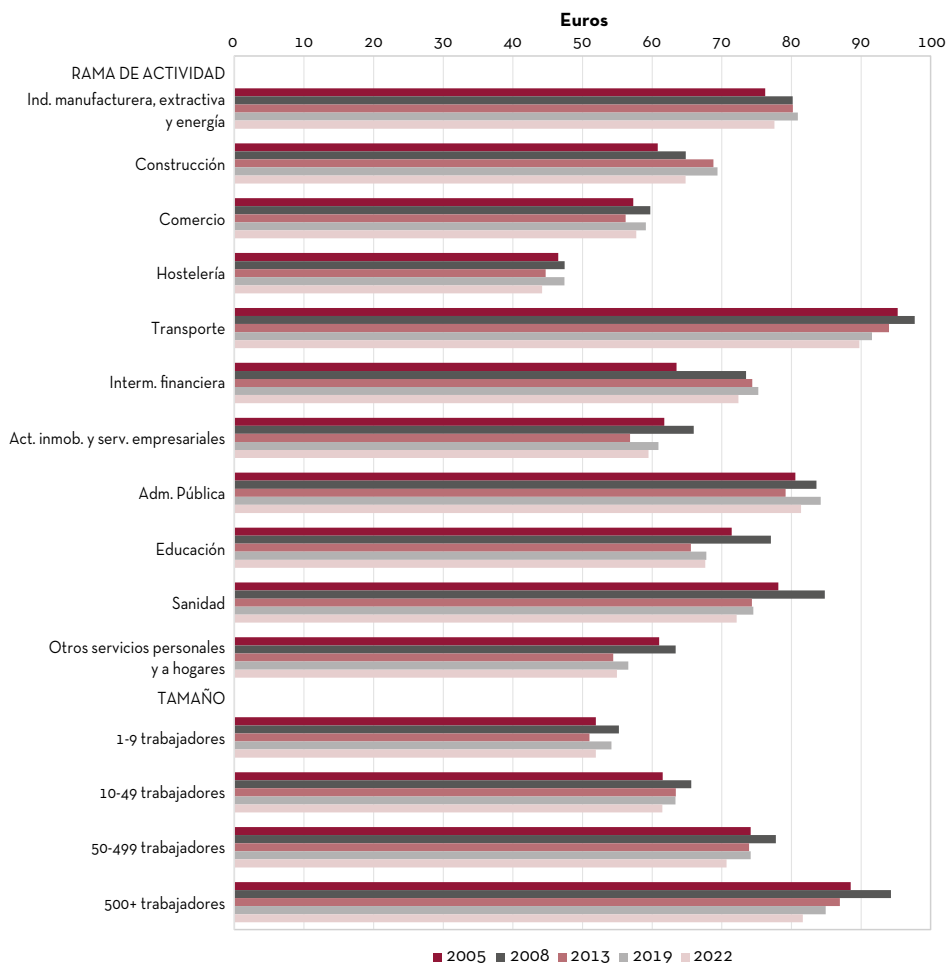
Nota: «ocupación/cualificación» se obtiene a partir de la agrupación de la categoría profesional en seis categorías: a) NMCA, ocupación no manual de cualificación alta (alta dirección, ingenieros, licenciados, ingenieros técnicos, ayudantes titulados); b) NMCM, ocupación no manual de cualificación media (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 1ª y 2ª); e) MCM, ocupación manual de cualificación media (oficiales de 3ª y especialistas); y f) MCB, ocupación manual de cualificación baja (peones y asimilados).

Gráfico 7.2. Evolución del salario bruto diario real (en euros de 2021) por tipo de contrato, tipo de jornada y comunidad autónoma (años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022).



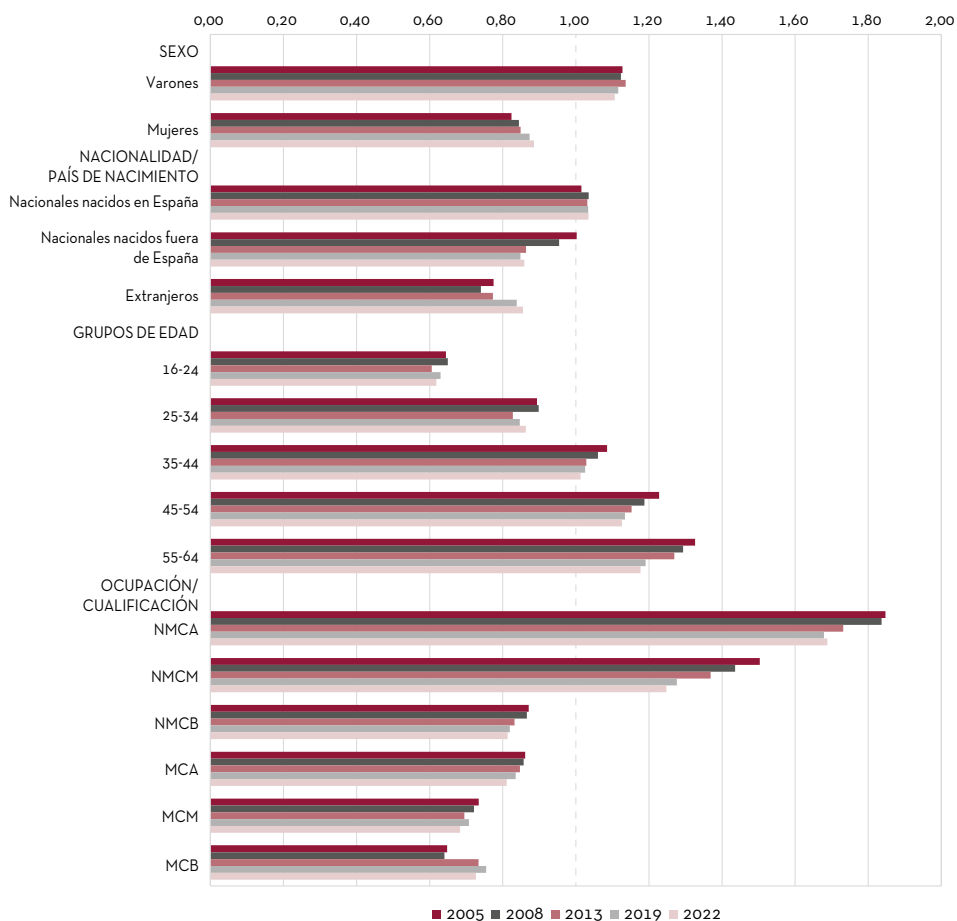
Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

Gráfico 7.3. Evolución del salario bruto diario real (en euros de 2021) por rama de actividad y tamaño de la organización (años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022).



Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

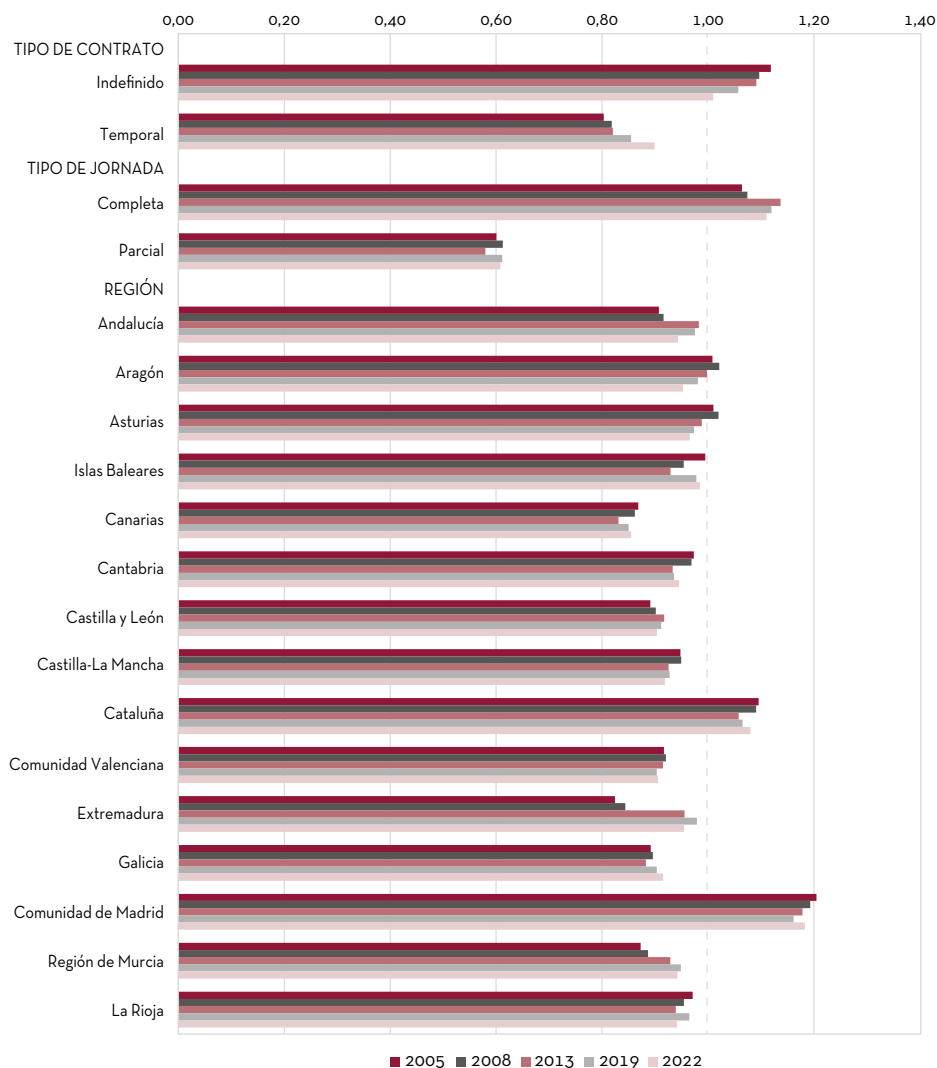
Gráfico 8.1. Evolución de las diferencias salariales relativas (respecto al salario bruto diario promedio) por sexo, nacionalidad, edad y ocupación/cualificación (años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022).



Fuente: MCVL 2004-2022 (elaboración propia).

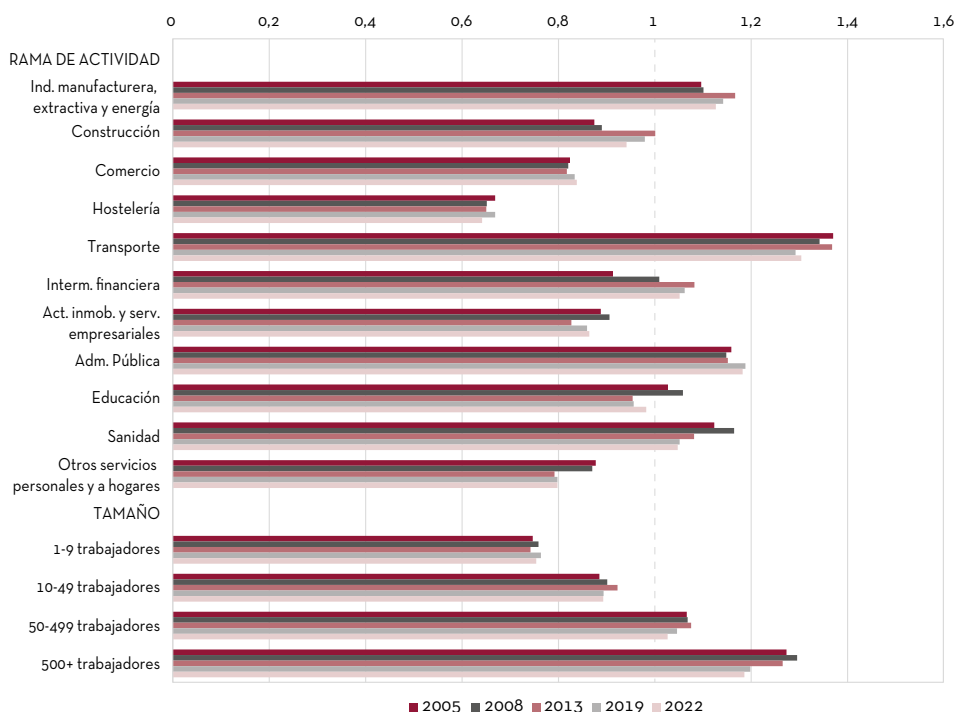
Nota: véase la nota del Gráfico 7.1 en relación con las categorías de la variable «ocupación/cualificación».

Gráfico 8.2. Evolución de las diferencias salariales relativas (respecto al salario diario bruto promedio) por tipo de contrato, tipo de jornada y comunidad autónoma (años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022).



Fuente: MCVL 2004-2022 (elaboración propia).

Gráfico 8.3. Evolución de las diferencias salariales relativas (respecto al salario diario bruto promedio) por rama de actividad y tamaño de la organización (años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022).



Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

A continuación, se examinan las características de los puestos de trabajo. En primer lugar, los salarios son muy desiguales cuando se distingue entre puestos manuales y no manuales y por niveles de cualificación (Gráfico 7.1). Las ocupaciones no manuales están mucho mejor remuneradas que las manuales y dentro de cada categoría las más cualificadas reciben un salario diario más elevado que las menos cualificadas. Esto significa que los salarios de las ocupaciones no manuales de cualificación alta (directivos, técnicos y profesionales) son superiores a los de las ocupaciones no manuales de cualificación media y baja (que aglutinan los empleos administrativos de nivel intermedio y bajo, respectivamente), por un lado, y que los salarios de las ocupaciones manuales de cualificación alta (trabajadores cualificados de manufacturas y construcción) son superiores a los de las ocupaciones manuales de cualificación media y baja (trabajadores menos cualificados de la industria y la construcción y peones, respectivamente), por otro lado.

Hay que señalar que el salario real bruto diario creció un 3-4% para todas las categorías de ocupación en el periodo expansivo 2005-2008, excepto en el caso de los trabajadores no manuales de cualificación media. Con la recesión económica (entre los años 2008 y 2013), el salario bruto real diario disminuyó para todos los grupos ocupacionales, con porcentajes entre el -9% y el -11% en casi todos ellos (excepto entre los trabajadores manuales de cualificación baja, quienes experimentaron un aumento de un 8%). En 2013-2019, los salarios brutos diarios reales crecieron para casi todas las categorías (excepto para los trabajadores no manuales de cualificación media), especialmente para las de los puestos manuales, mientras que en 2019-2022 disminuyeron para todas ellas. Por ello, en el conjunto del periodo 2013-2022, los salarios han disminuido de manera moderada para casi todos los grupos, excepto en el caso de los trabajadores manuales de cualificación media, cuyos salarios reales cayeron un 9%.

Esta evolución de los salarios a lo largo de la distribución de los trabajadores según cualificaciones ha dado lugar a que los diferenciales salariales se hayan comprimido en cierta medida a lo largo del periodo de análisis, aunque hay grupos ocupacionales que han empeorado relativamente (véase el Gráfico 8.1). Por un lado, el diferencial salarial positivo de los grupos de trabajadores con salarios superiores al salario medio nacional se ha reducido: es el caso de las ocupaciones no manuales de cualificación alta (de un 85% más en 2005 a un 69% más en 2022) y, sobre todo, las ocupaciones no manuales de cualificación media (de un 50% más a un 25% más). Por otro lado, algo similar sucede para las categorías cuyo salario se encuentra más cerca del salario promedio. Tanto los trabajadores no manuales de cualificación baja como los trabajadores manuales de cualificación alta y media han experimentado un cierto incremento del diferencial salarial negativo con respecto al promedio: el primer grupo desde un -13% en el año 2005 hasta un -19% en el año 2022; los otros dos grupos desde un -14% a un -19% y desde un -27% a un -32%, respectivamente. Por el contrario, el único grupo en el que el diferencial salarial respecto al promedio ha mejorado es el de las ocupaciones manuales de cualificación baja, cuyo diferencial negativo ha pasado de un -35% en 2005 a un -27% en 2022, concentrándose la mejora en el periodo recesivo 2008-2013. Estas tendencias detectadas a lo largo de este periodo de casi 20 años no apoyarían la hipótesis de la polarización salarial según cualificación por riesgo de automatización, un resultado que coincidiría con lo encontrado previamente por otros autores (Oesch y Rodríguez-Menés, 2011; Fernández-Macías y Hurley, 2017).

En segundo lugar, el salario medio de los trabajadores con contrato indefinido es más elevado que el salario medio de los trabajadores con contrato tem-

poral (véase el Gráfico 7.2). Sin embargo, esta diferencia salarial por tipo de contrato ha ido disminuyendo con el paso del tiempo, como consecuencia de una reducción del salario bruto real diario de los trabajadores indefinidos y un incremento del salario bruto real diario de los trabajadores temporales. Resulta especialmente notable que el salario real promedio de los primeros no aumentó en el periodo de recuperación 2014-2019 y cayó sustancialmente en el periodo 2019-2022, mientras que sucedió lo contrario con el salario real promedio de los segundos. A esto ha podido contribuir en parte la reforma laboral de diciembre de 2021, que dio lugar a un trasvase importante de trabajadores desde la contratación temporal hacia la contratación indefinida (Alujas, 2023). Esta evolución ha resultado en una disminución sustancial tanto del diferencial salarial positivo con respecto al promedio nacional de los empleados con un contrato indefinido como del diferencial salarial negativo de los empleados con un contrato temporal (véase el Gráfico 8.2).

En tercer lugar, el salario promedio de los trabajadores con jornada completa supera al salario promedio de los trabajadores con jornada parcial (Gráfico 7.2). Esta diferencia salarial por tipo de jornada laboral ha aumentado porque se ha producido un incremento del salario real de los primeros entre los años 2005 y 2022, si bien se observa una cierta reducción en 2019-2022, mientras que el salario bruto diario real promedio de los segundos, tras subidas y bajadas que reflejan el ciclo económico, se ha mantenido prácticamente en el mismo nivel. Como consecuencia de ello, el diferencial salarial positivo (Gráfico 8.2) en comparación con la media nacional de los trabajadores a tiempo completo se ha incrementado (unos 4 puntos porcentuales), mientras que el diferencial salarial negativo de los trabajadores a tiempo parcial apenas ha cambiado (está situado en torno al 40%).

Para terminar, se analizan las características de las organizaciones en las que están empleados los trabajadores. En primer lugar, la evolución de los niveles salariales promedio por rama de actividad ha sido bastante desigual (véase el Gráfico 7.3). Los asalariados de determinados sectores, como el transporte, la administración pública, la sanidad y la industria manufacturera, extractiva y energía, son los mejor remunerados en promedio, en comparación con otros, como la hostelería, el comercio y otros servicios, como actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento, servicios personales y servicios que se prestan a los hogares, como el trabajo doméstico, que son los peor remunerados. Hay que tener en cuenta que las cifras representan las medias en cada sector y que las diferencias dentro de cada uno (la dispersión interna) pueden ser importantes, ya que existen muchos tipos distintos de puestos dentro de los

mismos. El salario bruto real diario promedio creció en todas las ramas de actividad en el periodo expansivo 2005-2008 en un rango del 2%-8% (excepto en la intermediación financiera, donde el aumento relativo fue del 15%), pero con el comienzo de la recesión económica el salario real disminuyó en casi todas ellas (excepto en la construcción, donde aumentó un 6%, y en la industria, donde no varió). En el periodo 2013-2019, todas las ramas (excepto transporte) registraron incrementos de sus salarios reales, especialmente actividades inmobiliarias y servicios a empresas, administración pública, hostelería y comercio. Posteriormente, en 2019-2022 los salarios reales se han reducido; las ramas que presentan mayores porcentajes de caída son la sanidad (-15%), los servicios personales y a los hogares (-14%), la educación (-13%) y las actividades inmobiliarias y servicios empresariales (-10%).

El resultado de estos cambios ha sido una cierta profundización en las diferencias salariales inter-sectoriales (véase el Gráfico 8.3). Por ejemplo, las diferencias salariales relativas en comparación con el salario medio nacional han aumentado para algunas ramas que presentan salarios por encima o en torno a la media: administración pública, industria manufacturera, extractiva y energía, e intermediación financiera. Al mismo tiempo, otras ramas con salarios por debajo de la media nacional han visto cómo su diferencial salarial negativo se ha ampliado. Es el caso de hostelería (de un -33% en 2005 a un -36% en 2022) y servicios personales y a los hogares (de un -12% a un -20%), precisamente las dos ramas de actividad con los niveles salariales más bajos de la economía.

En segundo lugar, en relación con el tamaño de la organización, que puede ser tanto privada como pública, cuanto mayor es el tamaño, mayores son los salarios medios diarios que perciben los trabajadores, reflejando la productividad más elevada o la mayor capacidad de repartir rentas de las empresas más grandes (véase el Gráfico 7.3). La evolución de los salarios de las distintas categorías refleja hasta cierto punto el patrón cíclico del agregado. Esto sucede claramente con los salarios brutos diarios reales promedio de los empleados en organizaciones de 1-9 trabajadores y, en menor medida, con los de los empleados en organizaciones de 10-49 trabajadores y de 50-499 trabajadores, dos categorías donde los salarios diarios brutos reales promedio permanecieron estables durante el periodo de recuperación 2014-2019. Sin embargo, en el caso de los empleados en las organizaciones más grandes (de 500+ trabajadores), el salario real disminuyó incluso durante dicho periodo, de manera que se redujo de forma sustancial desde el año 2008. En conjunto, los trabajadores de las organizaciones de mayor tamaño (50-499 y 500+ trabajadores) han visto cómo su salario real es menor en 2022 que en 2005.

Como consecuencia de los cambios anteriores, se ha producido una cierta compresión en la distribución salarial según el tamaño de la organización y, por tanto, una disminución de la desigualdad, dado que se ha mantenido el diferencial salarial negativo (véase el Gráfico 8.3) con respecto al promedio nacional de los trabajadores ocupados en las organizaciones de tamaño pequeño (1-9 trabajadores) y pequeño-medio (10-49 trabajadores), mientras que se ha reducido el diferencial salarial positivo de los trabajadores ocupados en organizaciones de tamaño medio- grande (50-499 trabajadores) y grande (500+ trabajadores), cuando se comparan los años 2005 y 2022. En el primer caso los diferenciales negativos se han mantenido en torno a un -25% y un -11%, respectivamente, mientras que en el segundo caso los diferenciales positivos han disminuido de un 7% a un 3% y de un 27 % a un 19%, respectivamente. Esta evolución puede responder tanto a la creciente competencia en los mercados nacionales e internacionales de productos, que afectaría en mayor medida a las empresas más grandes, como al sistema de negociación colectiva, que produce efectos diferenciales en las variaciones salariales según cuál sea el ámbito de negociación (empresa, sectorial o nacional).

3.5. Empleo de salarios bajos: incidencia y perfil

En esta sección, se examina la evolución de la incidencia y el perfil de los trabajadores afectados por el empleo de salarios bajos. Antes de comenzar el análisis, hay que definir qué puede considerarse «salario bajo» y cómo se mide la incidencia. El concepto de salario bajo es relativo, igual que el de riesgo de pobreza, por ejemplo. Esto significa que depende de la distribución salarial: un salario se considera bajo cuando es menor a un determinado umbral. La mayoría de las investigaciones sobre el empleo de salarios bajos suelen utilizar el salario-hora o el salario-día bruto en el estudio de la incidencia y el perfil del empleo de salarios bajos. La práctica más frecuente consiste en identificar como trabajadores de salarios bajos a aquellos cuyo salario hora bruto es inferior a dos terceras partes de la mediana de la distribución salarial del país⁽¹⁴⁾.

Esta decisión tiene implicaciones en lo que respecta a la incidencia observada del fenómeno y su evolución. Por una parte, la incidencia depende de cómo sea la distribución salarial. Así, en países donde exista una gran dispersión salarial, independientemente del nivel salarial medio/mediano, necesariamente

⁽¹⁴⁾ Una definición alternativa consiste en delimitar como empleo de salarios bajos aquel que queda en la parte inferior de la distribución salarial, en los primeros deciles. Esta forma de cálculo permitiría estudiar la evolución del perfil de los trabajadores y los puestos en la parte baja de la distribución, pero no serviría ni para medir la incidencia (y su evolución) ni para realizar comparaciones internacionales.

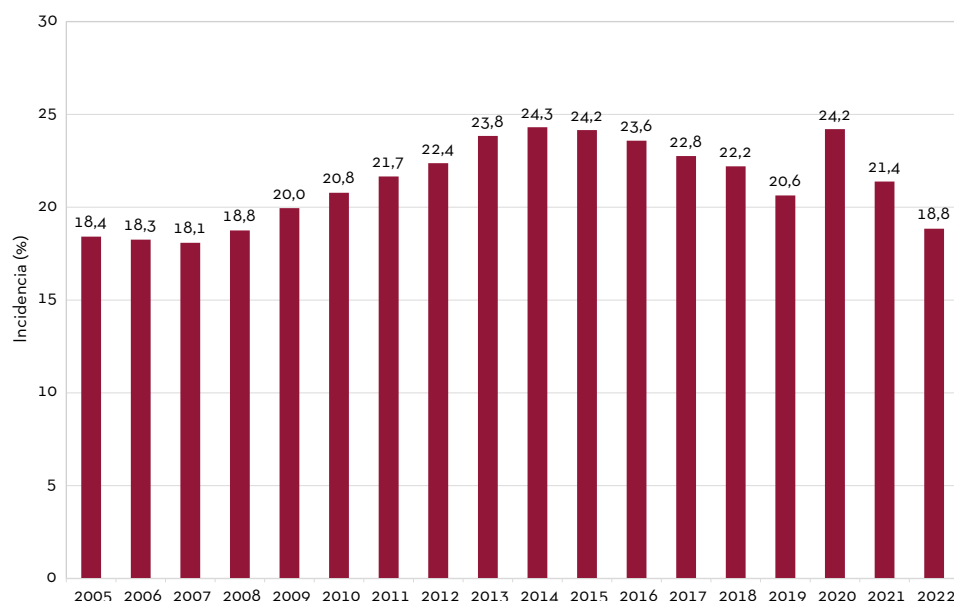
se observará una mayor incidencia del empleo de salarios bajos. Por otra parte, su evolución responde no solo a cambios en los salarios, condicionados, entre otros factores, por la evolución de la productividad relativa del trabajo, las políticas/pactos de moderación/crecimiento salarial y la oferta de determinadas cualificaciones, sino también a las alteraciones que se producen en la estructura del empleo (el denominado «efecto composición»), que se encuentran relacionadas con las características de la creación y la destrucción de puestos de trabajo. Finalmente, debe mencionarse que, al tratarse de un indicador relativo de desigualdad que depende de la distribución salarial, el fenómeno del empleo de salarios bajos no puede ser eliminado por completo. Sin embargo, sí sería posible corregirlo parcialmente, así como reducir sus consecuencias a través de los mecanismos de redistribución de rentas, es decir, mediante las transferencias y los impuestos.

El Gráfico 9 muestra la evolución de la incidencia del empleo de salarios bajos en España calculada con la información de la MCVL desde 2005 hasta 2022. Como puede verse, la incidencia de este empleo se sitúa en cifras casi iguales en el año inicial y final del periodo de análisis tras subidas y bajadas que tienen que ver con la influencia del ciclo económico, habiéndose producido subidas de la incidencia en épocas de recesión y bajadas en épocas de expansión. Así, la incidencia del empleo de salarios bajos disminuyó ligeramente en los últimos años de la expansión económica previa a la Gran Recesión (pasó de un 18,4% en 2005 a un 18,1% en 2007), aumentó tras el comienzo de esta de manera continua hasta alcanzar un máximo al final de la recesión (un 24,3% en 2014), y a partir de entonces disminuyó de manera paralela a la recuperación económica (hasta un 20,6% en 2019 y un 18,8% en 2022), con el interludio del enorme repunte (hasta un 24,2%) que se produjo como consecuencia de la pandemia de la COVID-19 y el parón de la actividad económica acaecidos en 2020.

La incidencia del empleo de salarios bajos en España calculada con la MCVL para el periodo 2005-2022 es similar a la obtenida previamente por otros autores con otras fuentes estadísticas y referida a otros periodos temporales. Por ejemplo, Fernández *et al.* (2006) estiman esa incidencia en el 18,3% según la EES española de 1995, cifra prácticamente idéntica a la que obtienen con el Panel de Hogares de la Unión Europea (18,4%) de ese año. Para un periodo posterior, Davia (2014) obtiene, empleando la EES española, un porcentaje de empleos de salarios bajos del 16,5 % en 2002, 17,5 % en 2006 y 20,2 % en 2010. Esta incidencia es unos 4-5 puntos porcentuales mayor que la que se obtiene con datos de la EES europea publicada por Eurostat, lo que se explica porque la primera incluye a los trabajadores de empresas pequeñas, donde la incidencia

del empleo de salarios bajos es mayor que la media, y porque, para favorecer la comparabilidad de las cifras a lo largo de la década, la autora utiliza una muestra en la que se excluyen algunos sectores vinculados al sector público, caracterizados por una menor incidencia del empleo de salarios bajos.

Gráfico 9. Evolución de la incidencia del empleo de salarios bajos (umbral de 2/3 del salario diario bruto mediano).



Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

Esta incidencia relativamente alta del empleo de salarios bajos en España sería el resultado de una persistente desigualdad salarial, no corregida por las instituciones del mercado de trabajo (Llopis et al., 2011). En este sentido, además de factores económicos (desempleo, temporalidad, competencia en los mercados internacionales de bienes y servicios), y factores demográficos (flujos de inmigración, con salarios de reserva menores que los trabajadores nativos y abocados al empleo sumergido en muchas ocasiones), los elementos institucionales son muy relevantes. Aquí hay que mencionar el propio funcionamiento de las relaciones laborales, marcadas por una importante moderación salarial; el papel del SMI, que, al menos hasta las subidas que se empezaron a producir a partir del año 2017, era demasiado bajo como para corregir de forma efectiva la incidencia del empleo de salarios bajos porque se usaba para fijar el importe

de las prestaciones sociales no contributivas; y el sistema de negociación colectiva, que ha favorecido la dispersión salarial, pues las tarifas salariales varían mucho entre convenios y son determinantes en la fijación de los salarios percibidos en las empresas cubiertas por convenio.

Tras examinar la incidencia agregada, seguidamente se pasa a analizar en qué medida el riesgo de encontrarse ocupado en un puesto de trabajo de salarios bajos difiere entre colectivos de trabajadores asalariados agrupados según sus atributos personales y laborales. La incidencia del empleo de salarios por colectivos permite identificar a los grupos de trabajadores más vulnerables. Los gráficos 10.1 a 10.3 ofrecen esa incidencia en los años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022.

Los datos de los gráficos permiten comprobar que hay determinadas características sociodemográficas que se encuentran asociadas a los empleos de salarios bajos. El perfil que se obtiene es que el riesgo de empleo de salarios bajos 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 regiones como Andalucía, Canarias, Extremadura, Murcia e incluso Comunidad Valenciana y Galicia (con una incidencia superior al 20% en todos o casi todos los años), regiones cuyo salario medio es en general más bajo que el promedio.

En cuanto a la evolución en el tiempo, comparando los años 2005 y 2022, el diferencial entre varones y mujeres se ha reducido ligeramente, porque las mujeres mejoran y por un empeoramiento relativo entre los varones; se han agudizado las diferencias entre los trabajadores jóvenes y adultos, sobre todo por el empeoramiento de los grupos de edad de 16-24 y 25-34 años, aunque es cierto que la incidencia también ha aumentado entre los trabajadores más mayores; se ha ampliado ligeramente el diferencial según nacionalidad/origen en contra, sobre todo, de los nacionales nacidos fuera de España y, en menor medida, los extranjeros, apreciándose una mayor sensibilidad del riesgo de empleo de salarios bajos al ciclo económico entre estos dos colectivos; y se han mantenido relativamente estables las diferencias entre regiones, aunque algunas de ellas han empeorado en comparación con el resto (Andalucía, Murcia, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha y La Rioja).

Por lo que respecta a las características laborales, la incidencia del empleo de salarios bajos es más elevada entre los trabajadores que ocupan los puestos de trabajo más inestables: con jornadas a tiempo parcial (>50%); con contratos temporales (>25%); en puestos que pertenecen a ocupaciones no manuales

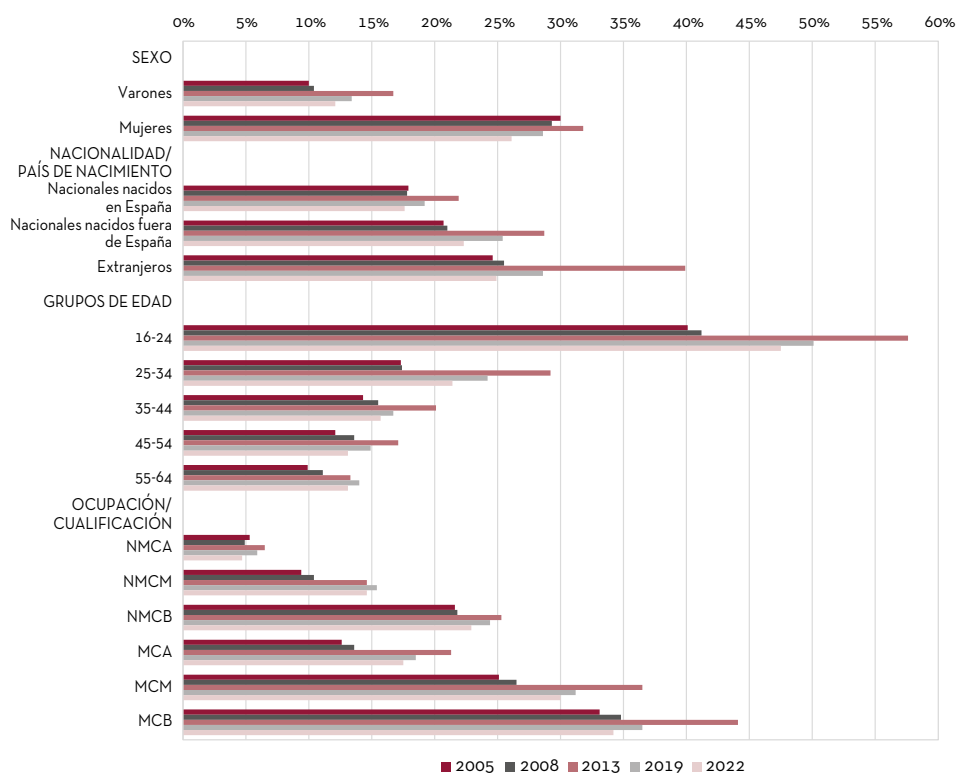
de cualificación baja (>22%) y manuales de cualificación media y baja (>25%), respondiendo al nivel de cualificación exigido en ellas y a su composición sectorial; en organizaciones pequeñas, de menos de 10 trabajadores (>30% casi todos los años); y en ramas de actividad como la hostelería (>30%), otros servicios personales y a hogares (>35%), y actividades inmobiliarias y servicios a empresas, comercio y educación (>25%).

La evolución temporal indica que la proporción del empleo de salarios bajos ha aumentado entre los puestos con contrato indefinido, en especial entre 2019 y 2022, mientras que entre los puestos con contratos temporales creció de manera considerable durante la recesión de 2008 y luego disminuyó sustancialmente, incluso en 2019-2022. El cambio observado en este último periodo puede atribuirse en parte a la reforma laboral de diciembre de 2021, puesto que es probable que se haya producido un trasvase de empleos de bajos salarios entre tipos de contrato. Según ocupaciones, los puestos agrupados en la categoría de ocupaciones no manuales de cualificación alta (directivos, técnicos y profesionales) registran un riesgo del empleo de salarios bajos muy inferior a la media y sin cambios significativos a lo largo del periodo, algo que no sucede con el resto de los grupos. Es especialmente relevante el empeoramiento de los grupos que se encuentran en la parte media de la distribución de cualificaciones y salarios, es decir, las ocupaciones no manuales de cualificación media (donde se concentran los puestos administrativos) y las ocupaciones manuales de cualificación alta y media (donde se encuentran los puestos de trabajadores cualificados de manufacturas y construcción, y los operadores de instalaciones y maquinaria y montadores). Sin embargo, las alteraciones entre las ramas de actividad son mucho más reducidas, si bien se observa una mejora sustancial de los trabajadores en intermediación financiera y un empeoramiento claro de los trabajadores en hostelería. Finalmente, el empleo de salarios bajos se ha intensificado tanto entre las organizaciones más pequeñas como entre aquellas en principio no especialmente vulnerables como las medianas (50-499 trabajadores) y las grandes (500+ trabajadores), lo cual podría estar relacionado con el incremento de la competencia internacional, como se ha mencionado más arriba.

Este perfil del empleo de salarios bajos obtenido con la MCVL sigue el patrón tradicionalmente identificado en la literatura tanto internacional como nacional (Fernández *et al.*, 2006; Davia, 2014). Es decir, el riesgo es mayor entre las mujeres, los jóvenes, las personas con bajo nivel educativo, quienes trabajan con contratos temporales y a tiempo parcial, con poca antigüedad, en ocupaciones de baja cualificación, en organizaciones pequeñas y en determinadas ramas de

actividad con puestos relativamente poco cualificados y de baja productividad (como las actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento y la hostelería y el comercio). Los colectivos con mayor incidencia del empleo de salarios bajos también coinciden con los obtenidos en estudios que se centran en la incidencia del salario mínimo (por ejemplo, Archondo *et al.*, 2017; Barceló *et al.*, 2021).

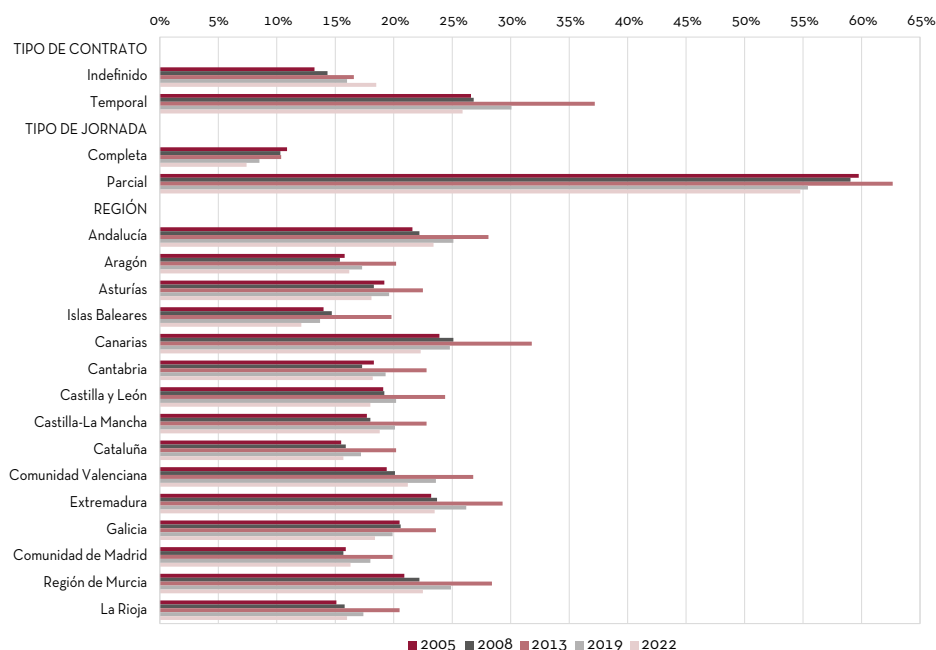
Gráfico 10.1. Incidencia (en %) del empleo de salarios bajos entre las personas asalariadas por sexo, nacionalidad, edad y ocupación/cualificación (años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022).



Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

Nota: véase la nota del Gráfico 7.1 en relación con las categorías de la variable «ocupación/cualificación».

Gráfico 10.2. Incidencia (en %) del empleo de salarios bajos entre las personas asalariadas por tipo de contrato, tipo de jornada y comunidad autónoma (años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022).

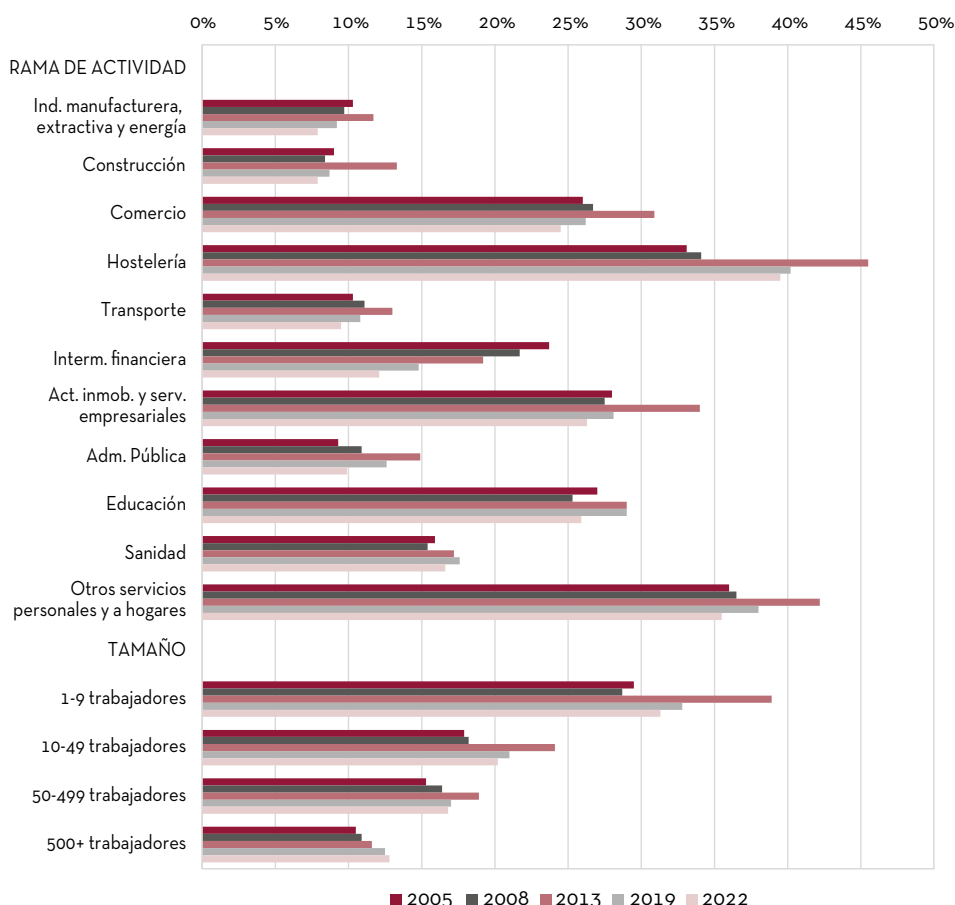


Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

Para poder valorar adecuadamente el tamaño relativo de los colectivos más afectados por el empleo de salarios bajos y, por tanto, la dimensión de dicha vulnerabilidad y su evolución a lo largo del tiempo, es necesario comparar la composición del empleo de salarios bajos con la del resto del empleo asalariado. Esto se hace en los cuadros 1 y 2, donde se muestran estas distribuciones según características personales y atributos laborales, respectivamente, en los años 2005 y 2022, utilizando la información de la MCVL.

Con respecto a las características demográficas, en primer lugar, se detecta una presencia decreciente de mujeres en el empleo de salarios bajos, algo que no sucede en el resto. Así, aunque la mayoría de los trabajadores de salarios bajos (más de dos tercios) son mujeres, ha aumentado su peso en el total del empleo asalariado (del 42% al 48%), pero se ha reducido en el empleo de salarios bajos (del 68,5% al 66,5%).

Gráfico 10.3. Incidencia (en %) del empleo de salarios bajos entre las personas asalariadas por rama de actividad y tamaño de la organización (años 2005, 2008, 2013, 2019 y 2022).



Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

En segundo lugar, se observa una gran pérdida relativa de empleo joven y un desplazamiento de la ocupación hacia los colectivos de trabajadores de más edad, de modo que el peso relativo de los trabajadores menores de 35 años, especialmente de aquellos de 25-34 años, ha caído entre 2005 y 2022 tanto en el total del empleo asalariado (del 48% al 31%) como en el empleo de salarios bajos (del 64% al 48%). Eso significa que los trabajadores que ocupan puestos de salarios bajos se han ido convirtiendo en un segmento de empleo de población más envejecida, aunque este proceso se ha producido a un ritmo algo más lento que entre el resto de los asalariados.

En tercer lugar, la presencia relativa de trabajadores nacidos fuera de España aumenta entre 2005 y 2022 en el total y en el empleo de salarios bajos: esto sucede tanto para los trabajadores nacionales nacidos fuera de España como para los trabajadores extranjeros.

Finalmente, hay algunas comunidades autónomas que tienen un peso superior en el empleo de salarios bajos que en el total (es el caso de Andalucía, Canarias, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia y Región de Murcia), mientras que lo contrario sucede en otras (especialmente en Comunidad de Madrid y Cataluña). La evolución del empleo en ellas ha sido diferente entre 2005 y 2022, de modo que el peso de algunas comunidades autónomas, como Andalucía, Comunidad Valenciana, Región de Murcia y Comunidad de Madrid, ha aumentado en el empleo de salarios bajos, reflejando en casi todos los casos un incremento también de su peso en el empleo total (excepto en la Comunidad Valenciana).

Cuadro 1. Distribución (en %) del empleo de salarios bajos y del empleo asalariado total según características personales (años 2005 y 2022)

	2005		2022	
	Salarios bajos	Total	Salarios bajos	Total
SEXO				
Varón	31,5	58,0	33,5	51,9
Mujer	68,5	42,0	66,5	48,1
GRUPOS DE EDAD				
16-24	32,5	14,9	24,0	9,5
25-34	31,1	33,1	24,4	21,4
35-44	20,5	26,5	21,6	25,9
45-54	11,7	17,8	19,1	27,5
55-64	4,2	7,7	10,9	15,7
NACIONALIDAD/ORIGEN				
Nacional nacido en España	89,1	91,4	75,3	80,6
Nacional nacido fuera de España	2,6	2,4	8,9	7,5
Extranjero	8,3	6,2	15,7	11,9
COMUNIDAD AUTÓNOMA				
Andalucía	19,3	16,5	21,2	17,1
Aragón	2,7	3,2	2,6	3,1
Asturias	2,5	2,4	1,9	1,9

	2005		2022	
	Salarios bajos	Total	Salarios bajos	Total
Islas Baleares	2,1	2,8	2,0	3,2
Canarias	6,8	5,3	6,1	5,1
Cantabria	1,4	1,4	1,2	1,3
Castilla y León	4,3	4,1	4,2	4,4
Castilla-La Mancha	5,4	5,6	4,9	4,9
Cataluña	16,1	19,1	16,1	19,4
Comunidad Valenciana	11,9	11,4	12,5	11,1
Extremadura	2,5	2,0	2,6	2,1
Galicia	6,5	5,9	5,2	5,3
Comunidad de Madrid	14,4	16,7	14,8	17,1
Región de Murcia	3,3	2,9	3,7	3,1
La Rioja	0,6	0,7	0,6	0,7
Ceuta	0,2	0,1	0,2	0,2
Melilla	0,1	0,1	0,2	0,2
POBLACIÓN	2.476.275	13.443.800	2.912.275	15.459.375

Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

En cuanto a las características de los puestos de trabajo y de las organizaciones, en primer lugar, los datos corroboran la asociación entre empleo de salarios bajos y ocupación a tiempo parcial y con contrato temporal. Así, en 2005 casi dos tercios del empleo de salarios bajos se daba entre trabajadores con un contrato temporal (62%) y ocupados a tiempo parcial (57%). Esto contrastaba con lo que sucedía en el empleo asalariado total, en el que dichos pesos eran mucho menores (43% y 16%, respectivamente). La asociación con el tipo de jornada laboral no solo se ha mantenido a lo largo del tiempo de análisis, sino que se ha fortalecido, de modo que el peso relativo de los trabajadores ocupados a tiempo parcial en el empleo de salarios bajos ha crecido sustancialmente (hasta un 78%), en línea con lo que ha pasado en el empleo total (hasta un 24%) **(15)**. Sin embargo, la asociación con el tipo de contrato se ha diluido en cierto modo, pues el peso relativo de los trabajadores con contratos temporales en el

(15) Esta evolución puede estar recogiendo la tendencia de las empresas a utilizar cada vez más los contratos a tiempo parcial como un instrumento de adaptación ante los cambios en la coyuntura económica y de organización del trabajo, sobre todo a partir de la Gran Recesión y gracias a los cambios normativos que afectaron a los contratos a tiempo parcial en 2012.

empleo de salarios bajos ha caído drásticamente (hasta un 32%), en línea con lo que ha pasado en el empleo total (hasta un 25%)(16).

En segundo lugar, los puestos de trabajo más afectados por el empleo de salarios bajos, es decir, las ocupaciones no manuales de cualificación baja y las ocupaciones manuales de cualificación media y baja, aglutinan alrededor del 80% de estos empleos, mientras que solo suponen en torno al 50% del empleo asalariado total. Pero esta composición del empleo entre ocupaciones se ha alterado ligeramente, pues han ganado peso en el empleo de salarios bajos los puestos no manuales, tanto los de cualificación media como los de cualificación baja (es decir, los ocupados por trabajadores que realizan tareas de tipo administrativo y de servicios), así como los puestos manuales de cualificación alta y media (es decir, los ocupados por trabajadores cualificados de manufacturas y construcción y operadores y montadores), mientras que han perdido peso los puestos manuales de cualificación baja (es decir, los ocupados por trabajadores en ocupaciones elementales).

En tercer lugar, el comercio, la hostelería, las actividades inmobiliarias y empresariales, y los otros servicios personales y a los hogares, aglutinan alrededor de dos terceras partes del empleo de salarios bajos. También tienen un peso importante en el total del empleo asalariado, pero este es menor. La evolución en el periodo de análisis ha sido tal que se ha producido un aumento sustancial del peso relativo de la hostelería en el empleo de salarios bajos, que se ha convertido en la rama productiva con más ocupados en dicho segmento, frente a la reducción del peso del empleo en las otras ramas mencionadas antes.

Cuadro 2. Distribución (en %) del empleo de salarios bajos y del empleo asalariado total según características laborales (años 2005 y 2022).

	2005		2022	
	Salarios bajos	Total	Salarios bajos	Total
OCUPACIÓN/CUALIFICACIÓN				
NMCA	2,8	11,9	3,4	16,9
NMCM	2,9	7,4	5,2	8,6

(16) En este caso, no hay que descartar los posibles efectos de la reforma laboral del 2021, que afectó a la posibilidad de las empresas de firmar contratos temporales, de manera que se produjo un trasvase de la contratación temporal hacia la indefinida, reduciendo sustancialmente la tasa de temporalidad del mercado de trabajo español.

	2005		2022	
	Salarios bajos	Total	Salarios bajos	Total
NMCB	32,7	29,9	33,4	29,8
MCA	12,2	20,7	14,5	18,5
MCM	16,1	12,3	17,2	11,4
MCB	31,4	17,3	26,2	14,7
TIPO DE CONTRATO				
Indefinido	37,6	57,0	68,1	75,0
Temporal	62,4	43,0	31,9	25,0
TIPO DE JORNADA				
Completa	43,1	84,3	21,7	75,7
Parcial	56,9	15,7	78,3	24,3
RAMA DE ACTIVIDAD				
Ind. manufact., extractiva y energía	8,1	15,8	4,4	12,2
Construcción	5,8	13,3	1,5	4,0
Comercio	24,2	17,9	20,0	16,5
Hostelería	12,5	7,3	22,4	11,0
Transporte	3,9	7,9	4,5	10,5
Intermediación financiera	2,2	1,7	3,1	5,3
Act. inmobiliarias y serv. a empresas	20,6	13,8	18,0	13,5
Administración Pública	3,4	7,7	3,0	6,9
Educación	4,4	3,2	6,1	5,1
Sanidad	4,8	6,2	7,8	10,0
Otros servicios personales y hogares	10,0	5,2	9,1	5,1
TAMAÑO				
1-9 trabajadores	41,4	24,4	36,3	21,5
10-49 trabajadores	26,4	27,7	25,0	25,1
50-499 trabajadores	23,0	29,4	25,4	31,0
500+ trabajadores	9,2	18,5	13,3	22,4
POBLACIÓN	2.476.275	13.443.800	2.912.275	15.459.375

Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

Nota: véase la nota del Gráfico 7.1 en relación con las categorías de la variable «ocupación/cualificación».

Finalmente, el empleo de salarios bajos se concentra en las organizaciones de tamaño más pequeño (1-9 trabajadores): mientras su peso en el empleo asalariado total no llega a una cuarta parte (24% en 2005; 21,5% en 2022), supera ampliamente la tercera parte en el empleo de salarios bajos (41% en 2005; 36% en 2022). Sin embargo, la evolución de la creación y la destrucción de puestos de trabajo durante este periodo ha dado lugar a una reducción del peso relativo de las organizaciones de menos de 50 trabajadores en el empleo de salarios bajos y un aumento del peso relativo de las organizaciones medianas y grandes, especialmente estas últimas, en concordancia con la tendencia del empleo total a concentrarse cada vez más en organizaciones de mayor tamaño.

3.6. Movilidad salarial y empleo de salarios bajos

En esta sección, se analizan las dinámicas de movilidad salarial, centrándose en las transiciones hacia y desde el empleo de salarios bajos, especialmente en los flujos desde la desocupación y hacia el empleo de salarios más altos. El objetivo es examinar, por un lado, en qué grado son frecuentes las transiciones desde la desocupación hacia el empleo de salarios bajos frente al resto; y, por otro lado, si el empleo de salarios bajos constituye un puente hacia puestos con salarios más dignos o, por el contrario, se trata de una situación de vulnerabilidad asociada a un mayor riesgo de perder el empleo.

El análisis de estas cuestiones relacionadas con la movilidad tiene que ver con aspectos poco analizados en los estudios sobre los empleos de salarios bajos. Un aspecto que suele obviarse, debido a que el análisis se centra en los trabajadores por cuenta ajena, es que la población puede recibir ingresos procedentes de otras fuentes incluso cuando se consideran periodos temporales relativamente cortos, debido a la movilidad laboral, especialmente la de carácter involuntario. Estos ingresos pueden ser no solo prestaciones por desempleo cuando una persona trabajadora ha perdido su empleo, sino también rentas procedentes de empleos por cuenta propia, por ejemplo, y en estos ámbitos pueden existir diferencias entre la población ocupada en empleos de salarios bajos y el resto. Un segundo aspecto en el que tampoco se hace hincapié es en el efecto que puede producir la rotación laboral sobre las diferencias de ingresos entre los ocupados en empleos de salarios bajos y el resto. Si aquellos

experimentan un mayor grado de rotación (mayor número de entradas y salidas de las situaciones de empleo y paro y también de movimientos entre distintos empleos), su grado de permanencia en una situación dada es menor y, por tanto, su probabilidad de combinar situaciones laborales distintas e ingresos procedentes de distintas fuentes es mayor, lo que puede producir efectos sobre cuestiones que van más allá de las estrictamente laborales (como la pobreza, la salud, etc.).

La literatura internacional muestra que los puestos de trabajo caracterizados por salarios bajos no suelen disfrutar de características compensatorias que los hagan más atractivos, sino que más bien acumulan otros atributos negativos: mayor incidencia del trabajo a tiempo parcial, peores horarios y condiciones laborales, mayor riesgo de accidentes y menos prestigio (Lucifora y Salverda, 2009; Grimshaw, 2011). Como además se encuentran asociados a una temporalidad más elevada, el empleo de salarios bajos da lugar a una menor estabilidad en el empleo. El resultado es doble. Por un lado, la probabilidad de que se produzca una transición hacia el desempleo es mayor desde empleos de salarios bajos que desde empleos mejor situados en la distribución salarial (Blázquez, 2006, 2008; Blázquez y Salverda, 2009; Mason y Salverda, 2010). Por otro lado, la movilidad desde el empleo de salarios bajos hacia niveles salariales más elevados es relativamente reducida, siendo decreciente conforme se prolonga esa situación y menor, en general, en los países donde la incidencia del empleo de salarios bajos es mayor (Cappellari y Jenkins, 2008a, 2008b; Clark y Kanellopoulos, 2013; Ries, 2013).

En el caso que nos ocupa, vamos a utilizar los microdatos de la MCVL como una sucesión de cortes transversales en los que se comparan las situaciones laborales en un periodo de cuatro años de tres colectivos definidos de acuerdo con la posición de su salario en la distribución salarial: las personas que en un momento dado están ocupadas en un empleo de salarios bajos (definido como aquel remunerado con menos de dos tercios del salario bruto diario mediano); las personas ocupadas en un empleo de salario medio (definido como aquel que paga un salario situado entre dos tercios y dos veces el salario bruto diario mediano); y las personas ocupadas en un empleo de salario alto (definido como aquel que paga un salario superior a dos veces el salario bruto diario mediano)⁽¹⁷⁾. Los periodos

(17) Esta tipología se ha establecido *ad hoc*, a la vista de la distribución salarial, con el objetivo de definir una categoría amplia de salarios medios y otra relativamente pequeña de salarios altos, que engloba *grosso modo* los puestos de trabajo que se encuentran en el 20% más alto de la distribución salarial. Otros autores fijan umbrales diferentes. Por ejemplo, la clasificación de la OCDE establece como salarios altos los superiores a 1,5 veces la mediana.

de cuatro años que se han elegido son 2015-2018 y 2019-2022, por tratarse de una etapa expansiva (la primera) y de la etapa más cercana al momento actual (la segunda). Una vez definidos esos tres grupos de trabajadores, lo que se hace es examinar cuál es su situación en el año inicial de los periodos de análisis (2015 y 2019, respectivamente) y en el año final (2018 y 2022, respectivamente).

El cuadro 3 ofrece los tránsitos de los trabajadores entre los empleos de salarios bajos, medios y altos y la desocupación en ambos periodos. En primer lugar, los resultados confirman que los empleos de salarios medios y altos son mucho más estables que los empleos de salarios bajos. Mirando la diagonal principal se observa que casi tres cuartas partes de los trabajadores asalariados que están ocupados en un empleo de salarios medios o altos en un momento dado siguen ocupados en un empleo con la misma característica cuatro años antes (74-75% en el caso de los salarios medios y 70-72% en el caso de los salarios altos). Esta proporción es algo más de una tercera parte (39-41%) entre los trabajadores asalariados que están ocupados en un empleo de salarios bajos.

Cuadro 3. Tránsitos de los trabajadores entre empleos de salarios bajos (menos de 2/3 de la mediana), medios (entre 2/3 y 2 veces la mediana) y altos (más de 2 veces la mediana) y la desocupación.

Panel A. Entre 2015 y 2018

		2018				
		Desocupa- ción	Salario bajo	Salario medio	Salario alto	Total
2015	Desocupación	N	3.808.500	1.540.350	2.224.075	7.844.025
		%	48,6	19,6	28,4	3,5
	Salario bajo	N	782.600	1.282.400	1.064.775	24.300
		%	24,8	40,7	33,8	0,8
	Salario medio	N	1.290.800	426.025	6.094.200	324.400
		%	15,9	5,2	74,9	4,0
	Salario alto	N	306.525	17.550	168.600	1.275.725
		%	17,3	1,0	9,5	72,1
	Total	N	6.188.425	3.266.325	9.551.650	1.895.525
		%	29,6	15,6	45,7	9,1

Panel B. Entre 2019 y 2022

		2022					
		Desocupa- ción	Salario bajo	Salario medio	Salario alto	Total	
2019	Desocupación	N	2.567.900	1.136.800	1.944.500	216.800	5.866.000
		%	43,8	19,4	33,2	3,7	100
	Salario bajo	N	813.125	1.207.000	1.060.350	22.025	3.102.500
		%	26,2	38,9	34,2	0,7	100
	Salario medio	N	1.711.375	550.750	7.371.150	383.125	10.016.400
		%	17,1	5,5	73,6	3,8	100
	Salario alto	N	350.150	17.725	204.475	1.344.675	1.917.025
		%	18,3	0,9	10,7	70,1	100
	Total	N	5.442.550	2.912.275	10.580.475	1.966.625	20.901.925
		%	26,0	13,9	50,6	9,4	100

Fuente: MCVL 2005-2022 (elaboración propia).

En segundo lugar, las transiciones hacia la desocupación son más frecuentes entre los trabajadores asalariados en empleos de salarios bajos que entre los trabajadores asalariados en empleos mejor situados en la distribución salarial. Así, un 25-26% de los primeros no están ocupados cuatro años después, mientras que este es el caso en un 16-18% de los segundos.

En tercer lugar, las transiciones hacia el empleo mejor remunerado son limitadas, circunscribiéndose a tránsitos hacia puestos situados cerca del empleo de salarios bajos en la distribución salarial. Así, menos de un 1% de los trabajadores asalariados que están ocupados en empleos de salarios bajos consiguen estar ocupados en empleos de salarios altos al cabo de cuatro años, mientras que una tercera parte logran estar ocupados en empleos de salarios medios. Estas cifras son inferiores a las registradas, por ejemplo, en Estados Unidos de América (Schultz, 2019).

En cuarto lugar, el empleo de salarios bajos es un destino principal entre los desocupados, actuando como un puerto de entrada/reentrada en el mercado laboral, con un peso similar al que tiene la incidencia de este tipo de empleo en el agregado (véase la sección anterior). De este modo, alrededor de una quinta parte de los trabajadores desocupados se encuentran ocupados en puestos de salarios bajos cuatro años después.

Finalmente, hay que mencionar que los porcentajes de permanencia y transición que se obtienen al comparar los dos periodos de análisis son muy similares, lo que sugiere que la movilidad salarial responde menos a factores cíclicos que a las características de los trabajadores y de los puestos de trabajo, tal como se pone de manifiesto en la literatura empírica (Blázquez, 2008; Blázquez y Salverda, 2009). Así, la movilidad desde el empleo de salarios bajos hacia niveles salariales más elevados es menos probable (y la permanencia más probable) entre las mujeres, los trabajadores mayores, las personas con nivel educativo bajo y quienes trabajan a tiempo parcial y en ramas de actividad y en ocupaciones que requieren poca cualificación. Sin embargo, la adquisición de formación en el puesto de trabajo y el paso de un contrato temporal a indefinido, ya sea en la misma empresa o en otra, son factores que ayudarían a la movilidad salarial ascendente.

De todas formas, los estudios que llevan a cabo análisis para periodos temporales muy largos han encontrado evidencia de una mayor inseguridad entre los trabajadores en la parte inferior desde la década de 1990 en comparación con décadas pasadas (Western *et al.* 2016; Schultz, 2019). En este sentido, las probabilidades de movilidad para salir de un empleo con salarios bajos serían menores desde finales de la década de 1990, a pesar de que los trabajadores con salarios bajos tendrían más experiencia laboral, menos historial de desempleo y más estudios.

Esos menores rendimientos de la educación y la experiencia para la movilidad de los trabajadores de salarios bajos serían consecuencia del empeoramiento de las características ocupacionales y de las organizaciones, con un aumento de los empleos en el sector de los servicios, especialmente en la parte baja de los servicios personales, y una reducción de la importancia de los mercados de trabajo internos y ocupacionales, de modo que empleos que antes estaban mejor remunerados con salarios bajos aceptables se han convertido en empleos sin futuro e indeseables. El resultado sería una menor movilidad de los trabajadores de salarios bajos, sobre todo entre quienes entran/transitan a ocupaciones de servicios de bajo nivel, donde la proporción de trabajadores de salarios bajos ha aumentado. Sin embargo, algunos trabajadores utilizan el empleo de salarios bajos como trampolín, adquiriendo experiencia laboral y pasando a otra ocupación que requiere un conjunto similar de tareas en las que utilizar su experiencia previa (Cockx y Picchio, 2012).

3.7. Conclusiones

El principal objetivo de este documento ha sido ofrecer una visión panorámica de la evolución de los salarios y la desigualdad salarial, el empleo de salarios bajos y la movilidad salarial en España en los últimos veinte años. A continuación, se resumen las principales conclusiones obtenidas a partir de los resultados de los análisis que se han realizado.

Primero, el salario real medio (y mediano) presenta un patrón contra-cíclico: tiende a aumentar en las expansiones y a disminuir durante las recesiones. Debido a la concatenación de crisis que se han producido en las últimas décadas (la Gran Recesión en 2008 y la crisis de la deuda en 2010-2012; la pandemia de la COVID-19 y las medidas de restricción sanitaria en 2020-2021), el salario real promedio en 2022 era muy similar al de 2005. Además, ese comportamiento contra-cíclico se encuentra más acentuado entre los puestos de trabajo que corresponden a la parte baja de la distribución salarial (los dos/tres primeros deciles).

Segundo, como consecuencia de lo anterior, la desigualdad salarial también se ha comportado de manera contra-cíclica. El resultado es que las reducciones de la desigualdad que se producen durante las expansiones económicas no compensan los grandes aumentos de la desigualdad que generan las recesiones. Además, las variaciones de la desigualdad salarial se explican por los cambios que acaecen en la parte baja de la distribución, es decir, entre los trabajadores que ocupan los puestos de trabajo de salarios bajos.

Tercero, el análisis de los salarios reales según características de los trabajadores y de los puestos de trabajo muestra que hay algunos colectivos que han experimentado una reducción de los salarios reales, un empeoramiento de su situación relativa o ambas, cuando se comparan los años 2005 y 2022. En particular, los jóvenes (16-24 y 25-34 años), cuyos salarios son inferiores al promedio nacional, han visto cómo sus salarios reales se han mantenido o han disminuido un poco, pero su situación relativa ha empeorado; a su vez, los trabajadores más mayores (55-64 años), han experimentado tanto una reducción de sus salarios reales como una intensa disminución de su diferencial salarial positivo con respecto al promedio. Este proceso de empeoramiento también se observa entre los extranjeros y entre los trabajadores que ocupan puestos de trabajo en la parte media de la distribución de cualificaciones: quienes trabajan en puestos manuales de cualificación alta y media y, sobre todo, quienes trabajan en puestos no manuales de cualificación intermedia. Estos trabajadores son los que, según los estudios que analizan el fenómeno de la polarización, han sufrido un mayor deterioro de sus ingresos laborales y de sus oportunidades de empleo, como consecuencia de la automatización y el progreso técnico, la globalización y los cambios en la demanda de bienes y servicios. Además, las personas ocupadas en las ramas de actividad económica cuyos salarios se encuentran en la parte más baja de la distribución salarial (hostelería y servicios personales y a los hogares) han sufrido tanto una reducción de sus salarios reales como un aumento de la distancia que les separa del promedio nacional. Esto también ha sucedido entre los trabajadores ocupados a jornada parcial y aquellos empleados en ciertas comunidades autónomas, como Aragón, Asturias, Cantabria y Castilla-La Mancha.

Cuarto, la incidencia del empleo de salarios bajos se comporta de una manera contra-cíclica. Siguiendo este patrón, dicha incidencia disminuyó en España en 2005-2007, aumentó durante la recesión de 2008-2013 y disminuyó posteriormente, con la excepción del gran incremento registrado durante la pandemia de la COVID-19. Esa incidencia se situó algo por debajo del 19% en 2005-2007 y en 2022, pero superó el 24% al final de la Gran Recesión y en 2020. En cuanto al perfil del empleo de salarios bajos, este es más común entre las mujeres, los jóvenes, quienes trabajan con un contrato temporal y a tiempo parcial, los trabajadores en ocupaciones de cualificación baja y quienes están empleados en organizaciones pequeñas y en determinadas ramas de actividad (servicios personales y a hogares, hostelería y comercio). Con respecto a su evolución entre los años 2005 y 2022, la incidencia de este tipo de empleo ha aumentado entre los trabajadores con contrato indefinido (en particular en 2019-2022, quizás debido al impacto de la reforma laboral de 2021, que dio lugar a un trasvase

de trabajadores por tipo de contrato, aunque la incidencia sigue siendo mucho menor que entre los trabajadores con contrato temporal); quienes trabajan en puestos no manuales de cualificación media (personal administrativo) y manuales de cualificación alta y media (trabajadores cualificados de manufacturas y construcción, y operadores de instalaciones y maquinaria y montadores); y los trabajadores ocupados en la hostelería y en todo tipo de organizaciones, tanto pequeñas como medianas y grandes. Además, se ha producido un aumento del peso del empleo de salarios bajos en ciertos colectivos, algunos de los cuales tenían incidencias relativamente bajas (como los varones, los trabajadores de 45-54 y 55-65 años, quienes ocupan puestos no manuales de cualificación media y puestos manuales de cualificación alta, y los ocupados en organizaciones de tamaño medio y grande) y otros que ya presentaban incidencias elevadas (los extranjeros, los ocupados a tiempo parcial, los trabajadores en puestos no manuales de cualificación baja y en puestos manuales de cualificación media, y quienes trabajan en hostelería). Este resultado podría estar reflejando un empeoramiento de las características ocupacionales y de las organizaciones, así como una disminución del peso que tienen los mercados de trabajo internos y ocupacionales, de modo que se ha producido una transformación de empleos que antes estaban mejor remunerados con salarios bajos aceptables en otros con características menos deseables.

Quinto, los trabajadores de salarios bajos son más móviles que los demás. Esto se debe a que tienen un riesgo más elevado de abandonar/perder el empleo. En efecto, dichos trabajadores sufren una mayor rotación laboral y es más probable que efectúen transiciones hacia/desde la desocupación cuando se comparan con los trabajadores asalariados en empleos mejor situados en la distribución salarial. Además, su movilidad hacia los empleos con remuneraciones más altas, especialmente hacia aquellos que pagan al menos dos veces el salario mediano, es relativamente reducida.

3.8. Bibliografía

ABADIE, A. (1997): «Changes in the Spanish labour income structure during the 1980's: A quantile regression approach», *Investigaciones Económicas*, 21, 253-272.

ACEMOGLU, D. y AUTOR, D. (2011): «Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings», en O. Ashenfelter y D. Card (eds.), *Handbook of Labor Economics*, Volumen 4, Elsevier: Amsterdam.

ADIEGO, M. y AYALA, L. (2013): «La estructura de la desigualdad de la renta en el largo plazo», *Revista de Economía Aplicada*, 62(XXI), 5-35.

ALUJAS, J. A. (2023): «Efectos de la reforma laboral de 2021 sobre la contratación y la temporalidad», *Revista de Trabajo y Seguridad Social. CEF*, 475, 75-106.

ANGHEL, B., DE LA RICA, S. y LACUESTA, A. (2014): «The impact of the Great Recession on employment polarization in Spain», *SERIEs*, 5(2-3), 143-171.

ARRANZ, J. M. y GARCÍA-SERRANO, C. (2011): «Are the MCVL tax data useful? Ideas for mining», *Hacienda Pública Española*, 199(4), 151-186.

ARRANZ, J. M. y GARCÍA-SERRANO, C. (2014): «How green was my valley: Earnings differentials and the changing distribution of wages in Spain», *International Journal of Manpower*, 35(7), 1059-1087.

ARRANZ, J. M. y GARCÍA-SERRANO, C. (2023): «Los efectos de una subida del salario mínimo sobre los ingresos familiares, la desigualdad y la pobreza», Papeles de Trabajo nº 10/2023, Instituto de Estudios Fiscales.

ARCHONDO, I., GARCÍA, J. R. y ULLOA, C. (2017): «Repercusiones del aumento del salario mínimo en España», Observatorio Económico España, BBVA Research.

ARRANZ, J. M., GARCÍA-SERRANO, C. y HERNANZ, V. (2013): «¿Cómo hacemos “trabajometría”? Una aplicación con la MCVL», *Estadística Española*, 55(181), 231-254.

ASPACHS, O., DURANTE, R., GRAZIANO, A., MESTRES, J., MONTALVO, J. G. y REYNAL-QUEROL, M. (2022): «Real-time inequality and the welfare state in motion: Evidence from COVID-19 in Spain», *Economic Policy*, 37(109), 165-199.

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

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(5), 1553-1597.

AUTOR, D., LEVY, F. y MURNANE, R. (2003): «The skill-content of recent technological change: An empirical investigation», *Quarterly Journal of Economics*, 118, 1279-1333.

AUTOR, D., DORN, D., HANSON, G. H. y SONG, J. (2014): «Trade adjustment: Worker-level evidence», *The Quarterly Journal of Economics*, 129(4), 1799-1860.

AYALA, L. y SASTRE, M. (2005): «La movilidad de ingresos en España: estructura y factores determinantes», *Revista de Economía Aplicada*, 13(38), 123-155.

AYALA, L. y CANTÓ, O. (2022): «Radiografía de medio siglo de desigualdad en España», *Informe-01. Proyecto «Desigualdad y Pacto social»*, Observatorio Social, La Caixa.

BARCELÓ, C., IZQUIERDO, M., LACUESTA, A., PUENTE, S., REGIL, A. y VILLANUEVA, E. (2021): «Los efectos del Salario Mínimo Interprofesional en el empleo: nueva evidencia para España», *Documentos Ocasionales*, nº 2113, Banco de España.

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.

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

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

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

BLINDER, A. (2009): «How many US jobs might be offshorable?», *World Economics: The Journal of Current Economic Analysis and Policy*, 10(2), 41-78.

BOSCH, G. (2009): «Low-wage work in five European countries and the United States», *International Labour Review*, 148(4), 337-356.

CAI, L. (2015): «The dynamics of low pay employment in Australia», *International Journal of Manpower*, 36(7), 1095-1123.

CANAL, J. F. y RODRÍGUEZ, C. (2016): «Collective bargaining, wage dispersion and the economic cycle: Spanish evidence», *The Economic Labour Relations Review*, 27(4), 471-489.

CAPPELLARI, L. y JENKINS, S. P. (2008a): «Transitions between unemployment and low pay», 57-79, en S.W. Polachek y K. Tatsiramos (eds.), *Work, Earnings and Other Aspects of the Employment Relation* (Research in Labor Economics), vol. 28, Emerald Group Publishing Limited.

CAPPELLARI, L. y JENKINS, S. P. (2008b): «Estimating low pay transition probabilities accounting for endogenous selection mechanisms», *Journal of the Royal Statistical Society: Series C (Applied Statistics)*, 57(2), 165-186.

CARRASCO, R., JIMENO, J. F. y ORTEGA, C. (2015): «Returns to skills and the distribution of wages: Spain 1995-2010», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 77(4), 542-565.

CASADO, J. M. y SIMÓN, H. (2015): «La evolución de la estructura salarial (2002-2010)», *Revista de Economía Aplicada*, 23(67), 5-43.

CLARK, K. y KANELLOPOULOS, N. C. (2013): «Low pay persistence in Europe», *Labour Economics*, 23(August), 122-134.

COCKX, B. y PICCHIO, M. (2012): «Are short-lived jobs stepping stones to long-lasting jobs?», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74(5), 646-675.

DAVIA, M. A. (2014): «Evolución del empleo de bajos salarios en España», Documento de trabajo 2.4, *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*, Fundación FOESSA, Madrid.

DURÁN, A. (2007): «La Muestra Continua de Vidas Laborales de la Seguridad Social», *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 1, 231-240.

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

FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. (2012): «Job polarization in Europe? Changes in the employment structure and job quality, 1995-2007», *Work and Occupations*, 39(2), 157-182.

FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. y HURLEY, J. (2017): «Routine-biased technical change and job polarization in Europe», *Socio-Economic Review*, 15(3), 563-585.

FORTIN, N. y LEMIEUX, T. (1997): «Institutional change and rising wage inequality», *Journal of Economic Perspectives*, 11(2), 75-96.

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*, Fundación FOESSA, Madrid.

GARCÍA-SERRANO, C. y ARRANZ, J. M. (2018): «Desigualdad salarial: una revisión de las medidas dirigidas a reducirla», *Papeles de Economía Española*, 156, 94-109.

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(2), 185-202.

GOOS, M., MANNING, A. y SALOMONS, A. (2009): «Job polarization in Europe», *American Economic Review Papers and Proceedings*, 99(2), 58-63.

GOOS, M., MANNING, A. y SALOMONS, A. (2010): «Explaining job polarization in Europe: The roles of technology, globalization and institutions», CEP, Working paper nº 1026.

GOOS, M., MANNING, A. y SALOMONS, A. (2014): «Explaining job polarization: Routine biased technological change and offshoring», *American Economic Review*, 104(8), 2509-2526.

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.

HIDALGO, M. A. (2010): «Wage inequality in Spain, 1980-2000: the case of male head-of-household», *Estadística Española*, 52(174), 333-366.

IZQUIERDO, M. y LACUESTA, A. (2006): «Wage inequality in Spain: Recent developments», Documento de Trabajo Nº 0615, Banco de España, Madrid.

JIMENO, J. F., IZQUIERDO, M. y HERNANZ, V. (2001): «La desigualdad salarial en España: descomposición y variación por niveles de salarios», *Papeles de Economía Española*, 88, 113-125.

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

LEE, S. y SOBEK, K. (2012): «Low-wage work: A global perspective», *International Labour Review*, 151(3), 141-155.

LEMIEUX, T. (2008): «The changing nature of wage inequality», *Journal of Population Economics*, 21(1), 21-48.

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(2), 363-389.

LUCIFORA, C., MCKNIGHT, A. y SALVERDA, W. (2005): «Low-wage employment in Europe: A review of the evidence», *Socio-Economic Review*, 3(2), 259-292.

LUCIFORA, C. y SALVERDA, W. (2009): «Low pay», 257-283, en W. Salverda, B. Nolan y T. Smeeding (eds.), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford, Oxford University Press.

MAÎTRE, B., NOLAN, B. y WHELAN, C. T. (2018): «Low pay, in-work poverty and economic vulnerability», 124-145, en H. Lohmann y I. Marx (eds.), *Handbook on In-Work Poverty*, Edward Elgar Publishing.

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

MASON, G. y SALVERDA, W. (2010): «Low pay, working conditions, and living standards», 35-90, en J. Gautié y J. Schmitt (eds.), *Low Wage Work in the Wealthy World*. Nueva York: Russell Sage Foundation.

MORELLI, S., SMEEDING, T. y THOMPSON, J. (2015): «Post-1970 trends in within-country inequality and poverty: Rich and middle-income countries», 593-696, en *Handbook of Income Distribution*, Vol. 2.

OCDE (2008): *Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries*, OECD Publishing, París.

OCDE (2011): *Divided we stand. Why inequality keeps rising?*, OECD Publishing, París.

OCDE (2017): «How technology and globalisation are transforming the labour market», 81-124, en *OECD Employment Outlook 2017*, OECD Publishing, París.

OCDE (2021): *The role of firms in wage inequality: Policy lessons from a large scale cross-country study*, OECD Publishing, París.

OESCH, D. y RODRÍGUEZ-MENÉS, J. (2011): «Upgrading or polarization? Occupational change in Britain, Germany, Spain and Switzerland, 1990-2008», *Socio-Economic Review*, 9(3), 503-531.

PALACIO, J. I. y SIMÓN, H. (2004): «Dispersión salarial entre establecimientos y desigualdad salarial en España», *Revista de Economía Aplicada*, 12(36), 47-81.

PÉREZ, A. T. (2017): «Permanencia en la pobreza laboral: la influencia de la pobreza pasada en la presente», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 157, 141-162.

PIKETTY, T. y SAEZ, E. (2014): «Inequality in the long run», *Science*, 344(6186), 838-843.

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

RECIO, A. (2006): «¿Trabajar evita la pobreza? Bajos salarios en el mercado laboral español», *Documentación Social*, 143, 31-43.

RIES, J. (2013): «Patterns of Low-Wage Employment and Related Indicators in Europe», *Economie et Statistiques*, Working papers du STATEC, 66, Juin.

SALVERDA, W. y CHECCHI, D. (2015): «Labor market institutions and the dispersion of wage earnings», 1535-1727, en *Handbook of Income Distribution*, Vol. 2, Elsevier.

SCHULTZ, M. A. (2019): «The wage mobility of low-wage workers in a changing economy, 1968 to 2014», *RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 5(4), 159-189.

SEBASTIÁN, R. (2018): «Explaining job polarisation in Spain from a task perspective», *SERIEs*, 9(2), 215-248.

SIMÓN, H. (2009): «La desigualdad salarial en España: una perspectiva internacional y temporal», *Investigaciones Económicas*, 33(3), 439-472.

WESTERN, B., BLOOME, D., SOSNAUD, B. y TACH, L. (2016): «Trends in income insecurity among U.S. children, 1984-2010», *Demography*, 53(2), 419-447.

Desigualdades intergeneracionales de salarios

Begoña Cueto
Marta Escalonilla

Departamento de Economía Aplicada.
Universidad de Oviedo

Índice

CAPÍTULO 4.

Desigualdades intergeneracionales de salarios 210

4.1.	Introducción	212
4.2.	Población de referencia y fuentes de información	215
4.2.1.	Población de referencia	216
4.3.	Evolución de los salarios a lo largo de la vida	223
4.3.1.	Evolución de los salarios según sexo	229
4.3.2.	Evolución de los salarios según nivel de cualificación	232
4.4.	Análisis de las cohortes recientes	240
4.4.1.	Personas nacidas en los 80 del siglo XX	241
4.4.2.	Personas nacidas en los 90 del siglo XX	245
4.5.	Conclusiones	250
4.6.	Bibliografía	253
4.7.	Anexo	255

4.1. Introducción

Durante el primer cuarto del siglo XXI, la situación económica de España ha pasado por diferentes etapas que han afectado al mercado de trabajo. Hasta 2007, tuvimos un crecimiento sin precedentes del empleo que llevó a un máximo de 20,7 millones de personas trabajadoras en el cuarto trimestre de dicho año. La Gran Recesión destruyó más de 3,7 millones de puestos de trabajo, registrando un mínimo de 16,95 millones de personas trabajadoras en el primer trimestre de 2014. La recuperación se iniciaba en dicho año y, cuando aún no habíamos alcanzado los niveles de ocupación previos a la crisis, un hecho impredecible como la pandemia vinculada a la COVID-19 nos llevaba a un confinamiento sin precedentes. Afortunadamente, las medidas tomadas en 2020 evitaron las pérdidas de empleo asociadas a crisis precedentes y el crecimiento posterior nos ha llevado a alcanzar una cifra récord de ocupación que superó los 21,8 millones de personas trabajadoras en el tercer trimestre de 2024.

Sin embargo, la recuperación no ha alcanzado a todos por igual y algunos grupos han sufrido en mayor medida las crisis y no han recuperado la situación de etapas previas de expansión. Este sería el caso de las personas jóvenes y aquellas con baja cualificación.

En este contexto de periodos de expansión, crisis económicas profundas y recuperación para algunos colectivos, la evolución salarial ha sido un reflejo clave

de las dinámicas del mercado laboral y de las desigualdades estructurales que lo atraviesan.

El objetivo de este documento es mostrar las trayectorias laborales de la población trabajadora en el periodo comprendido entre 2005 y 2022, desde una perspectiva generacional y prestando especial atención a las generaciones jóvenes. Durante ese periodo tiene lugar la Gran Recesión, por lo que el análisis permite analizar los efectos de corto y largo plazo y en qué colectivos estos tienen una mayor intensidad.

Un aspecto crucial del presente análisis es comprender por qué las generaciones más recientes se enfrentan a peores condiciones salariales que sus predecesoras. Las preguntas centrales que guiarán esta investigación incluyen:

- ¿Qué efectos han tenido las crisis económicas recientes, como la Gran Recesión, sobre las trayectorias salariales de las distintas generaciones en España? ¿Existen diferencias salariales entre generaciones? ¿Quiénes se ven más afectados?
- ¿Qué factores explican que determinados colectivos sufran un mayor impacto en términos salariales ante shocks económicos como la Gran Recesión?

Las personas más jóvenes y menos cualificadas se han visto especialmente afectadas por las crisis económicas debido a factores como su mayor exposición a la pérdida de empleo, su alta representación en sectores sensibles a los ciclos económicos (como la hostelería y la construcción) y su condición de nuevos entrantes en un mercado laboral dual. Esta segmentación, característica del mercado laboral español, limita su acceso a empleos estables y refuerza su vulnerabilidad durante las recesiones. Estos factores no solo reducen los salarios iniciales, sino que generan efectos de largo plazo en las trayectorias laborales de estos colectivos, perpetuando desigualdades y afectando la cohesión social.

La relevancia de este análisis radica en las consecuencias a largo plazo de estas desigualdades intergeneracionales. Estudios internacionales, como el de Oreopoulos *et al.* (2012), han evidenciado que entrar en el mercado laboral en condiciones económicas adversas no solo reduce los salarios iniciales, sino que genera efectos negativos persistentes conocidos como «cicatrices económicas». La evidencia en el ámbito nacional, como la presentada por Malo

y Cueto (2014), señala que las crisis económicas en España han expulsado del mercado laboral a los menos cualificados y han bloqueado la integración de nuevos entrantes, acentuando la segmentación del mercado laboral y la polarización salarial.

Este documento también subraya la importancia de usar la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL), base de datos que permite un análisis empírico detallado y que resulta única por su capacidad para analizar trayectorias laborales individuales de largo plazo. Esta herramienta es esencial para comprender las dinámicas salariales desde una perspectiva generacional, considerando tanto los efectos de corto plazo como los impactos estructurales de largo alcance.

El presente documento aporta una contribución significativa a la literatura nacional e internacional, abordando un análisis detallado de las desigualdades salariales intergeneracionales. Este enfoque no solo enriquece el debate académico, sino que también ofrece claves fundamentales para comprender y mitigar la desigualdad en la distribución de la renta en España.

A continuación, se presenta la estructura del documento. En la sección 2, se describe la población de referencia y las fuentes de información. La sección 3 analiza la evolución de los salarios a lo largo de la vida según diferentes características. Posteriormente, se realiza un análisis específico de las cohortes recientes (sección 4). Finalmente, la sección 5 recoge las conclusiones, retomando las preguntas planteadas y ofreciendo propuestas para abordar los retos identificados.

4.2. Población de referencia y fuentes de información

La principal fuente de datos utilizada en este trabajo es la Muestra Continua de Vidas Laborales, que la Seguridad Social pone a disposición de los investigadores. Se trata de un extracto de datos individuales anonimizados, procedentes de registros administrativos de la Seguridad Social, a los que se añaden otros que se toman del Padrón Continuo Municipal (INE) y del resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta del IRPF (Modelo 190) de la AEAT. Esta base de datos cuenta con una muestra representativa de todas las personas que han estado en situación de afiliación en alta, o recibiendo alguna pensión contributiva de la Seguridad Social en algún momento en el año de referencia, sea cual sea el tiempo que hayan permanecido en esa situación. Dicha cotización puede deberse tanto a la situación de trabajo, a la de percepción de prestaciones por desempleo o a recepción de alguna pensión contributiva de la Seguridad Social.

En cada anualidad, se dispone de información sobre las personas que han tenido algún tipo de relación con la Seguridad Social (afiliación o pensionistas). Para cada persona, se cuenta con los datos correspondientes a todos sus registros históricos con la Seguridad Social, lo que incluye sus datos personales, características del régimen de cotización y del contrato y también las bases de cotización. La información de las bases de cotización muestra el importe mensual y anual de las bases de cotización para cada una de las empresas en que las personas hayan estado afiliadas. Esta será nuestra variable más relevante, puesto que será utilizada como proxy de los ingresos salariales.

Las bases de cotización son los importes sobre los cuales se calculan las aportaciones a la Seguridad Social, y no siempre coinciden con el salario bruto percibido por el trabajador (ingresos salariales). Esto puede deberse a que haya conceptos salariales excluidos, deducciones o bonificaciones fiscales que pueden afectar a la base de cotización, o al establecimiento por parte de la Seguridad Social de bases de cotización mínimas y máximas para cada grupo de cotización, donde la base de cotización se ajusta dentro de estos límites. Así, al utilizar las bases de cotización, podemos estar considerando una cifra que no refleja completamente los salarios de los trabajadores, especialmente para aquellos con ingresos elevados. En el sistema de Seguridad Social, las bases de cotización están topadas (hay un límite superior e inferior), lo que significa que, aunque una persona gane más que el límite máximo establecido, solo se cotiza por esa cantidad máxima. Este hecho podría generar un sesgo a la baja en los resultados obtenidos, ya que no se capturan adecuadamente los salarios más altos.

Por tanto, este sesgo potencial podría suponer una infraestimación de la distancia intergeneracional analizada, ya que los trabajadores de generaciones anteriores con salarios más altos podrían no estar representados con la misma precisión que los trabajadores con salarios bajos.

4.2.1. Población de referencia

En este trabajo se han utilizado los datos de las oleadas 2005 a 2022, de forma que, en cada año, disponemos de la información correspondiente a todas las personas que han estado afiliadas en algún momento (independientemente de la duración de los episodios de empleo)⁽¹⁾.

A partir de la información de cada año, hemos construido un panel con todas las personas que, en algún momento del año, han tenido algún episodio de empleo. Los ingresos salariales se han calculado como la suma de las bases de cotización en todos los episodios de empleo y se han deflactado utilizando el IPC de 2021.

El objetivo es analizar qué ocurre con los salarios de las distintas generaciones. Se debe tener en cuenta que, dado que se dispone de los datos para el periodo 2005-2022, para cada persona, en función de su año de nacimiento,

(1) En el Cuadro A. 1 se puede consultar el tamaño muestral de nuestra base de datos.

disponemos de una ventana de observación diferente. Se muestra información para las personas nacidas entre 1940 y 2006 y es necesario tener en cuenta que, en el periodo de observación (2005-2022), se observan momentos diferentes en su vida laboral. En el Cuadro A. 2 del anexo se puede consultar la correspondencia entre la edad y el año de nacimiento de las personas según la edición de la MCVL de que se trate. Por ejemplo, para las personas nacidas en el año 1980, se obtiene información sobre sus ingresos salariales entre los 25 y los 42 años.

El número de observaciones, por tanto, dependerá del año de nacimiento de cada persona. Para las generaciones centrales se dispone de más observaciones, mientras que para las generaciones de más edad solo se dispone de información para el final de su vida laboral y, en el caso de las más jóvenes, únicamente en los tramos de menor edad. Así, mientras que, para aquellos individuos nacidos en 1950, tenemos su información salarial entre los 55 y 64 años, para las personas nacidas en 2000, la tenemos entre los 16 y 21 años.

Dado el comportamiento diferente de hombres y mujeres en el mercado de trabajo, el análisis se desagregará para unas y otros. Además, teniendo en cuenta el enfoque de cohortes que se emplea, se dará cuenta de las diferencias entre sexos de las diferentes generaciones.

Por otra parte, una variable clave es el nivel educativo, como determinante de la trayectoria en el mercado de trabajo. El nivel de formación de la población española no ha dejado de mejorar durante las últimas décadas. El proyecto «Dotaciones de capital humano y sus regiones» que realizó el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) muestra el detalle de las series de población en edad de trabajar, activa, ocupada y parada por niveles educativos (entre otras variables) en el periodo 1964-2010, utilizando datos de la EPA. Estas series nos muestran que, desde la década de los setenta del siglo XX, las personas han accedido a niveles educativos cada vez más elevados. En 1964, únicamente el 1% de las personas en edad de trabajar tenían estudios superiores. Este porcentaje supera el 10% en 2011 (IVIE, 2014).

La comparación a lo largo del tiempo de los niveles educativos no es sencilla debido a los cambios habidos tanto en el sistema educativo —que, entre otras modificaciones, extiende la educación obligatoria— como en las clasificaciones utilizadas. Así, en 2014, el INE comienza a utilizar la Clasificación Nacional

de Educación (CNED-2014), distinta a la utilizada hasta entonces (Clasificación Nacional de Educación 2000)(2).

Los datos más recientes de la EPA indican que el proceso de mejora educativa no ha parado, de forma que el porcentaje de personas con educación primaria es cada vez menor y, en cambio, la proporción de individuos con estudios universitarios aumenta. Utilizando la CNED-2014, en 2023, casi una tercera parte de quienes tienen 16 o más años acceden a este nivel educativo, cinco puntos porcentuales más que una década antes. Tal y como se puede observar en el Gráfico 1, se trata de un fenómeno común a hombres y mujeres.

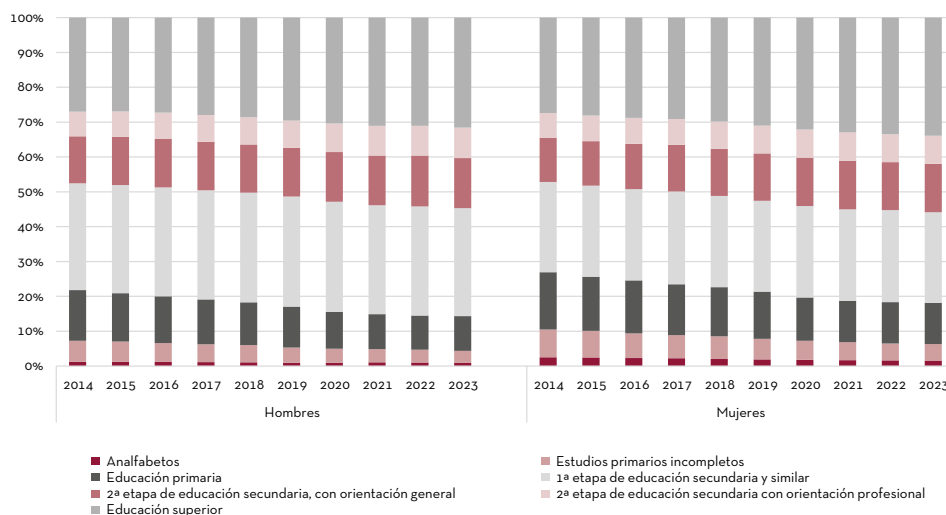
No obstante, no se debe dejar de tener en cuenta que el porcentaje de personas con un nivel educativo bajo (hasta la primera etapa de educación secundaria similar) aún representa un porcentaje importante de la población. Y, en cambio, la proporción de personas con educación secundaria y, en particular de formación profesional, puede considerarse bajo, sobre todo en comparación con la media de la Unión Europea. Según datos de Eurostat, en 2023, el 37,7% de la población española tiene un nivel educativo bajo, frente al 24,7% de la media europea. Tan solo el 9,7% de la población española ha cursado estudios de formación profesional en 2023, mientras que la media europea supera el 31%.

Además, no podemos atribuir a la estructura por edades de la población esta distribución por nivel educativo. Si nos concentramos en el tramo de edad entre 30 y 39 años, cuando se puede considerar que la etapa educativa formal se ha terminado, la lectura de los datos se mantiene (Gráfico 2). En este grupo, se reduce sustancialmente el número de personas con educación primaria, pero el porcentaje que tiene únicamente estudios obligatorios (primera etapa de educación secundaria) se sitúa en torno a una tercera parte del total. En el extremo opuesto, las personas con estudios universitarios superan la mitad del total. Por tanto, la proporción de individuos con estudios secundarios, ya sean bachiller o formación profesional supone únicamente una quinta parte del total. En resumen, la mejora de la cualificación de la población es una de las grandes transformaciones de la sociedad española. No obstante, las cifras de abandono educativo temprano y proporción de personas con estudios básicos siguen siendo de las más altas en el entorno europeo(3).

(2) Información disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177034&menu=ultiDatos&idp=1254735976614

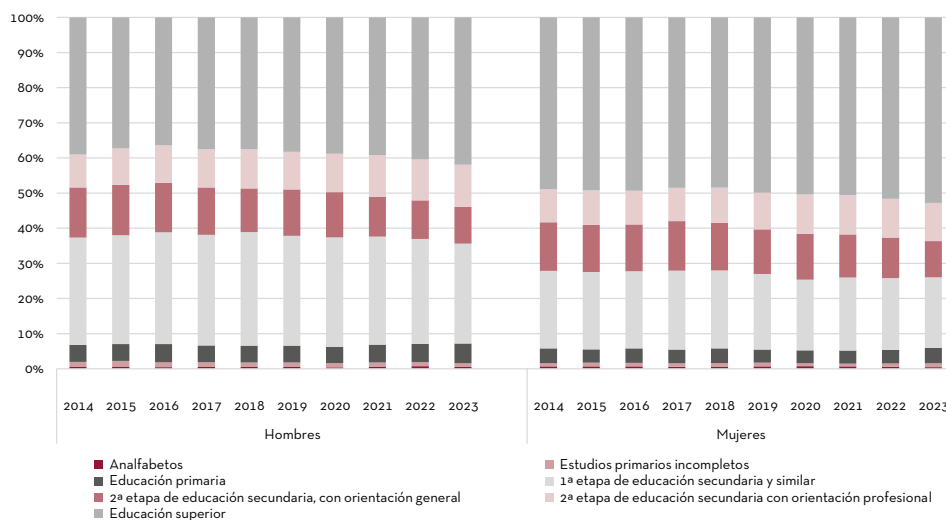
(3) De acuerdo con los datos de Eurostat, el abandono educativo en España se situó en el 13,7% en 2023, siendo la media de la Unión Europea del 9,5%.

Gráfico 1. Distribución de la población de 16 y más años por nivel de formación alcanzado



Fuente: Encuesta de Población Activa. INE.

Gráfico 2. Distribución de la población entre 30 y 39 años por nivel de formación alcanzado



Fuente: Encuesta de Población Activa. INE.

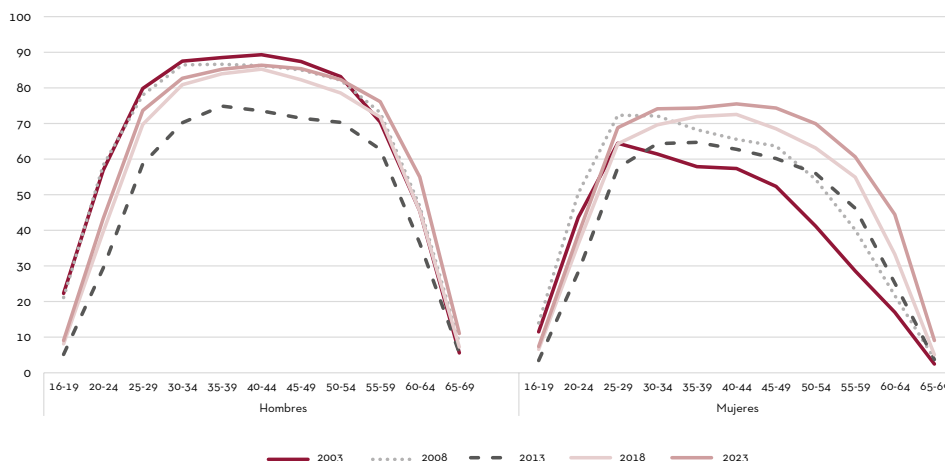
Teniendo en cuenta que nuestra variable clave son los salarios, se debe considerar que la población de referencia está compuesta por las personas ocupadas y, por ello, es necesario tener en cuenta también la evolución de las tasas de empleo en el periodo analizado. Es interesante abordar la evolución tanto del salario como de la tasa de empleo porque ambos reflejan aspectos fundamentales del bienestar económico de una población. El análisis de los salarios permite comprender cómo se distribuye la riqueza en la sociedad, ya que un salario real promedio creciente indica que los trabajadores están mejorando su poder adquisitivo, lo cual está vinculado a una mejora en las condiciones laborales.

Por otro lado, la tasa de empleo es otro indicador clave que muestra el grado de integración de la población en el mercado de trabajo. Un aumento en las tasas de empleo generalmente indica una recuperación económica, mayor estabilidad y menores niveles de pobreza, pues implica que más personas tienen acceso a oportunidades laborales.

La combinación de ambos factores –salarios y empleo– permite obtener una visión más completa de la evolución económica de un país, porque no solo se considera la remuneración de los trabajadores, sino también la capacidad de la economía para generar empleo.

Las tasas de empleo durante este siglo han reflejado el ciclo económico. Tras alcanzar cifras máximas en 2008, la Gran Recesión causó una elevada destrucción de empleo que se tradujo en tasas de desempleo muy altas, especialmente entre jóvenes y personas con baja cualificación. Nos interesa, además, mostrar las diferencias en las tasas de ocupación por sexo, edad y nivel educativo.

En el Gráfico 3 se muestra la tasa de empleo según grupos de edad y sexo en varios años. En primer lugar, se puede destacar la diferencia en las tasas de ocupación de hombres y mujeres, con una brecha importante entre unos y otras que se ha reducido de forma sustancial en las dos últimas décadas. En las etapas centrales de la vida, dicha brecha se situaba por encima de los 20 puntos porcentuales en los años previos a la Gran Recesión. En cambio, en 2023, solo supera ligeramente los 10 puntos, lo que implica que se ha reducido a la mitad.

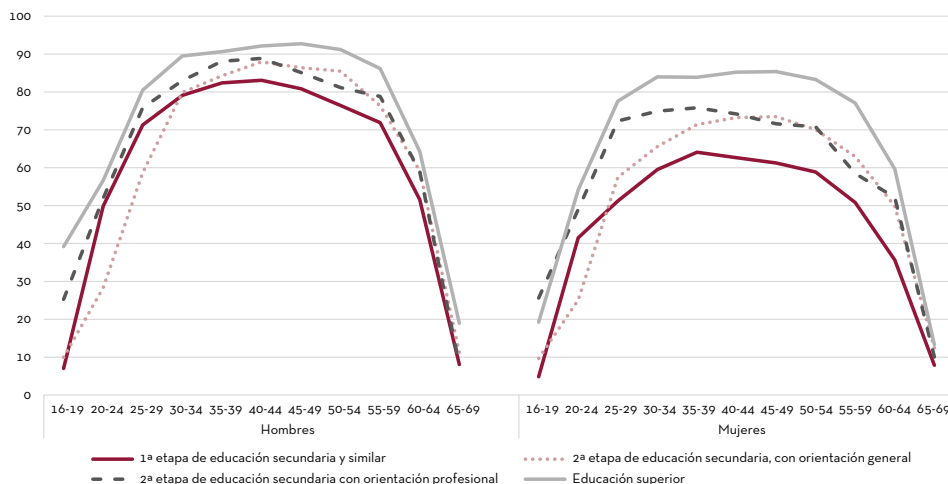
Gráfico 3. Tasa de empleo según grupos de edad y año (%)

Fuente: Encuesta de Población Activa. INE.

En segundo lugar, interesa enfatizar la caída de las tasas de empleo en los tramos de edad más jóvenes. En los años considerados en el gráfico, 2013 marca el mínimo coincidiendo con el momento que se considera el fin de la Gran Recesión y el inicio de la recuperación. Sin embargo, en el caso de los menores de 25 años, ni en 2018 ni en 2023 se consigue volver a las tasas de empleo del año 2008. De hecho, en el caso de los hombres, la tasa de empleo en esos dos años es casi la mitad de la que registraba en los años 2003 o 2008. Para edades superiores, la tasa de empleo aún es menor a la registrada en el periodo de expansión previo a la Gran Recesión, pero la brecha es menor y se elimina en el caso de los mayores de 50 años.

Como ya se ha indicado, el nivel educativo determina en gran medida la ocupación de las personas. En el Gráfico 4, se muestra dicha tasa por nivel educativo y edad para 2023. Como cabe esperar, a menor nivel de cualificación, menor empleabilidad. La diferencia se amplía en las edades centrales de la vida, donde la brecha entre la ocupación de personas con educación secundaria obligatoria (ESO) y quienes alcanzan estudios universitarios llega a 10 puntos en el caso de los hombres y supera los 20 en el caso de las mujeres.

Gráfico 4. Tasa de empleo según grupos de edad y nivel educativo, año 2023 (%)



Fuente: Encuesta de Población Activa. INE.

Por simplicidad, solo se muestran los datos correspondientes a 2023, pero las crisis de los últimos años no han afectado de la misma forma a todos los individuos, sino que han afectado en mayor medida a las personas con menor nivel educativo. Garrido (2004) indicaba que las crisis (en 1976- 1985 y en 1990-1994) habían expulsado del mercado de trabajo a los hombres de más edad y habían bloqueado la integración laboral de los jóvenes, disminuyendo la participación en la producción para el mercado. Estos mismos efectos se han observado durante la Gran Recesión, en la que las tasas de empleo de los jóvenes se redujeron de forma sustancial, al igual que ha ocurrido con la correspondiente a las personas con baja cualificación (Malo y Cueto, 2014).

4.3. Evolución de los salarios a lo largo de la vida

En este apartado se muestra la trayectoria en términos salariales en función del año de nacimiento y la edad. Como se ha indicado, se sigue un enfoque de cohortes. Así, en el Gráfico 5, cada línea corresponde a una generación, representando en el eje horizontal la edad y en el eje vertical el salario. Por tanto, cada línea nos muestra cómo evoluciona a lo largo de la vida dicho salario para cada año de nacimiento.

La curva que envuelve a todas las líneas muestra una forma bien conocida, en la que los salarios al principio de la trayectoria laboral son bajos y aumentan a un ritmo creciente, hasta la etapa central de la vida, en la que la velocidad de dicho incremento se reduce. Por otra parte, a partir de los 60 años, se observa una caída en los salarios.

También se puede destacar un punto de incremento y posterior bajada que, en todas las líneas, corresponde al año 2020. Se deben tener en cuenta las particularidades de este año ligadas a la pandemia de la COVID-19 y a todas las medidas que se tomaron en relación con el mercado de trabajo. En concreto, la aplicación de los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) llevó a un máximo de 3,5 millones de trabajadores en dicha situación en abril de 2020, de acuerdo con los datos de la Seguridad Social. La explicación para el dato observado en ese año es que el perfil de trabajador acogido a ERTE responde a bajos salarios, dado que predominan las actividades de hostelería

y comercio⁽⁴⁾. Esto hace que la composición de la población trabajadora durante ese año esté sesgada hacia trabajadores con mayores salarios, lo que se representa en el gráfico con ascenso en los salarios correspondientes a 2020 que vuelven a la «normalidad» en 2022.

La riqueza de los datos anuales nos aporta mucha información, pero también hace más complicado encontrar pautas comunes de comportamiento. Por ello, en una primera etapa, se ha considerado conveniente agrupar las cohortes de nacimiento y las edades por quinquenios para simplificar la lectura de los datos. El resultado se muestra en el Gráfico 6. Nos encontramos ante una línea envolvente en la que los salarios son bajos al inicio de la carrera laboral y crecen de forma rápida hasta que, a partir de los 40 años, van alcanzando el máximo en el que se mantienen hasta el final de la vida laboral, en el que se observa una caída.

La superposición de las líneas nos indica que los salarios alcanzados por cada cohorte son similares. Por ejemplo, si nos fijamos en el grupo de edad comprendido entre los 35 y los 39 años, la diferencia entre las generaciones con mayor y menor nivel salarial apenas supera los mil euros. En cambio, la brecha entre ambas cohortes es mayor para los menores de 30 años, tal y como puede observarse por la distancia vertical entre los puntos.

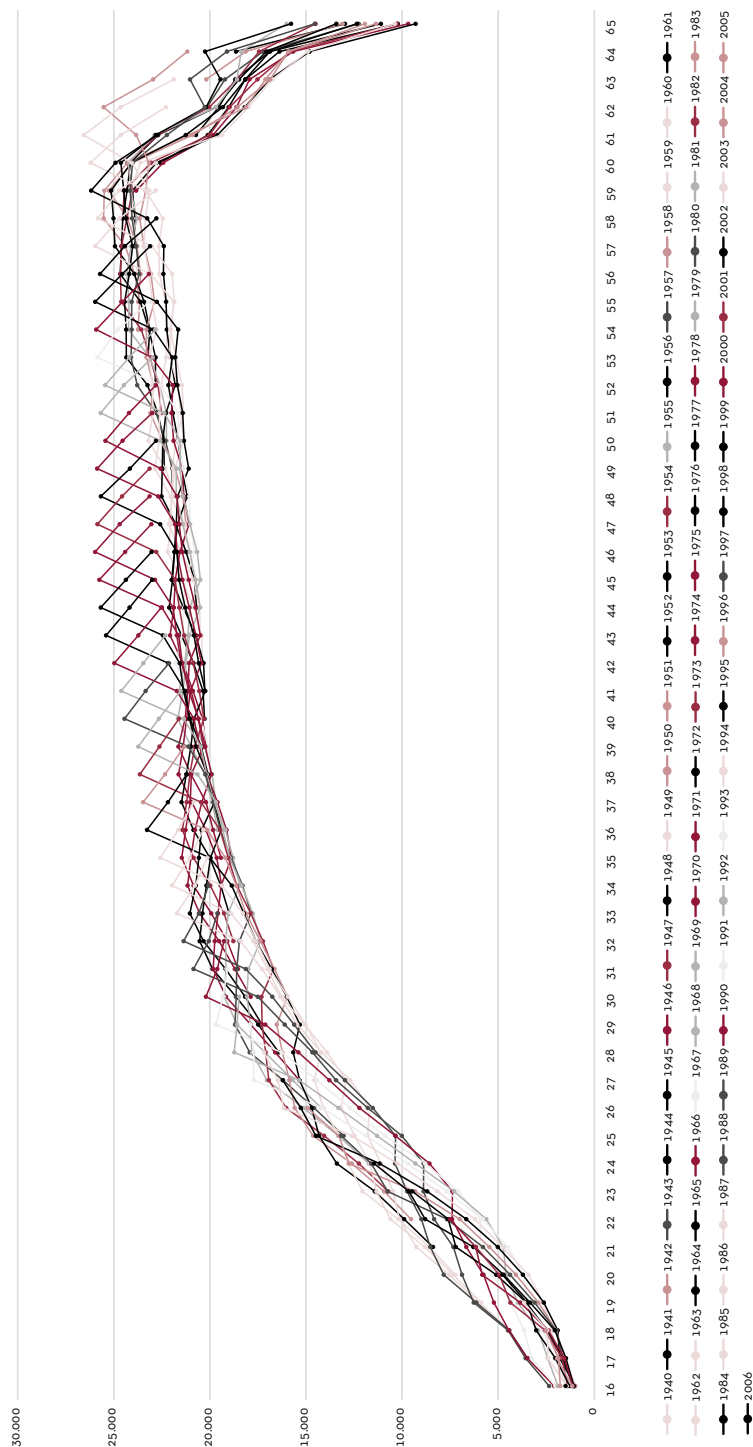
Para edades superiores a los 40 años, nos encontramos que cada cohorte más joven alcanza salarios mayores que la anterior, con una ordenación casi perfecta. Por ejemplo, en el grupo de edad entre 50 y 54 años, la generación nacida entre 1960 y 1964 recibe el menor salario y el mayor corresponde a la 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, siendo la generación nacida entre 1980 y 1984 quien obtiene un mayor salario, si bien la diferencia es casi nula con la cohorte anterior.

Este comportamiento no se produce en los grupos de edad menores de 40 años. Así, para quienes tienen entre 30 y 34 años, los mayores salarios se registran

⁽⁴⁾ Los datos de Seguridad Social muestran que, durante 2020, más de la mitad de los trabajadores en ERTE estaban concentrados en tres ramas de actividad: comercio al por menor, servicios de alojamiento y servicios de comidas y bebidas. Por su parte, la información de la Encuesta de Estructura Salarial indica que la ganancia media anual por trabajador más baja corresponde a los trabajadores de la hostelería y también los de comercio al por menor se encuentran entre los trabajadores con menores salarios.

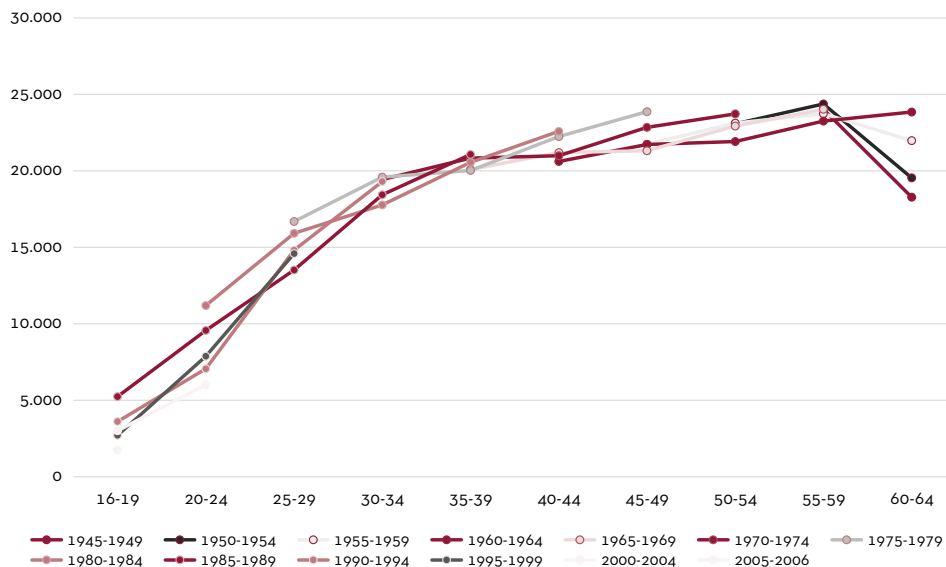
para los nacidos entre 1975 y 1979; y ocurre lo mismo en el tramo de edad comprendido entre los 25 y los 29 años. En el caso de los menores de 25 años, las generaciones más recientes son las que presentan unos menores salarios, con diferencias respecto a las mayores de mayor entidad.

Gráfico 5. Evolución de la renta salarial según cohorte y grupo de edad (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

Gráfico 6. Evolución de la renta salarial según cohorte y grupo de edad por quinquenios (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

Por tanto, en este primer gráfico, ya se apunta una primera característica que se repetirá a lo largo de este documento: las generaciones más jóvenes acceden al mercado de trabajo con niveles salariales menores que las generaciones 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) obtienen ingresos inferiores, situándose en el entorno de los 3.000-3.500 euros anuales en sus primeros años en el mercado de trabajo.

Para el grupo de edad entre los 20 y los 24 años, tenemos la misma evolución. En este grupo, se dispone del dato para los nacidos entre 1980 y 1984, que es la cohorte que registra un mayor ingreso, superando los 11.000 euros anuales. La generación inmediatamente anterior no llega a los 10.000 euros al año y las más jóvenes se sitúan en cifras inferiores.

En el siguiente grupo de edad –entre los 25 y los 29 años– se observa la misma ordenación por cohortes, si bien la distancia entre las líneas se ha

reducido, mostrando que las ganancias para las distintas generaciones se van igualando.

Entre las cohortes de más edad se observa el comportamiento opuesto: las mayores obtienen menores niveles salariales, mostrando que cada generación más joven accedía a salarios más elevados. Por ejemplo, para el grupo de edad entre 50 y 54 años, el punto más bajo corresponde a las personas nacidas en 1960-1964, con casi 22.000 euros anuales. Las dos siguientes cohortes, nacidas en 1965-1969 y 1970-1974, superan los 23.500 euros, obteniendo un salario más alto que la anterior. En el caso del grupo de edad comprendido entre los 45 y 49 años, también obtienen la cifra más elevada las generaciones más jóvenes en ese tramo: las nacidas entre 1975 y 1979, seguidas de la anterior 1970-1974. Asimismo, se observa lo mismo para quienes tienen entre 40 y 44 años. Aunque en este grupo la diferencia entre el menor y el mayor salario se reduce, son las generaciones más jóvenes las que registran los mayores ingresos.

Para hacer más sencilla la comparación entre cohortes en los distintos tramos de edad, se ha elaborado el Cuadro 1, en el que se ha calculado la variación salarial en cada tramo de edad de una generación respecto a la inmediatamente anterior. Como ya hemos indicado, en las generaciones mayores, en general, se ha producido una mejora salarial, de forma que, en cada tramo de edad, se registran mejoras sobre la generación anterior, con porcentajes, por tanto, positivos. En cambio, en las generaciones más jóvenes, que se observan en edades tempranas, hay variaciones negativas, indicando pérdidas salariales respecto a las generaciones previas que, además, presentan caídas importantes.

Cuadro 1. Variación porcentual en el salario medio anual respecto a la generación previa según grupo de edad

	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 (2005-2022).

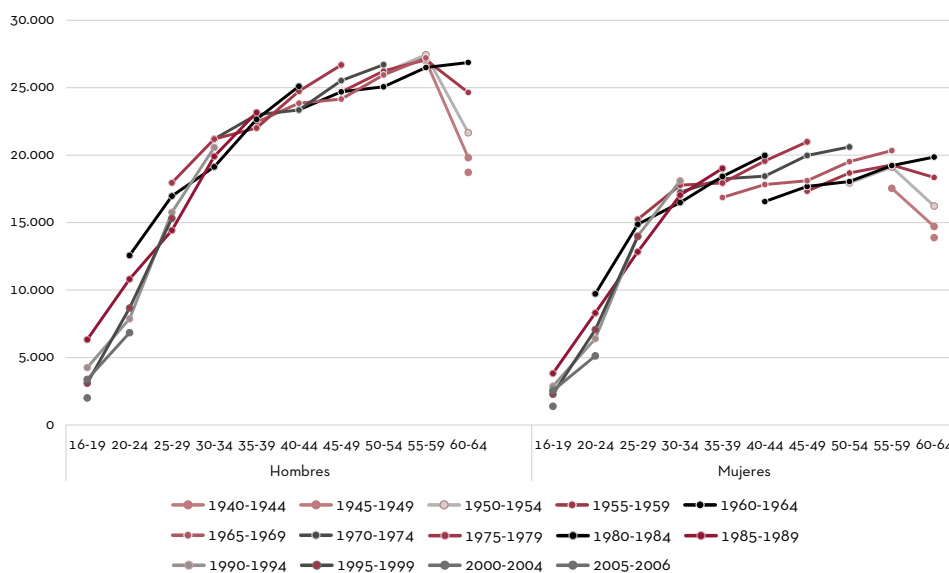
4.3.1. Evolución de los salarios según sexo

Es bien conocido que hombres y mujeres tienen comportamientos diferentes en el mercado de trabajo. Por ello, el análisis de la información para unos y otras es imprescindible. En el Gráfico 7 se muestra la evolución de las bases de cotización según cohorte y grupo de edad. La forma de las curvas es similar pero los niveles salariales que alcanzan las mujeres son inferiores en todas las cohortes consideradas.

Los comentarios realizados en el apartado anterior para el conjunto de la población se pueden mantener para hombres y para mujeres, si bien es necesario realizar algunas consideraciones adicionales. Como hemos indicado, el grupo de edad entre los 35 y los 39 años marca una frontera de forma que, en los grupos de edad superiores, cada cohorte alcanza salarios superiores a la inmediatamente anterior, lo que no ocurre con los menores de 40 años. Por tanto, en cada grupo de edad con 40 o más años, el punto más alto es alcanzado por la generación más reciente. Para las personas con 40-44 años, se corresponde con la cohorte nacida entre 1980- 1984; en el caso de personas con 45-49 años, se trata de la cohorte 1975-1979; y en el grupo de 50-54, es la generación nacida entre 1970 y 1974.

En la parte del gráfico correspondiente a las mujeres, se puede observar que la brecha entre generaciones es mayor. Debemos tener en cuenta que esas cohortes estaban experimentando cambios muy relevantes en su relación con el sistema educativo y con el mercado de trabajo, de forma que el porcentaje de mujeres que accedían a estudios superiores y la tasa de actividad aumentaron de forma muy intensa en esas cohortes, por lo que las diferencias entre ellas son sustanciales. También en términos de salarios se observan esas diferencias y, así, por ejemplo, la generación de mujeres nacida entre 1965 y 1969 alcanza niveles salariales superiores a la generación anterior en todos los grupos de edad para los que tenemos observaciones. Y ocurre lo mismo en el caso de la cohorte nacida entre 1970 y 1974. Para las generaciones nacidas después de 1975, las diferencias entre ellas son menores y la evolución salarial es más similar a la de los hombres, si bien con menores niveles.

Gráfico 7. Evolución de la renta salarial según cohorte y grupo de edad, por sexo (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

Como ya se ha indicado, en el caso de las personas menores de 25 años, se observa que sus salarios son menores en las cohortes más jóvenes. Así, en el grupo de edad de 16 a 19 años, el mayor salario se observa para las personas nacidas en 1985-1989 y en el tramo comprendido entre los 20 y los 24 años para las nacidas entre 1980-1984.

Al igual que en el apartado anterior, en el Cuadro 2 se muestra la variación salarial en cada tramo de edad de una generación respecto a la inmediatamente anterior, para hombres y para mujeres. Las conclusiones son las ya indicadas para el conjunto de la población: en las generaciones más jóvenes, observadas en los tramos de menor edad, se observa una disminución en los salarios relevante. Podemos indicar que esta diferencia es más acusada para las mujeres. Así, en los tramos de mayor edad, la regla general –con muy pocas excepciones– es la mejora salarial en cada tramo etario de una generación sobre la inmediatamente anterior. En cambio, en los grupos de edad de menores de 25 años, cada cohorte más reciente recibe salarios sustancialmente menores que los de la inmediatamente anterior.

Cuadro 2. Variación porcentual en el salario medio anual respecto a la generación previa según grupo de edad y sexo

Hombres										
	16-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64
1945-1949										5,8%
1950-1954									1,7%	9,3%
1955-1959								0,5%	-1,3%	13,8%
1960-1964							0,1%	-4,4%	-2,1%	9,0%
1965-1969						2,1%	-2,2%	3,5%	2,7%	
1970-1974					2,4%	-2,1%	5,7%	2,9%		
1975-1979				0,0%	-4,3%	6,0%	4,6%			
1980-1984			-5,5%	-9,7%	2,9%	1,5%				
1985-1989		-14,0%	-14,9%	4,0%	2,3%					
1990-1994	-32,7%	-27,2%	9,3%	3,4%						
1995-1999	-27,3%	10,2%	-2,8%							
2000-2004	9,4%	-21,1%								
2005-2006	-40,5%									

Mujeres										
	16-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64
1945-1949										6,0%
1950-1954									9,0%	10,3%
1955-1959								4,2%	0,8%	13,0%
1960-1964							2,0%	-3,4%	-0,2%	8,3%
1965-1969						7,6%	2,4%	8,1%	5,8%	
1970-1974					8,2%	3,5%	10,4%	5,6%		
1975-1979				3,0%	-1,7%	6,1%	5,1%			
1980-1984			-2,4%	-7,2%	2,7%	2,1%				
1985-1989		-14,5%	-13,7%	3,3%	3,2%					
1990-1994	-24,8%	-23,0%	9,2%	6,2%						
1995-1999	-20,7%	10,5%	-0,2%							
2000-2004	11,6%	-27,4%								
2005-2006	-45,4%									

Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

4.3.2. Evolución de los salarios según nivel de cualificación

En el Gráfico 8 se muestra la evolución de las bases de cotización según el nivel educativo, los cuales se han agrupado en tres categorías: cualificación baja (hasta educación secundaria), media (educación secundaria postobligatoria no terciaria) y alta (estudios universitarios). Como bien es conocido, a mayor nivel educativo, mayor es el nivel salarial que se alcanza. Esta pauta se repite en todas las cohortes. Con cualificación baja, no se llega a los 25.000 euros anuales en el punto más alto de la trayectoria salarial; con cualificación media casi se alcanzan los 30.000 euros y, con cualificación alta, se rozan los 35.000 euros al año. No obstante, hay diferencias sustanciales entre generaciones, como se indica a continuación.

El gráfico indica que las diferencias entre cohortes son mayores en el nivel más alto de cualificación. En cambio, para las personas de cualificación baja, las líneas correspondientes a cada generación casi se superponen en una sola, indicando que los salarios son similares entre ellas y que, por tanto, la cohorte ha tenido un menor impacto sobre el nivel salarial alcanzado, sobre todo si se compara con el nivel educativo más alto.

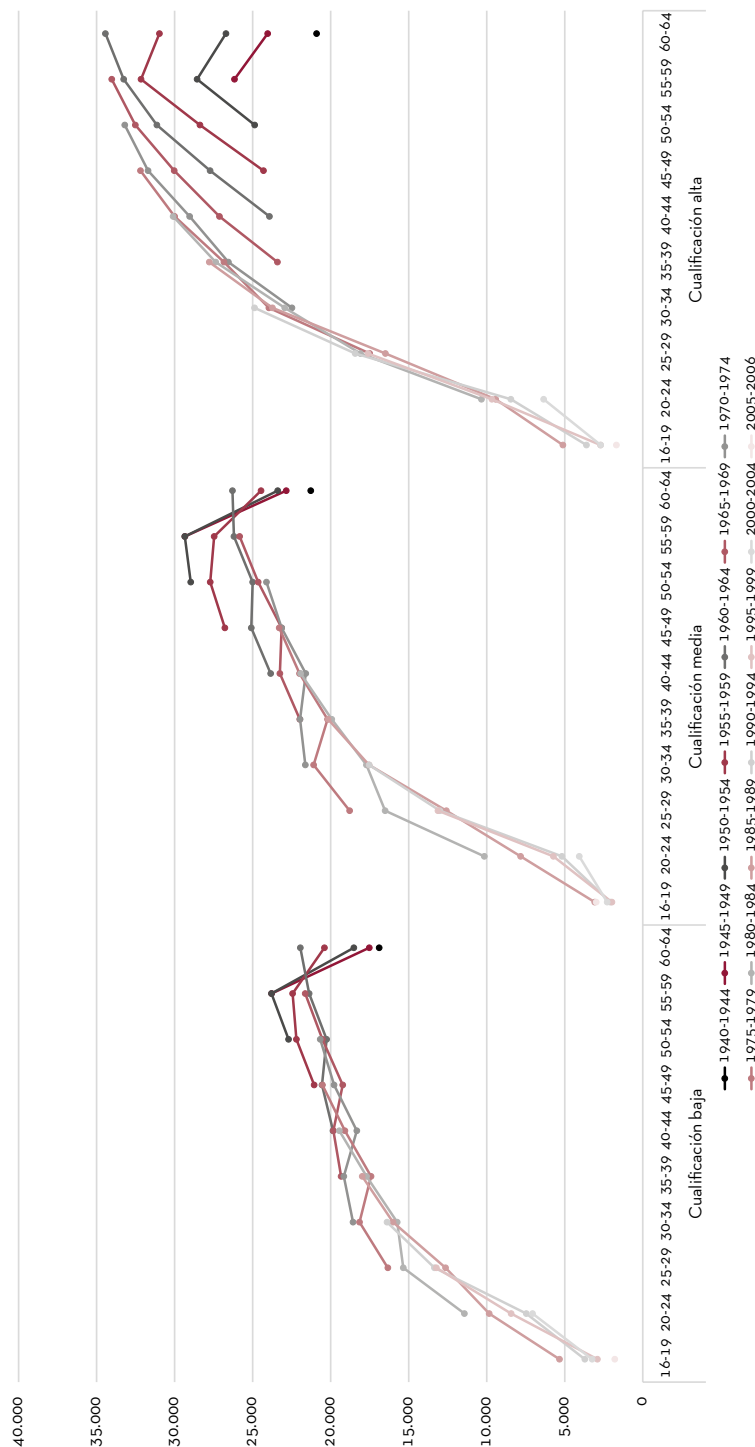
Otra diferencia a señalar en el caso de las personas con menor nivel de cualificación es que, para las generaciones mayores, no se observa la mejora salarial explicada previamente en los mayores de 40 años. Así, en los grupos de edad

de 50 a 59, los salarios más altos se registran para los nacidos en 1950-1954, seguidos de la generación siguiente 1955-1959. Por tanto, en esos grupos de edad, las cohortes más recientes no alcanzaron los salarios de generaciones previas. Esta conclusión está en línea con lo indicado por Garrido (2004) sobre el mayor impacto de las crisis entre los hombres con menores niveles de cualificación.

En el caso de los grupos de edad más jóvenes con nivel educativo bajo, sí se observa lo indicado previamente. Así, en cada intervalo etario, la generación más joven no alcanza los niveles salariales de las cohortes previas. De esa forma, en el grupo de 16 a 19 años, los salarios más altos son alcanzados por las personas nacidas entre 1985 y 1989. En el siguiente grupo de edad –de 20 a 24 años–, esta generación obtiene niveles salariales menores que quienes nacieron entre 1980 y 1984 y ocurre lo mismo para quienes tienen entre 25 y 29 años con la cohorte nacida entre 1975 y 1979.

En el nivel de cualificación media se observa un comportamiento similar al descrito para las personas con cualificación baja. En los grupos de edad más altos, son las generaciones mayores quienes obtienen los mayores salarios y en los grupos de edad más jóvenes, las generaciones más jóvenes perciben salarios menores que las anteriores.

Gráfico 8. Evolución de la renta salarial según cohorte y grupo de edad, por nivel educativo (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

Para las cohortes con estudios superiores, la trayectoria es diferente a la indicada para las que tienen estudios bajos o medios y se debe destacar, en primer lugar, la mejora de los niveles salariales de las generaciones nacidas durante los años 50 y los 60 del siglo XX. En esas cuatro cohortes, se observa que, en cada tramo de edad, la generación posterior alcanza un mayor nivel salarial. Por ejemplo, en el tramo de edad de 50 a 54 años, las personas nacidas en el periodo 1950-1954 alcanzaron un salario de casi 25.000 euros anuales, las nacidas en 1955-1959 superaron los 28.000, las nacidas en 1960-1964 llegaron a los 31.000 y la cohorte 1965-1969 pasó de 32.000 euros al año. La generación 1970-1974 también mejora sobre la anterior, pero la distancia respecto a la cohorte previa se va reduciendo, especialmente en las edades centrales de la vida. Desde esta generación hasta las más jóvenes –nacidas en el siglo XXI–, las trayectorias salariales se superponen mostrando que los niveles salariales no mejoran. De hecho, 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 se observan comportamientos diferentes en función del nivel de cualificación y que las cohortes con un nivel de estudios bajo o medio no han mejorado sus niveles salariales, sino que se han mantenido. En cambio, sí lo han hecho quienes tienen estudios universitarios, coincidiendo con la etapa de expansión educativa que tuvo lugar en España. No obstante, esa mejora termina para las generaciones nacidas a partir de los años ochenta del siglo XX.

Debemos tener en cuenta que las generaciones nacidas en los años 90 del pasado siglo tuvieron su proceso de integración en el mercado de trabajo durante el periodo de la Gran Recesión, lo que tiene 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. Este impacto es lo que se ha denominado -efecto cicatriz-. Mientras que el impacto a corto plazo de las crisis ha sido un tema muy estudiado, los efectos de largo plazo no lo fueron tanto hasta la Gran Recesión. El trabajo de Oreopoulos *et al.* (2012) puso de manifiesto 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. Así, las personas que se enfrentan a condiciones económicas difíciles en el momento de su incorporación ganan, de media, salarios más bajos y tienen más probabilidades de ocupar puestos de trabajo temporales o que ofrecen menos oportunidades de formación y promoción. Para alcanzar a sus compañeros más *afortunados*, que accedieron al mercado laboral en condiciones más favorables, los individuos pueden emprender una búsqueda más

intensa de empleos de mejor calidad o invertir en capital humano. Sin embargo, el proceso de recuperación puede verse influido por factores como las cualificaciones de los trabajadores, las fricciones en la búsqueda o el funcionamiento de los mercados de trabajo, y la brecha entre trabajadores puede persistir a largo plazo.

Cuadro 3. Variación porcentual en el salario medio anual respecto a la generación previa según grupo de edad y nivel educativo

Cualificación baja									
16-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64
1945-1949									3,8%
1950-1954								0,0%	5,6%
1955-1959							-2,2%	-5,7%	10,2%
1960-1964						-2,4%	-8,7%	-4,7%	7,6%
1965-1969					-0,1%	-6,5%	1,3%	1,2%	
1970-1974				-0,9%	-7,6%	2,9%	0,7%		
1975-1979			-2,2%	-9,1%	4,2%	3,8%			
1980-1984		-6,1%	-13,3%	1,7%	1,9%				
1985-1989		-13,9%	-17,7%	1,7%	1,5%				
1990-1994	-30,4%	-24,2%	5,7%	2,4%					
1995-1999	-21,8%	13,1%	-0,9%						
2000-2004	11,7%	-16,3%							
2005-2006	-44,8%								
Cualificación media									
16-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64
1945-1949									7,4%
1950-1954								0,0%	2,4%
1955-1959							-4,3%	-6,4%	4,5%
1960-1964						-6,3%	-9,8%	-4,6%	7,5%
1965-1969					-2,4%	-7,8%	-1,4%	-1,4%	
1970-1974				-0,1%	-7,1%	0,0%	-2,1%		
1975-1979			-2,4%	-8,0%	1,8%	0,7%			
1980-1984		-12,1%	-16,1%	-1,4%	-0,3%				
1985-1989		-23,0%	-23,8%	-0,9%	1,2%				
1990-1994	-32,8%	-33,8%	3,3%	-0,1%					
1995-1999	-4,5%	10,6%	0,9%						
2000-2004	15,3%	-29,0%							
2005-2006	30,9%								
Cualificación alta									
16-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64
1945-1949									15,0%
1950-1954								9,1%	11,1%
1955-1959							14,1%	12,6%	15,9%
1960-1964						14,1%	9,7%	3,4%	11,2%
1965-1969					13,4%	8,3%	4,4%	2,3%	
1970-1974				13,4%	7,1%	5,6%	2,1%		
1975-1979			6,6%	1,1%	3,3%	1,5%			
1980-1984		3,4%	-4,2%	2,0%	0,3%				
1985-1989		-8,8%	-8,9%	1,5%					
1990-1994	-29,6%	-10,3%	11,8%	4,8%					
1995-1999	-25,1%	14,4%	-4,5%						
2000-2004	-0,1%	-34,3%							
2005-2006	-37,5%								

Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

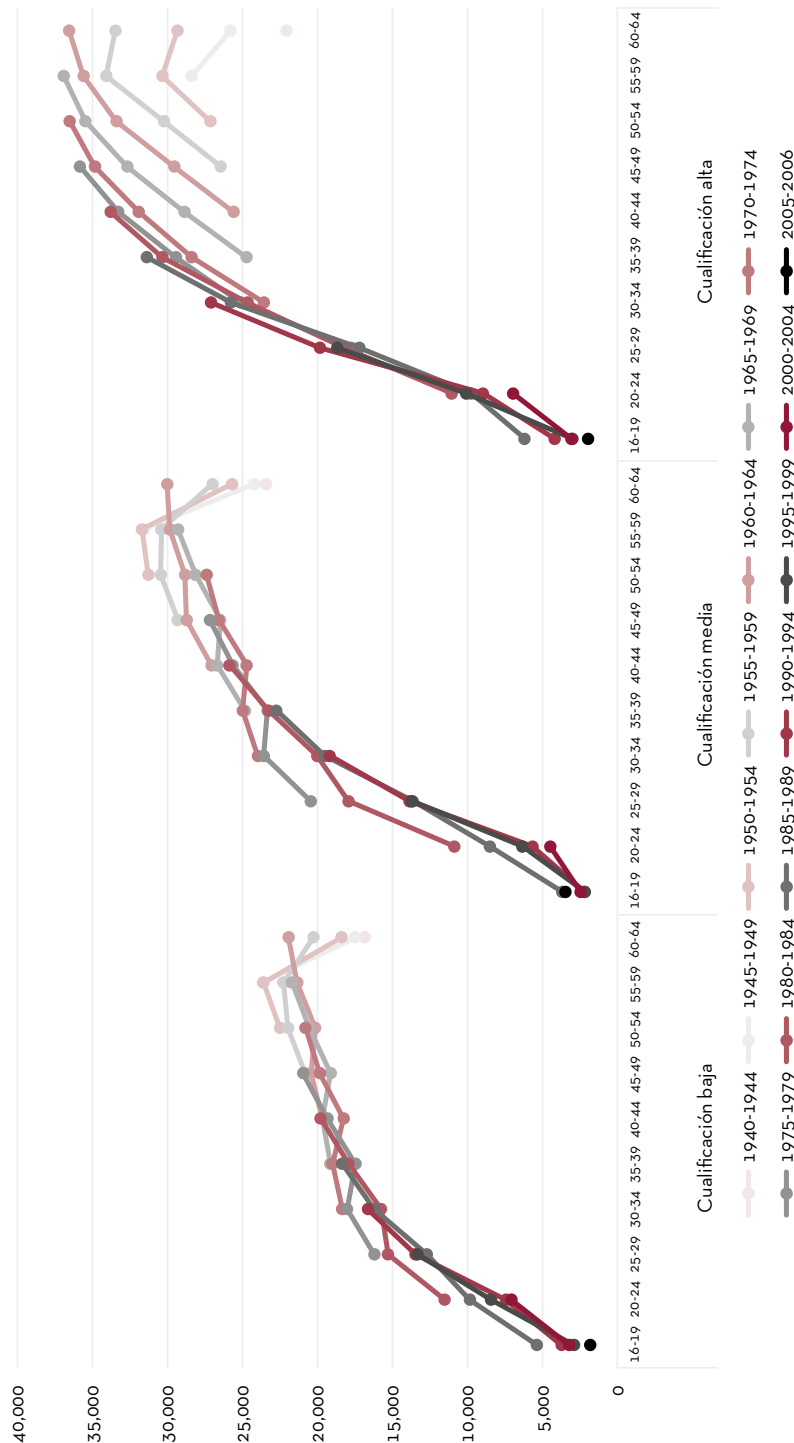
Para el caso español, Escalonilla *et al.* (2021) encuentran una penalización salarial persistente para las personas altamente cualificadas. En cambio, las cohortes menos educadas no se ven afectadas significativamente a través de los salarios, pero sí en términos de ocupación. En presencia de rigideces salariales a la baja, es probable que el ajuste a condiciones económicas adversas se produzca principalmente a través de despidos y no de recortes salariales. En consecuencia, es más probable que muchas personas, especialmente las menos cualificadas, se enfrenten a una barrera que les impida acceder al mercado laboral, incluso a empleos precarios. Por lo tanto, la falta de oportunidades provoca un retraso en la entrada en el mercado laboral.

Por el contrario, los trabajadores de alta cualificación sufren una penalización salarial que persiste durante la mayor parte de su carrera profesional observada. Es probable que los trabajadores con un alto nivel educativo acaben aceptando empleos poco cualificados y desplazando a los que tienen un bajo nivel educativo. Estos empleos, que suelen conllevar salarios más bajos y menos oportunidades de formación y promoción, producen efectos a largo plazo en las carreras laborales.

En los gráficos que siguen se muestra la evolución de los salarios por nivel educativo, de forma diferenciada para hombres y mujeres. En el Gráfico 9 se muestra dicha trayectoria para los primeros. Como ya se veía en los gráficos conjuntos, los salarios de los hombres, en cualquiera de los niveles educativos, son superiores a los de las mujeres (Gráfico 10). En los datos correspondientes a un nivel de cualificación bajo (a la izquierda en ambos gráficos), los niveles máximos alcanzados superan los 20.000 euros en el caso de los hombres, mientras que las mujeres solo lo hacen en momentos muy concretos. En el caso de la cualificación media, los hombres llegan a alcanzar los 30.000 euros mientras que las mujeres apenas alcanzan los 25.000 euros. Finalmente, en el caso de quienes tienen estudios superiores, la brecha es menor aunque sigue existiendo.

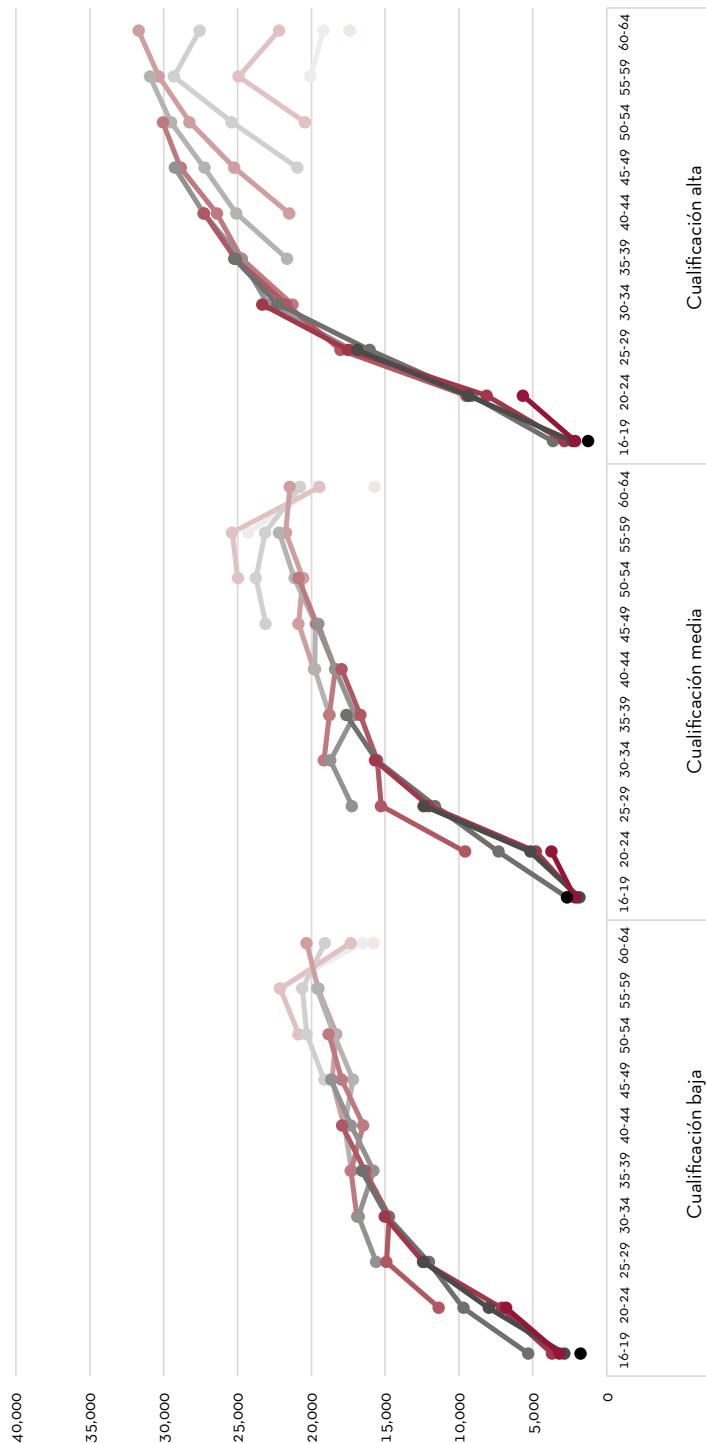
La evolución en cada nivel educativo es similar para hombres y para mujeres. En el caso de cualificación baja, la evolución de cada generación es muy parecida de forma que todas las cohortes forman una envolvente. Ocurre lo mismo con el nivel de cualificación media. Esto indica que los salarios reales de estos grupos son similares independientemente de la generación a la que pertenezcan.

Gráfico 9. Evolución de la renta salarial según cohorte y grupo de edad, por nivel educativo. Hombres (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

Gráfico 10. Evolución de la renta salarial según cohorte y grupo de edad, por nivel educativo. Mujeres (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

4.4. Análisis de las cohortes recientes

En este capítulo se realiza un análisis más detallado de las trayectorias laborales de las personas nacidas entre los 80 del pasado siglo y los primeros años de este siglo XXI. En este caso, se utilizarán datos anuales, con el objetivo de estudiar de forma minuciosa la evolución de los salarios.

Las razones por las que nos centramos en estas generaciones son varias. Por una parte, quienes nacieron durante los 80 se integraron en el mercado de trabajo en un periodo expansivo y de crecimiento de la ocupación. Y, cuando estaban consolidando su trayectoria laboral se vieron afectados por la fuerte destrucción de empleo que tuvo lugar durante el periodo 2008-2012.

Las personas nacidas en los 90 empezaron a integrarse en el mercado de trabajo en el momento en que comienza la Gran Recesión. En este sentido, las oportunidades laborales eran menores y tuvieron más dificultades para acceder al primer empleo o para conseguir empleos de calidad. Como ya se ha mencionado, esto genera efectos negativos –cicatrices– no solo a corto plazo, sino también a largo plazo respecto a generaciones que transitan al mercado laboral en periodos expansivos.

Por último, tanto los nacidos en este siglo como las dos cohortes anteriores son población joven que ha tenido que hacer frente a una pandemia cuando parecía que la recuperación económica se estaba consolidando.

En definitiva, estas generaciones que estudiamos en profundidad son personas que, en poco más de una década, han experimentado dos de las crisis más graves que ha tenido la economía española en el periodo democrático. La juventud ha sido uno de los grupos más afectados en términos de empleo y de ingresos. Además de examinar con detalle su trayectoria, el objetivo es compararlos con otras generaciones y analizar los efectos de largo plazo de integrarse en el mercado laboral en un periodo de crisis económica.

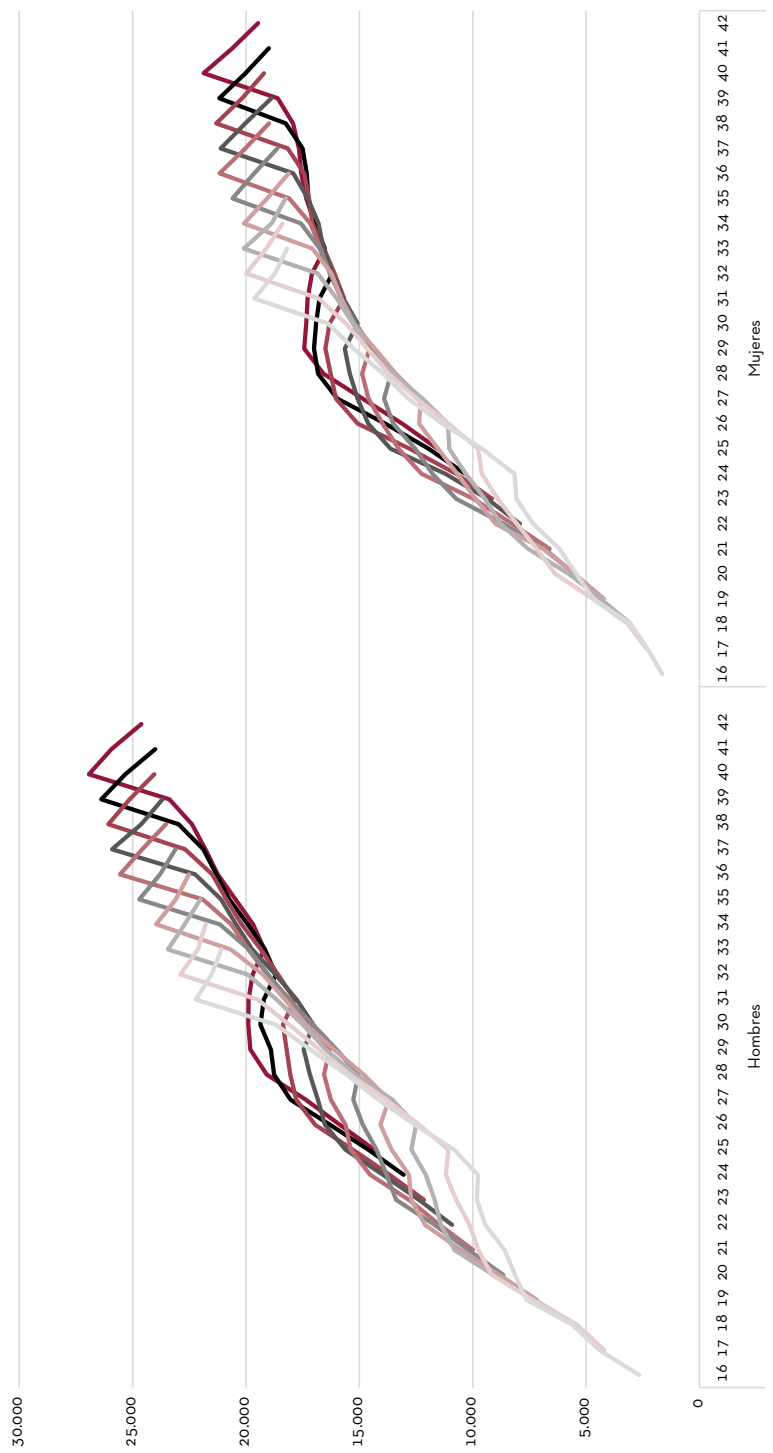
4.4.1. Personas nacidas en los 80 del siglo XX

En este apartado se presentan las trayectorias salariales de las personas nacidas entre los años 1980 y 1989. Estas personas tuvieron su proceso de integración laboral a partir de 1996. Dado que nuestra ventana de observación es 2005-2022, observamos dicha trayectoria desde los 16 hasta los 33 años para las personas nacidas en 1989 y desde los 25 hasta los 42 en el caso de las nacidas en 1980.

La forma de las líneas del Gráfico 11 nos indica que estas cohortes han sufrido dos eventos con impacto importante sobre su trayectoria laboral. Por una parte, la pandemia en 2020 que, como ya se mencionó al principio de este documento, lleva a que, en dicho año, las bases de cotización sean más elevadas que en el año anterior y recuperen la que habría sido su evolución normal en 2022. Gráficamente, se observa un «pico» en diferentes edades, que para todos ellos corresponde al año 2020.

Por otra parte, para todos los años de nacimiento se observa que la trayectoria creciente se interrumpe, de forma que el ritmo de crecimiento de los salarios se frena bruscamente, coincidiendo con la etapa de crisis económica desde 2008 a 2012. Por ejemplo, para los hombres nacidos en 1980, el crecimiento salarial entre los 25 y los 29 años superaba el 3% anual. En cambio, entre los 30 y los 33 años (es decir, entre los años 2010 a 2013), los salarios no crecieron e incluso disminuyeron. A partir de los 34 años (en 2014), se recupera el ritmo de crecimiento, casi con la misma velocidad que entre los 25 y los 29 años. Con un menor nivel salarial, el análisis para las mujeres es similar. Gráficamente, se observa que la pendiente de la línea cambia de forma sustancial, volviéndose casi plana durante varios años, que corresponden con el periodo de crisis.

Gráfico 11. Evolución de la renta salarial según año de nacimiento y edad. Personas nacidas en los 80 del siglo XX (euros anuales a precios de 2021)



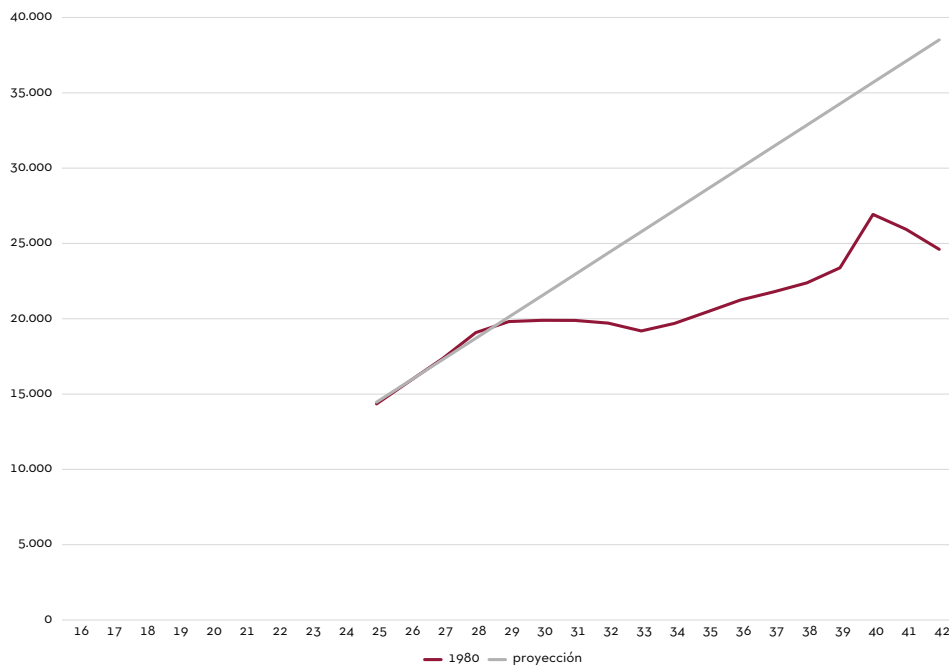
Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

La pregunta a responder es: ¿Cuál ha sido el efecto de la Gran Recesión sobre estas generaciones en términos salariales? Para poder responder, necesitamos construir un contrafactual, es decir, saber qué hubiera ocurrido si no hubiera habido crisis. A modo de prueba, y con los nacidos en 1980, vamos a utilizar los datos correspondientes a los salarios en el periodo pre-crisis, para proyectar su trayectoria. Esta estimación para el caso de los hombres se muestra en el Gráfico 12. La línea naranja punteada indica la trayectoria si el ritmo de crecimiento de los salarios fuera el mismo que el seguido entre los 25 y los 29 años. La diferencia respecto a la trayectoria real (línea azul continua) marca la pérdida asociada a la situación económica de esos años. Para el conjunto del periodo considerado (cuando las personas tienen entre 30 y 42 años, un periodo por tanto de doce años), llega a suponer un 34% de las ganancias totales. En el caso de las mujeres (Gráfico 13), la pérdida salarial es mayor, estimándola en un 52,7%.

Entre los 29 y los 33 años, la trayectoria real de hombres y mujeres es similar, observándose que los salarios reales se reducen ligeramente durante ese periodo. A partir de los 34 años, se observa una pequeña recuperación, siendo más lenta para las mujeres. A los 35 años, el salario masculino es superior al que tenían a los 29 años. En cambio, el salario femenino no recupera el nivel de los 29 años hasta los 38.

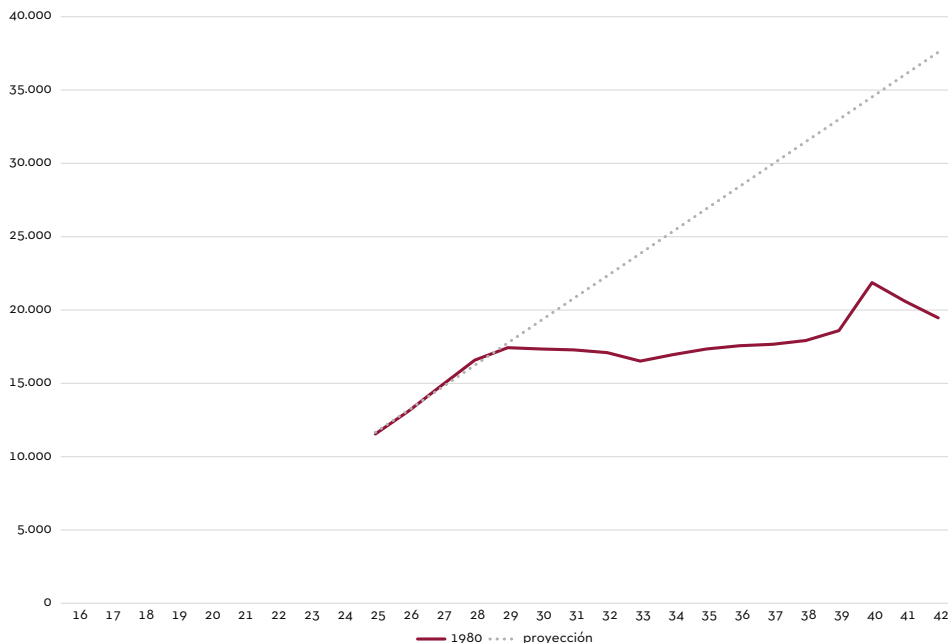
Esta aproximación es simple y la construcción de un contrafactual requiere de más información que permita aproximar de forma más adecuada cuál hubiera sido la trayectoria de cada generación si no hubieran estado afectados por la crisis económica. No obstante, nos aporta una primera estimación del efecto de la crisis sobre los salarios, que nos muestra que los efectos son de largo plazo dado que se mantienen quince 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 la trayectoria real con la que se ha predicho.

Gráfico 12. Trayectoria salarial estimada para los hombres nacidos en 1980 (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

Gráfico 13. Trayectoria salarial estimada para las mujeres nacidas en 1980 (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

4.4.2. Personas nacidas en los 90 del siglo XX

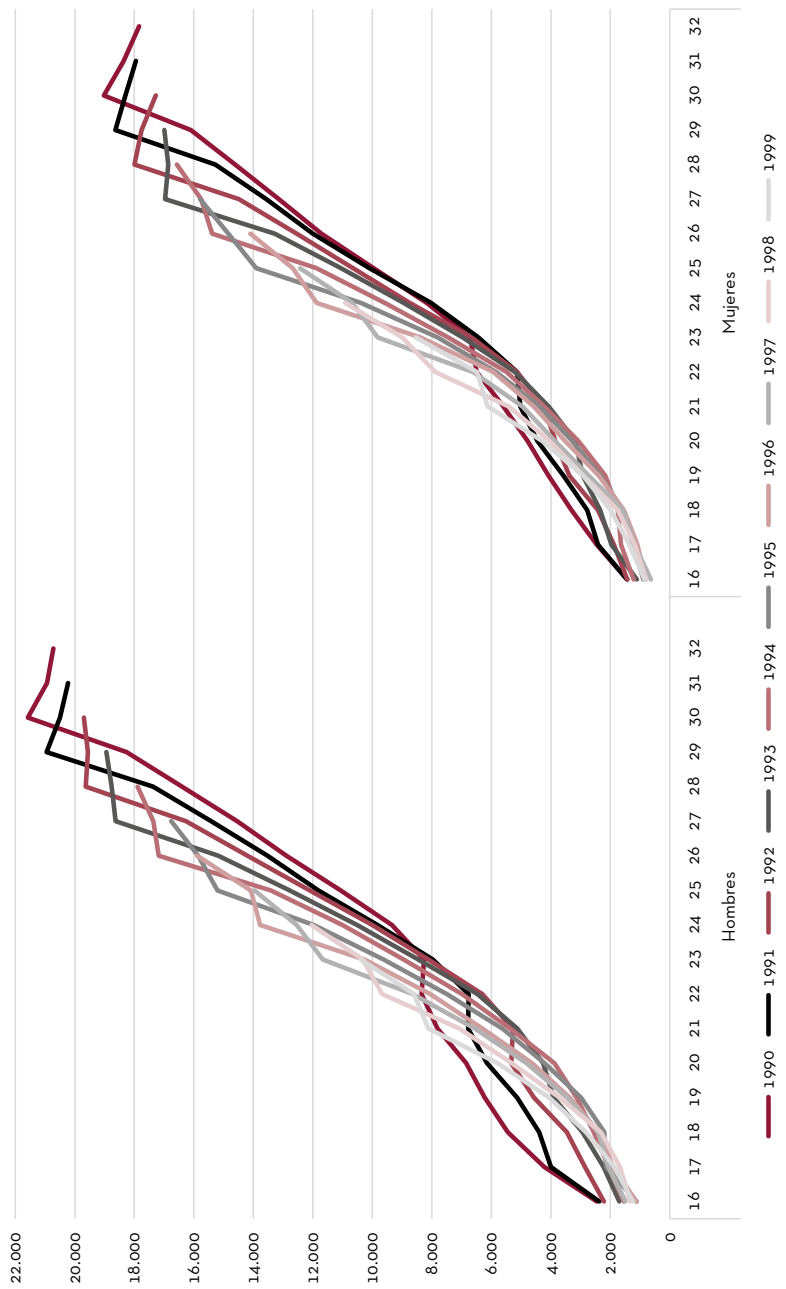
En este apartado, haremos lo mismo que en el anterior, pero con las personas nacidas en los años 90 del pasado siglo. Como ya se ha indicado, se ha optado por presentar las líneas para cada año de nacimiento, diferenciando entre hombres y mujeres.

Teniendo en cuenta el año de nacimiento, estas personas tuvieron su proceso de integración laboral durante la Gran Recesión. Así, los nacidos en 1990 cumplieron 16 años en 2006: aún tuvieron dos años de crecimiento, pero en 2008 comienza un quinquenio de crisis y destrucción de empleo que también afecta a los salarios de quienes se mantienen en el mercado de trabajo.

Las trayectorias correspondientes a las personas que aún tuvieron años de crecimiento en los primeros momentos de integración laboral (1990 a 1992), alcanzan salarios mayores que el resto de los nacidos en esa década entre los 16 y los 20 años. Por ejemplo, para quienes han nacido en 1990 (tanto hombres como mujeres) se puede observar una tendencia creciente que empieza a reducirse a partir de los 19 años (es decir, en 2009). Los salarios se estancan entre los 20 y los 24 años (entre 2010 y 2014) y, a partir de entonces, recuperan la tendencia creciente. No obstante, desde los 24 años, los salarios obtenidos por los nacidos en 1990 son menores que los obtenidos por las personas en los años posteriores, lo que nos indica la existencia de un «efecto cicatriz», es decir, que los efectos de entrar en el mercado de trabajo en un momento de crisis tienen efecto no solo en el corto plazo sino también a largo plazo.

Los salarios a los 16 años de las personas nacidas entre 1994 y 1999 tienen un nivel más bajo que las nacidas en los tres años previos, diferencia que resulta mayor en el caso de los hombres que de las mujeres. Sin embargo, el ritmo de crecimiento salarial es mayor conforme la persona es más joven y, por tanto, se ha integrado en el mercado de trabajo cuando la Gran Recesión ya había terminado y se estaba empezando la recuperación. Por ejemplo, los nacidos en 1999 parten de niveles más bajos que los nacidos en los años previos pero, a partir de los 19 años, sus salarios son mayores que los correspondientes a los nacidos entre 1993 y 1998. De hecho, a los 21 años alcanzan un importe igual al recibido por los nacidos en 1990 a esa edad y lo superan entre los 21 y los 23 años (último año para el que se dispone de observaciones). El mismo comentario se puede realizar para las personas nacidas en 1998.

Gráfico 14. Evolución de la renta salarial según año de nacimiento y edad. Personas nacidas en los 90 del siglo XX (euros anuales a precios de 2021)

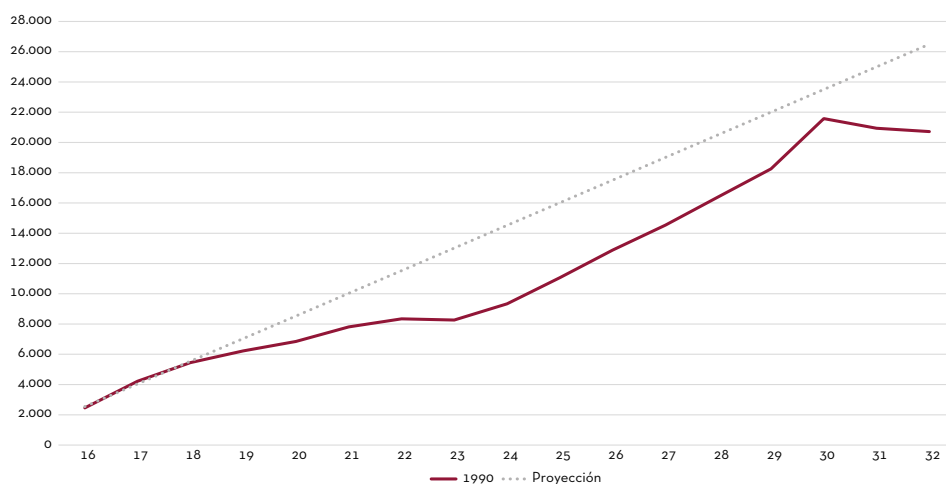


Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

Al igual que se hizo con las personas nacidas en 1980, vamos a construir un contrafactual para las nacidas en 1990, a partir de los datos de su trayectoria entre los 16 y los 18 años, antes del impacto de la Gran Recesión. La estimación para los hombres se muestra en el Gráfico 15 y para las mujeres en el Gráfico 16. La línea naranja punteada marca la trayectoria si el ritmo de crecimiento de los salarios fuera el mismo que el seguido entre los 16 y los 18 años. La diferencia respecto a la trayectoria real (línea azul continua) marca la pérdida asociada a la situación económica de esos años. Para el conjunto del periodo considerado (cuando las personas tienen entre 20 y 32 años, un periodo por tanto de doce años), llega a suponer un 28% de las ganancias totales en el caso de los hombres. En cambio, en las mujeres no se observa pérdida salarial y, a los 25 años, se perciben salarios superiores a los estimados a partir de los datos pre-crisis.

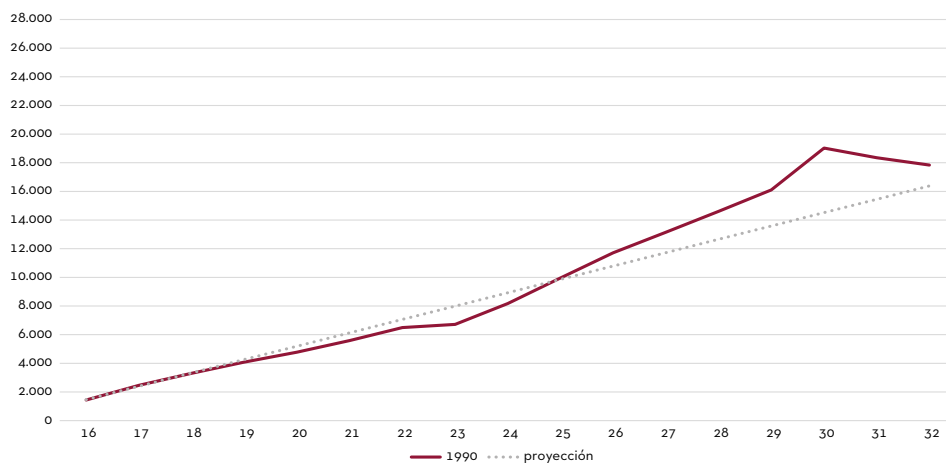
Si comparamos los resultados de esta cohorte con los correspondientes a la del apartado previo, las pérdidas salariales son menores y la recuperación más rápida, de manera que la cicatriz tiene un carácter temporal frente a la permanente que se ha estimado para los nacidos en los ochenta.

Gráfico 15. Trayectoria salarial estimada para los hombres nacidos en 1990 (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

Gráfico 16. Trayectoria salarial estimada para las mujeres nacidas en 1990 (euros anuales a precios de 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de la MCVL (2005-2022).

4.5. Conclusiones

En este informe, hemos utilizado un enfoque de cohortes para analizar las desigualdades salariales. Esta perspectiva considera que las personas que nacen en un determinado momento, aún con características individuales diferentes, comparten un contexto económico y social que influye en su trayectoria vital. Todas experimentan acontecimientos importantes en el plano político, económico o social, en el mismo momento.

Quienes nacieron durante los 70 lo hicieron en un momento de importantes cambios políticos, económicos y sociales, siendo uno de los más destacables la expansión educativa, que llevó a una mejora sustancial de los niveles de cualificación de la población de nuestro país. La enseñanza se hace obligatoria hasta los 14 años y el acceso a la universidad se extiende a todas las clases sociales. De la misma manera, quienes accedieron al trabajo durante la segunda mitad de los noventa (los nacidos a finales de los 70) lo hicieron en una época de crecimiento del empleo sin precedentes y se encontraron con una crisis cuando su trayectoria empezaba a consolidarse.

Durante las cinco décadas de democracia que hemos vivido, hemos tenido periodos de crecimiento y de crisis, pero las más recientes han sido las más intensas. Durante la Gran Recesión se destruyeron más de 3,5 millones de puestos de trabajo y las oportunidades de empleo se redujeron de forma drástica. En 2020, la pandemia generó una situación inédita que, afortunadamente, hemos

superado con bastante rapidez. Estas dos crisis han afectado con más intensidad a las cohortes más jóvenes, que se estaban integrando laboralmente en el momento de crisis.

Los datos de la MCVL de las ediciones 2005 a 2022 permiten analizar el efecto que la Gran Recesión ha tenido sobre los salarios de distintos grupos (hombres, mujeres, personas con distintos niveles de cualificación). El análisis por cohortes revela que las generaciones más jóvenes y, en particular, aquellas que han accedido al mercado de trabajo durante la Gran Recesión, no han mejorado su nivel salarial respecto a las generaciones previas, comportamiento que sí se producía en las décadas anteriores.

En las cohortes que se observan con más de 40 años, cada generación más reciente accede a salarios más elevados, sobre todo quienes tienen estudios universitarios. Esto ocurre especialmente en el caso de las personas con alto nivel educativo, donde se observa claramente cómo los nacidos en los 60 reciben un mayor salario que los nacidos en los 50 y también los nacidos en los 70 respecto a las cohortes previas. Debemos tener en cuenta que son estas generaciones (las nacidas en las décadas de los 60 y los 70) las que crecen y acceden al mercado de trabajo en un momento de expansión del sistema educativo en nuestro país. También lo hacen en un momento de crecimiento económico y fuerte demanda de trabajadores cualificados asociada, al menos en parte, al desarrollo del Estado del bienestar.

En cambio, en las generaciones de menores de 40 años, las mayores presentan niveles salariales más altos que las más jóvenes. La Gran Recesión ha tenido un fuerte impacto sobre las cohortes más jóvenes, los nacidos en los 80 y los 90. El efecto en términos de menores salarios se observa con claridad en las trayectorias salariales de estas generaciones. Para quienes ya estaban en el mercado de trabajo, supone un freno al crecimiento salarial y, para quienes acceden durante la crisis, un menor salario de entrada. En ambos casos, los efectos son de largo plazo y suponen no alcanzar los salarios de generaciones previas, a los que se habría llegado si no hubiera habido recesión. En estas cohortes, el acceso a estudios superiores es habitual y aparece el fenómeno de la sobrecualificación, que reduce las posibilidades de acceso a mejores empleos y salarios. Por una parte, las personas con estudios universitarios suponen un porcentaje elevado del total, con mayor intensidad en las cohortes jóvenes. Y, por otra parte, los puestos de trabajo que se generan no absorben esa oferta de trabajo cualificada en ocupaciones acordes a su nivel de estudios. El desajuste supone la existencia de sobrecualificación y, por tanto, unas peores condiciones laborales.

Una pregunta a la que de momento no es posible responder es si se trata de un cambio estructural o si, aún siendo un efecto de largo plazo, estas cohortes tendrán un momento de mejora de su situación. Las estimaciones realizadas sugieren que el efecto es mayor y estructural en el caso de las generaciones correspondientes a los años ochenta del siglo XX. En cambio, para las nacidas durante los 90, aún siendo una pérdida salarial de largo plazo, se observa la recuperación tras una década.

4.6. Bibliografía

ESCALONILLA, M., CUETO, B. y PÉREZ-VILLADÓNIGA, M. J. (2021): Long-term effects on youth career of entering the labour market during the Great Recession. *Applied Economics*, 53(49), 5643-5657. <https://doi.org/10.1080/00036846.2021.1927966>

ESCALONILLA, M., CUETO, B. y PÉREZ-VILLADÓNIGA, M. J. (2022): Is the Millennial Generation Left Behind? Inter-Cohort Labour Income Inequality in a Context of Economic Shock. *Social Indicators Research* 164, 285-321. <https://doi.org/10.1007/s11205-022-02958-x>

GARRIDO, L. (2004): Demografía longitudinal de la ocupación. Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, 815 (Ejemplar dedicado a: Consecuencias de la evolución demográfica en la economía), 105-142.

IVIE (2014): Dotaciones de capital humano 1964-2013: 50 años de mejoras educativas y transformaciones productivas. Disponible en: https://www.ivie.es/es_ES/ptproyecto/dotaciones-de-capital-humano-1964-2013-50-anos-de-mejoras-educativas-y-transformaciones-productivas/

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, University Library of Munich, Germany. Disponible en: <https://ideas.repec.org/p/pramprapa/59473.html>

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), 1-29. <https://doi.org/10.1257/app.4.1.1>

4.7. Anexo

Cuadro A.1. Tamaño muestral

	n	%
2005	524.897	6,1
2006	534.046	6,2
2007	553.606	6,5
2008	536.621	6,3
2009	530.524	6,2
2010	487.898	5,7
2011	479.696	5,6
2012	457.202	5,3
2013	444.196	5,2
2014	447.202	5,2
2015	460.303	5,4
2016	475.997	5,6
2017	464.727	5,4
2018	505.227	5,9
2019	512.517	6,0
2020	395.949	4,6
2021	330.228	3,9
2022	434.242	5,1
	8.575.078	100

Cuadro A.2. Edades en la MCVL según año de nacimiento y edición

Año de nacimiento	Edición de la MCVL																	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1945	60	61	62	63	64													
1946	59	60	61	62	63	64												
1947	58	59	60	61	62	63	64											
1948	57	58	59	60	61	62	63	64										
1949	56	57	58	59	60	61	62	63	64									
1950	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64								
1951	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64							
1952	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64						
1953	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64					
1954	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64				
1955	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64			
1956	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64		
1957	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	
1958	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
1959	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63
1960	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62
1961	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61
1962	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
1963	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
1964	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58
1965	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
1966	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56
1967	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
1968	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54
1969	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53
1970	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
1971	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51
1972	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
1973	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
1974	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
1975	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47

Año de nacimiento	Edición de la MCVL																	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1976	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46
1977	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
1978	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
1979	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43
1980	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42
1981	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41
1982	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
1983	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
1984	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
1985	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37
1986	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
1987	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
1988	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
1989	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
1990	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	31
1991	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	30	31
1992		16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	29	30
1993			16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	28	29
1994				16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	27	28
1995					16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	26	27
1996						16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	25	26
1997							16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	24	25
1998								16	17	18	19	20	21	22	23	24	23	24
1999									16	17	18	19	20	21	22	23	22	23
2000										16	17	18	19	20	21	22	21	22
2001											16	17	18	19	20	21	20	21
2002												16	17	18	19	20	19	20
2003													16	17	18	19	18	19
2004														16	17	18	17	18
2005															16	17	16	17
2006																	16	16

Crecimiento económico y distribución de la renta en el siglo XXI

Luis Ayala Cañón

UNED (Universidad Nacional de Educación
a Distancia) & Equalitas

Olga Cantó Sánchez

Universidad de Alcalá & Equalitas

Marina Romaguera de la Cruz

UNED (Universidad Nacional de Educación
a Distancia) & Equalitas

Índice

CAPÍTULO 5.

Crecimiento económico y distribución de la renta en el siglo XXI 258

5.1.	Introducción	260
5.2.	El crecimiento de la renta y su distribución	265
5.3.	La distribución de la población por grupos de renta	276
5.4.	Las fuentes de renta y la estratificación económica	284
5.5.	Las fuentes de renta y la desigualdad	290
5.6.	Los cambios en la redistribución	296
5.7.	Conclusiones	303
5.8.	Bibliografía	306

5.1. Introducción

Durante los casi veinticinco años transcurridos desde el cambio de siglo han tenido lugar grandes transformaciones en la sociedad española. En el plano demográfico, tres procesos han dado forma a profundas modificaciones de la estructura de la población. El primero ha sido su progresivo envejecimiento. En la actualidad, hay casi cuatro millones más de personas mayores de 65 años que las que había en el año 2000. Este incremento ha supuesto un cambio importante en el mapa de necesidades sociales, con una demanda de servicios de bienestar social distinta tanto en su volumen como en sus características. El segundo proceso ha sido el gran aumento de los flujos de población inmigrante. La población residente de nacionalidad extranjera ha más que triplicado su peso sobre el total, pasando del 4% de principios de siglo al 13,6% actual. La tercera transformación se ha producido en la tipología de hogares, con una importancia creciente de los unipersonales (más de uno de cada cuatro) y de los monoparentales (más del 10%).

Durante estas dos décadas y media también se han registrado algunos de los shocks económicos más severos de los últimos cien años. La gran crisis que se inició en 2008 supuso un fuerte retroceso en el nivel de vida de los hogares españoles, con un deterioro sin precedentes del empleo. La tasa de paro pasó de un 8% en los primeros trimestres de 2007 al 27% en 2013. La caída de la renta disponible de los hogares fue especialmente abrupta en las deciles más bajas de ingresos, con la evolución más regresiva del conjunto de la Unión Europea.

Todavía más intenso fue el parón de la actividad económica como resultado de las restricciones impuestas por la pandemia. El freno en la producción de bienes y servicios dio forma a una gran crisis mundial, con reducciones sin parangón de los principales indicadores de producción y renta. La disminución del PIB en el segundo trimestre de 2020 fue la mayor en la serie histórica de esta variable.

Cuando la economía comenzaba a recuperarse, los problemas en las cadenas de suministro derivados de las restricciones de la pandemia y el encarecimiento de los precios de la energía y de algunos alimentos impusieron nuevas restricciones en forma de alzas de la inflación, también sin precedentes en muchas décadas. El incremento de los precios supuso una carga más pesada sobre las rentas más bajas, al afectar, sobre todo, a los productos básicos. Debido a las diferencias en la composición del consumo, en algunos trimestres la inflación fue más de un punto mayor en la decil de ingresos más pobre que en la más rica. Por otra parte, los hogares con menos recursos fueron especialmente sensibles a la subida de tipos de interés con la que se trató de detener el crecimiento de los precios.

Desde la pandemia, la economía española ha registrado un nuevo proceso expansivo, con un mayor dinamismo económico que en los países de su entorno y una alta creación de empleo, con una media de un millón más de ocupados al año desde 2022 hasta la actualidad. Este crecimiento de la ocupación ha estado acompañado de una importante reducción de la temporalidad de los asalariados, que ha pasado de una tasa cercana al 33% a otra inferior a la mitad de ese valor, y de aumentos del salario mínimo de gran magnitud.

Los principales programas del Estado de bienestar también han registrado cambios importantes. En la actualidad, hay más de diez millones de pensiones contributivas de la Seguridad Social, dos millones y medio más que las que había en el año 2000, y han sido profundas las transformaciones del sistema de garantía de ingresos, con la creación en 2020 del Ingreso Mínimo Vital, estableciéndose por primera vez una renta mínima de ámbito nacional no focalizada en determinadas categorías de la población, aunque con el problema de una baja tasa de acceso en sus primeros años de desarrollo.

En el ámbito de los servicios de bienestar social han sido muchas las reformas, entre las que destacan la descentralización de los principales programas, una creciente asignación de recursos a las fórmulas de gestión privada de servicios públicos y un fuerte recorte en su dotación presupuestaria durante la gran

crisis de 2008 como consecuencia de las políticas de austeridad. En los últimos años, el gasto social en términos de PIB ha crecido significativamente, reduciéndose la brecha respecto a la media de la UE-27, aunque su nivel queda todavía casi dos puntos por debajo de esa referencia. El sistema de impuestos y prestaciones ha mostrado una notable resiliencia, ayudando a estabilizar el bienestar de los hogares y a mitigar el impacto sobre la desigualdad de ingresos y la pobreza. Si bien en la crisis de 2008 las medidas de austeridad tuvieron efectos adversos, las políticas desarrolladas durante la pandemia moderaron notablemente el impacto de las restricciones en los ingresos de los hogares.

A pesar de estos efectos positivos, el sistema de protección se enfrenta a importantes desafíos, no siendo menor el de adaptarlo a los nuevos cambios económicos y sociales. A los determinantes habituales del bienestar de los hogares se añaden en la actualidad los nuevos riesgos asociados a la descarbonización y la digitalización de la economía. Las personas con menos recursos son las más propensas a verse afectadas por el cambio climático y el creciente uso de tecnologías y sistemas para realizar tareas con mínima o ninguna intervención humana. Aunque estos procesos pueden ofrecer nuevas oportunidades de empleo en algunos sectores, afectarán de manera desproporcionada a los trabajadores con baja y media cualificación, con el resultado de una ampliación de las brechas sociales.

El conjunto de procesos citados no ha modificado, sin embargo, los rasgos básicos del patrón distributivo en España en el contexto comparado. Nuestro país sigue siendo uno de los más desigualitarios de la Unión Europea, permanentemente ubicado en el tercio de países con mayor concentración de los ingresos de los hogares, pese a que desde lo más álgido de la crisis iniciada en 2008 hasta la actualidad se han ido reduciendo las diferencias, gracias a una notable moderación de los principales indicadores en los últimos años.

Las fuentes de la mayor desigualdad en España, como las dificultades para crear empleo sólido y el menor tamaño del sistema de impuestos y transferencias, no se han modificado sustancialmente. No obstante, los indicadores generales del mercado de trabajo, en cuanto a creación y estabilidad del empleo, han tenido una evolución positiva en el periodo más reciente, y el gasto social, como se ha señalado, ha crecido más que en otros países. Puede haber, sin embargo, dudas razonables sobre la capacidad de esos avances para que España pueda redefinirse como un país más igualitario de lo que era en años previos en el contexto europeo. Con una economía cada vez más integrada en ese espacio, las fuerzas que determinan la desigualdad en el largo plazo en otros países se reproducen también en España, añadiéndose a ellas las singularidades descritas.

Como acertadamente ha señalado Lucas Chancel (2021), 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, común aunque con diferente velocidad en cada país; el papel cada vez más determinante del capital en la desigualdad; la mayor relación de la desigualdad global con la clase social que con el país de residencia; una combinación cada vez más estrecha entre una mayor desigualdad y una menor movilidad social; la disminución de las desigualdades de género, aunque siguen siendo elevadas; 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 una clase media en retroceso en las últimas décadas. Esta idea, generalmente aceptada, está muy vinculada a un proceso de polarización del empleo y a una mayor vulnerabilidad de este grupo de ingresos ante las crisis, especialmente la de 2008. Sin embargo, la evidencia no es tan concluyente. Mientras que algunos estudios confirman una tendencia a la baja de las clases medias en los países occidentales (Nolan y Thewissen, 2018; Vaughan-Whitehead, 2020), otros han encontrado que no se ha producido ese estrangulamiento de la clase media en las últimas décadas (Batinti y Costa-Font, 2019; Moawad y Oesch, 2023). En todo caso, es evidente que los últimos ciclos económicos han aumentado las brechas absolutas de ingresos entre las clases medias y los hogares en la parte más alta de la distribución, lo que, junto con el aumento de la concentración de las rentas del capital y del trabajo por cuenta propia en el 5% y el 1% más rico, puede estar detrás de la generalizada percepción de aumento de la desigualdad de mucha de la población de clase media que vive en países de renta alta.

Ante estos cambios en los países de nuestro entorno, 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. Según esta interpretación, el mayor nivel de desigualdad se explica, sobre todo, por las dificultades para crecer de manera estable. Los elevados indicadores actuales tendrían su origen en la severidad de las últimas crisis y en la falta de convergencia de nuestra renta per cápita con la de los principales países europeos. La realidad, sin embargo, es que esta supuesta conexión entre el crecimiento económico agregado y la reducción de la desigualdad en España en el largo plazo se ha visto refutada en distintas

ocasiones, tal y como han ido mostrando los distintos informes de la Fundación FOESSA. Parece pertinente, por tanto, analizar cuál ha sido el signo de la evolución del crecimiento de la renta en las etapas recientes de la economía española y cómo se ha repartido este crecimiento entre los distintos grupos que componen la población.

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. Contrasta la aceptación de este estereotipo con la ausencia de información suficiente sobre los cambios en la estratificación de la población española por niveles de ingresos. 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 (Ayala y Cantó, 2018a). Parece necesario examinar la recomposición de la población por grupos de renta en el largo plazo y analizar no solo cómo se han ido repartiendo los frutos del crecimiento, sino también otros rasgos de este reparto, como la diferente estabilidad de los ingresos por tramos de renta.

Especialmente importante es conocer cómo están impactando los cambios en las distintas fuentes de renta –sobre todo las de capital– tanto sobre la recomposición de la población por niveles de ingresos como en el alcance de la desigualdad. Aunque la fuente de renta con más peso en los hogares españoles es la del trabajo asalariado y es, por tanto, la que más contribuye a la desigualdad, son las rentas de capital y las del trabajo por cuenta propia en las que más desigual es el reparto. Dado el peso creciente de las rentas de capital en muchos países, resulta necesario analizar en qué medida se está repitiendo ese proceso en España y si eso se está traduciendo en una mayor contribución a la desigualdad de esta fuente.

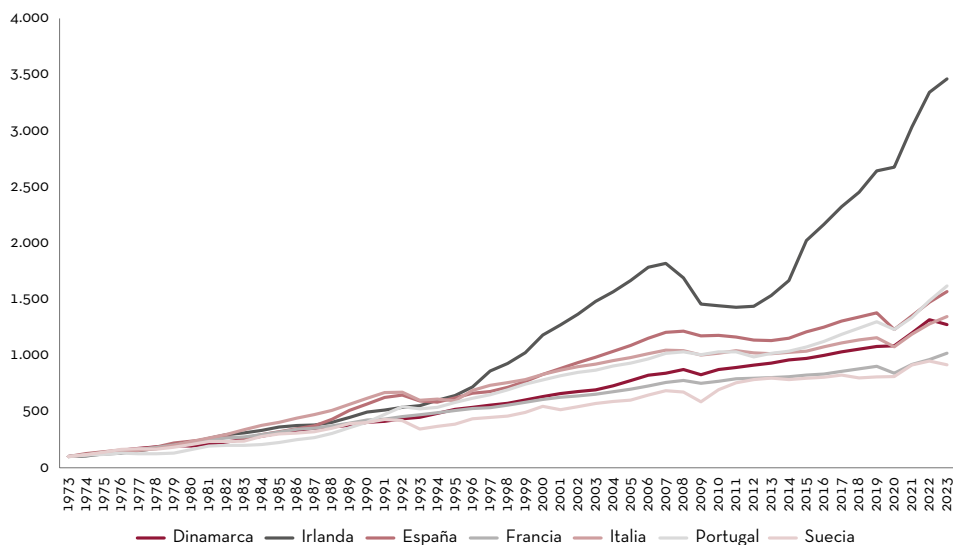
Este capítulo trata de responder a las diferentes cuestiones planteadas. En el siguiente apartado se repasan las tendencias en el largo plazo del crecimiento de la renta y cómo se ha ido repartiendo en la población. En el tercer apartado se examinan los cambios en la estratificación de la población teniendo en cuenta la variación de la renta disponible. En el cuarto apartado se analizan los cambios en la composición de la renta disponible de los hogares españoles. En el quinto apartado se examina la evolución de la desigualdad. En el sexto apartado se analiza cuál ha sido el cambio en el efecto de las políticas redistributivas sobre la desigualdad. El capítulo se cierra con una relación de conclusiones.

5.2. El crecimiento de la renta y su distribución

La economía española ha sufrido grandes transformaciones en las cinco últimas décadas. Además de cambios relevantes en la estructura de la producción y del empleo, su evolución ha estado marcada por una mayor sensibilidad a los ciclos económicos internacionales que la de otros países. Mientras que en las etapas expansivas el crecimiento económico ha sido mayor que en los países del entorno, las fases de desaceleración de la economía han sido más prolongadas y severas.

Tal como puede apreciarse en el Gráfico 1, España es uno de los grandes países de la Unión Europea, con la excepción de Irlanda, donde el crecimiento del PIB per cápita ha sido mayor en los últimos cincuenta años. Mientras que, en términos corrientes, ese indicador se multiplicó en España 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. Si el valor medio del PIB por persona a principios de los años setenta era inferior al 75% del de Italia, hoy se aproxima al 90%. En el caso de Francia, ha pasado de ser menos de la mitad a cerca del 75%. A pesar de ese acercamiento, España ocupa el valor central de la distribución según el PIB per cápita de los 27 países de la Unión Europea.

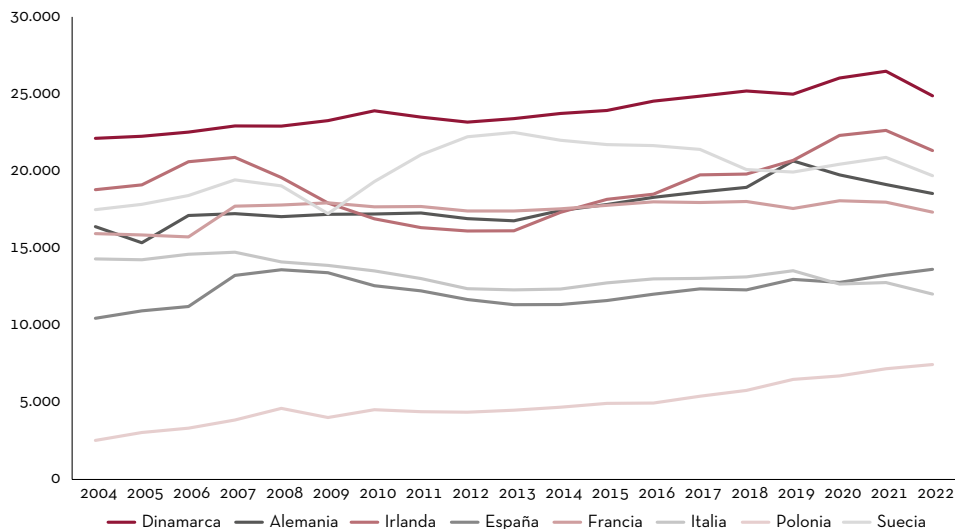
Gráfico 1. Variación del PIB per cápita, 1973-2023 (1973=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de AMECO.

El crecimiento de la economía 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. Esta última está determinada por el alcance de la intervención del sector público a través de los impuestos que pagan los hogares y las prestaciones que reciben. Cuando se examina el crecimiento de esa renta en términos reales, destaca la similitud de su valor mediano en España y en el promedio de la UE-27 en las dos últimas décadas. Tanto en la actualidad como antes de la crisis de 2008, esos valores son prácticamente idénticos. Tal realidad no debe esconder, sin embargo, la existencia de fluctuaciones importantes en el proceso de convergencia, con una ganancia rápida de esta en la fase de crecimiento anterior a esa crisis y en el periodo más reciente y un alejamiento del promedio europeo en la gran crisis y, de forma mucho más breve, en la pandemia.

Gráfico 2. Evolución de la mediana de la renta disponible ajustada por la inflación, 2004-2022



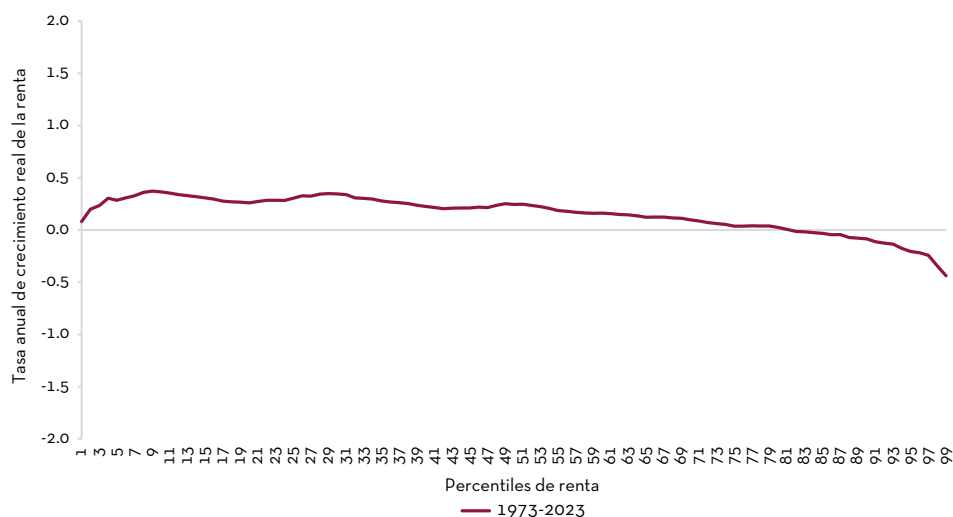
Fuente: Elaboración propia a partir de EU-SILC y *Harmonised index of consumer prices* (EUROSTAT).

La mediana de la renta disponible de los hogares españoles todavía queda lejos de la de los principales países del entorno (Gráfico 2). En 2022 era un 70% de la de Alemania y un 72% de la de Francia, aunque esos valores son superiores a los que había al principio de siglo (67 y 69%, respectivamente). Cuando se analizan país por país esas diferencias, destaca la evolución positiva de la mediana de la renta disponible en España, que ha mejorado en términos relativos respecto a la de la mayoría de los países de la Unión Europea en los últimos veinte años, acercándose incluso a la de algunos países que, como Italia, presentaban históricamente valores superiores.

En términos del bienestar de los hogares, la pregunta relevante es en qué medida este crecimiento de los indicadores agregados de renta en el largo plazo se han traducido en mejoras simultáneas de los distintos grupos que componen la población. Si, como en el caso del PIB per cápita, el análisis se extiende a lo sucedido en los últimos cincuenta años, el panorama resultante es el de un crecimiento económico moderadamente progresivo, con un mayor crecimiento en términos reales de las rentas bajas que de las rentas altas respecto a la media (Gráfico 3). Aunque positiva, la variación correspondiente a los percentiles

de renta más bajos (primera decil) ha sido más modesta que la de las dos deciles siguientes. En el otro extremo, la evolución del 20% de los hogares con rentas más altas ha sido peor, también en términos relativos, que la del resto de los hogares españoles.

Gráfico 3. Crecimiento real de la renta por percentiles, 1973-2023 (diferencias respecto a la media)



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

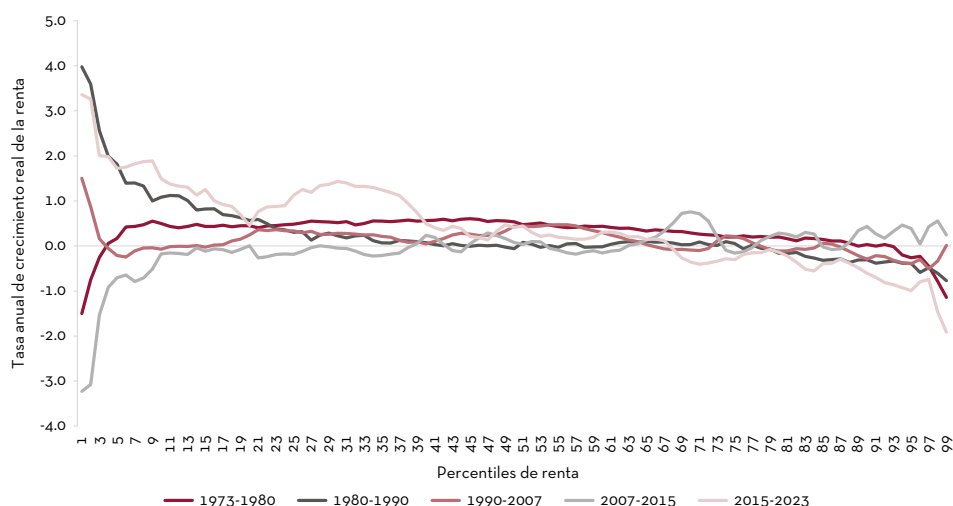
La consideración de un intervalo temporal tan extenso puede ocultar cambios importantes en los distintos subperiodos comprendidos entre los dos años que lo definen. Tal como muestran los Gráficos 4 y 5, utilizando en el primer caso las distintas Encuestas de Presupuestos Familiares (EPFs) disponibles y en el segundo estas y la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), 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 un 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. Por un lado, el asentamiento de la democracia supuso el desarrollo tardío de los principales instrumentos del Estado de

bienestar, incluyendo una importante reforma fiscal, que asentó la imposición progresiva. Por otro lado, la crisis energética y el desorden del desarrollismo dieron origen a un profundo deterioro económico, que tuvo en la destrucción de empleo uno de sus máximos exponentes.

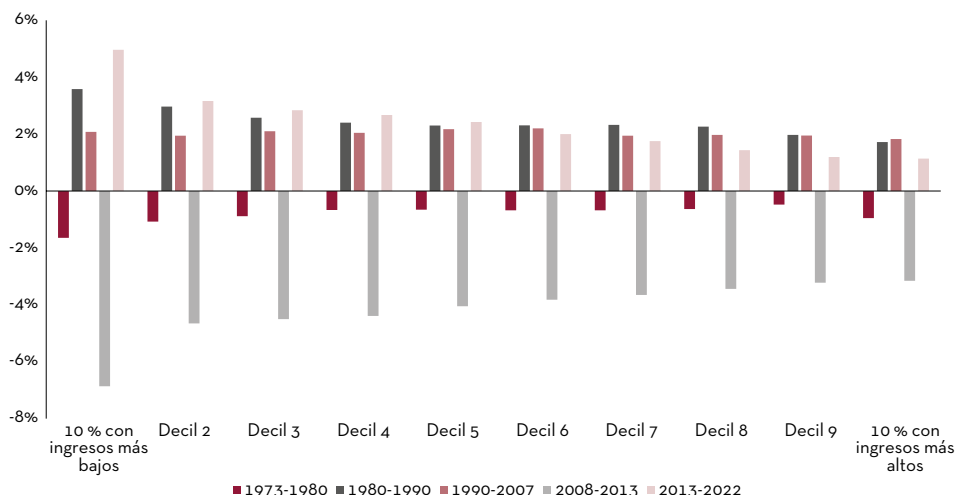
Los años ochenta han sido caracterizados como el periodo de las últimas décadas en el que mayor fue la traducción del crecimiento económico en mejoras distributivas. La universalización de los servicios de bienestar social y la mejora en la actividad económica, como consecuencia, entre otros factores, de la incorporación al espacio económico europeo, contribuyeron a una notable mejora de las rentas más bajas y a la corrección, en general, de la desigualdad.

Gráfico 4. Crecimiento real de la renta por percentiles y subperiodos, 1973-2023 (diferencias respecto a la media)



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

El análisis del periodo siguiente (1990-2007) está condicionado por los cambios en la metodología de este tipo de encuestas, que dificultan dibujar un cuadro preciso de la evolución de la incidencia del crecimiento económico por grupos de renta. A la breve pero intensa crisis de 1992-94 le siguió un prolongado proceso de crecimiento y de gran dinamismo en la creación de empleo. Aunque este impulso de la economía supuso una mejora de las rentas más bajas, a lo que también contribuyó el desarrollo de la protección no contributiva, no afectó con la misma intensidad al resto de percentiles, con una evolución bastante plana.

Gráfico 5. Crecimiento real de la renta por deciles y subperiodos, 1973-2023

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

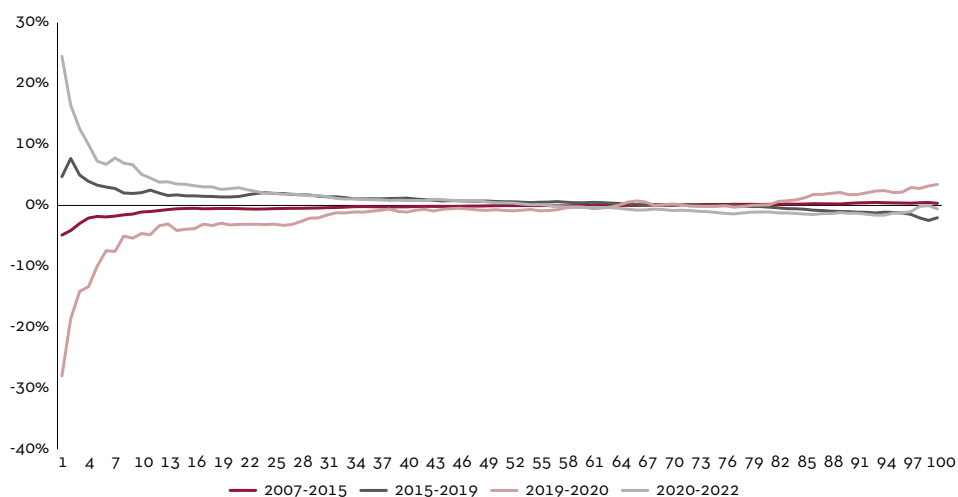
Ese periodo concluyó con el inicio de la recesión más severa que ha conocido Europa en los últimos cincuenta años. Los problemas financieros derivados de la crisis hipotecaria y bancaria en Estados Unidos contagiaron a la economía europea, donde la desconfianza en la solvencia de los Estados llevó al desarrollo de políticas de austeridad que agravaron las propias consecuencias sociales del deterioro económico. Al drástico aumento del desempleo se le unió la erosión del sistema de protección social, dando lugar a un proceso claramente regresivo en la evolución de la renta de los hogares. En el caso de España, las rentas de los percentiles más pobres cayeron mucho más que las de los hogares situados en el otro extremo de la distribución, siendo el país de la Unión Europea donde mayor fue la distancia en el comportamiento de las rentas altas y bajas.

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, con un perfil del reparto del crecimiento muy parecido al de los años ochenta. Al dinamismo del empleo se unió el crecimiento del gasto social y el desarrollo de cambios legislativos, como el aumento del salario mínimo o la reducción de la temporalidad, que contribuyeron a que la mejora de las rentas beneficiara, sobre todo, a los percentiles más bajos. Se repite, de esta forma, 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 se traduce en un rápido empeoramiento relativo de las rentas de los hogares con menos recursos.

Dada la menor evidencia sobre lo transcurrido en el periodo más reciente, conviene replicar el cálculo de la incidencia del crecimiento por percentiles de renta con distintas fuentes y desagregando más lo sucedido en las dos últimas décadas para dibujar mejor el proceso de cambio. El Gráfico 6 muestra la distribución del crecimiento de la renta en relación con la media con los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida desde 2007. Esta fuente confirma el carácter claramente regresivo de la Gran Recesión. La desagregación en tres subperiodos de la fase posterior, determinados por la pandemia, permiten delimitar un patrón más claro de lo sucedido. En la etapa de recuperación posterior a la gran crisis, el crecimiento económico favoreció más a las rentas bajas y la nueva expansión arrastró positivamente a muchos hogares, pero algunos de los más perjudicados por el deterioro previo de la actividad y del empleo, tal como mostró el *VIII Informe de la Fundación FOESSA*, no lograron salir a flote.

Gráfico 6. Crecimiento real de la renta por percentiles y subperiodos, 2007-2022 (diferencias respecto a la media)

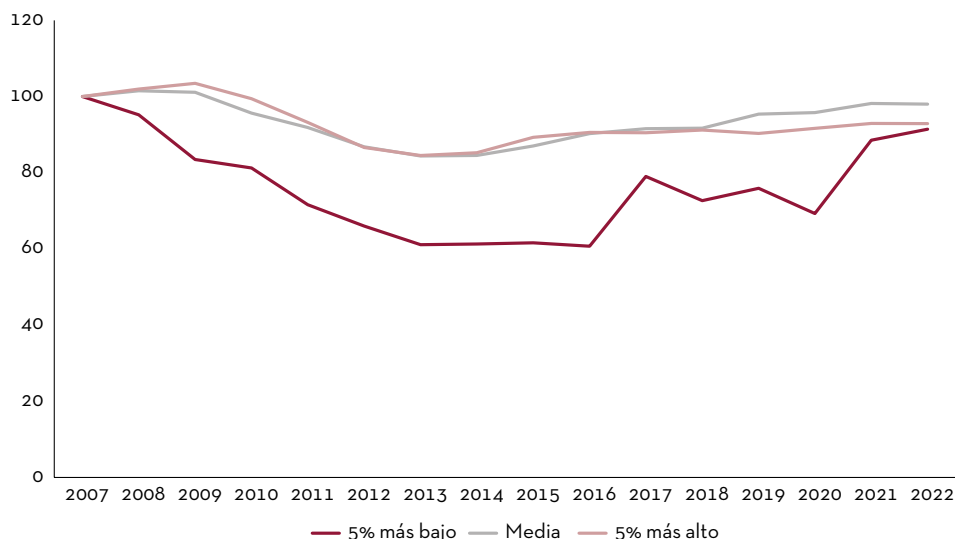


Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

La pandemia afectó considerablemente más a las rentas bajas que a las altas, ampliando la brecha y frenando radicalmente el proceso de mejora de los hogares en la peor posición en la escala económica que se había iniciado a mediados de la segunda década del siglo XXI. Ese empeoramiento se invirtió con la recuperación de la actividad después de las restricciones, con un tipo de crecimiento económico que favoreció claramente a los primeros percentiles de renta.

Lo sucedido en los últimos años puede sintetizarse también a la luz de los cambios en los extremos de la distribución. El Gráfico 7 recoge la variación de los ingresos reales del 5% más pobre y más rico junto a la de la media. Sobre todo, de nuevo, que la Gran Recesión y la pandemia afectaron mucho más a las rentas bajas. Las altas también cayeron en la gran crisis, pero sensiblemente menos, se empezaron a recuperar antes y no les afectó el parón de la actividad por la pandemia. Las rentas bajas tardaron en arrancar después de la prolongada recesión que se inició en 2008, ya que hubo que esperar por lo menos diez años a que volvieran a crecer, sufrieron drásticamente el revés de la pandemia y despegaron con fuerza desde entonces.

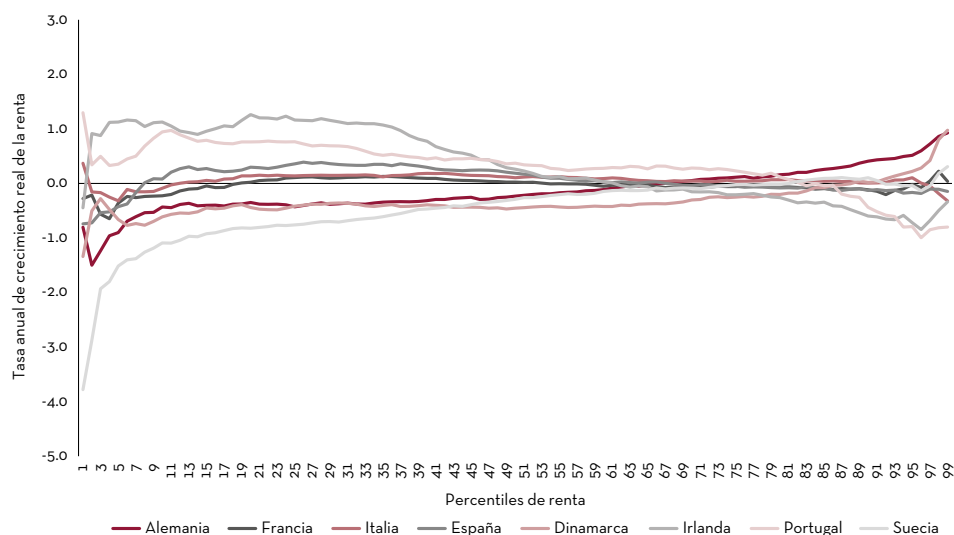
Gráfico 7. Evolución de la renta real por tramos de la distribución, 2007-2022 (2007=100)



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

La sucesión de etapas de distinto signo en el crecimiento económico y en el gasto social desde comienzos del siglo XXI ha hecho que el balance que se puede trazar sobre cómo ha incidido el primero por grupos de renta ofrezca, en general, un panorama más o menos estable cuando se consideran como referencias temporales el principio de siglo y el año más reciente para el que hay información, pese a las notables diferencias observadas en los años intermedios. Este perfil es relativamente anómalo en el marco de los países de nuestro entorno (Gráfico 8). De los países seleccionados para la comparación, solo Italia mantiene un perfil similar. Se combinan experiencias moderadamente progresivas en la evolución de las rentas (Irlanda y Portugal) con otras leves (Francia y Dinamarca) o claramente regresivas (Alemania y Suecia). Dentro de esta división de países, es en los que partían con mayores niveles de renta per cápita donde menos ha beneficiado el crecimiento económico a los hogares con menos renta.

Gráfico 8. Crecimiento real de la renta por percentiles en países de la UE, 2004-2022 (diferencias respecto a la media)



Nota: El crecimiento real de la renta por percentiles se obtiene ajustando la renta disponible equivalente del hogar, ajustada según la escala OCDE modificada y *Harmonised index of consumer prices*.

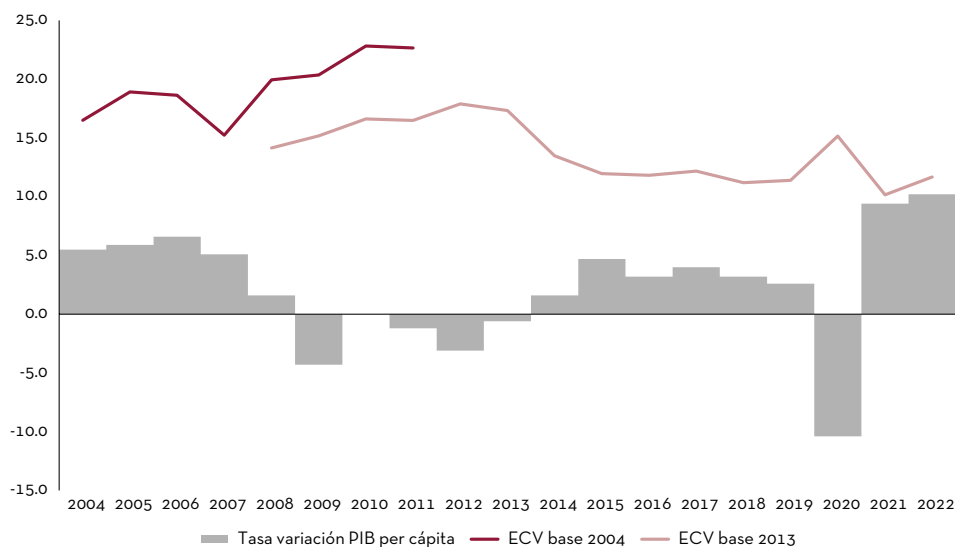
Fuente: Elaboración propia a partir de EU-SILC (Eurostat).

Un último elemento relevante en la caracterización del crecimiento por grupos de renta afecta no tanto a su magnitud como a su estabilidad. La inestabilidad

de los ingresos es uno de los componentes del problema de la inseguridad económica, a menudo caracterizado por el temor a la pérdida del empleo y a la inestabilidad de recursos. La exposición continua a cambios en la situación económica personal limita la capacidad para desarrollar proyectos futuros, al tiempo que impide cumplir con las obligaciones financieras cotidianas. Los efectos de la inseguridad económica afectan también a la economía en su conjunto, dada su influencia en las decisiones de inversión, consumo y oferta de trabajo.

Entre los canales entre los que se manifiesta la inseguridad económica, uno de los más directos es el de la fluctuación de los ingresos. Las caídas de renta inesperadas pueden tener efectos muy negativos en las experiencias de vida de muchas personas. Quienes experimentan inseguridad de ingresos tienen más probabilidades de carecer de seguridad laboral, lo que los hace vulnerables a caer en los huecos de unos sistemas de protección social no adaptados a los mercados laborales modernos. Los trabajadores que experimentan inseguridad de ingresos son también los que se enfrentan a mayores riesgos derivados de la automatización y los que tienen menos probabilidades de aprovechar las oportunidades que ofrecen las tecnologías de inteligencia artificial.

Gráfico 9. Porcentaje de población con caídas de los ingresos superiores al 25%

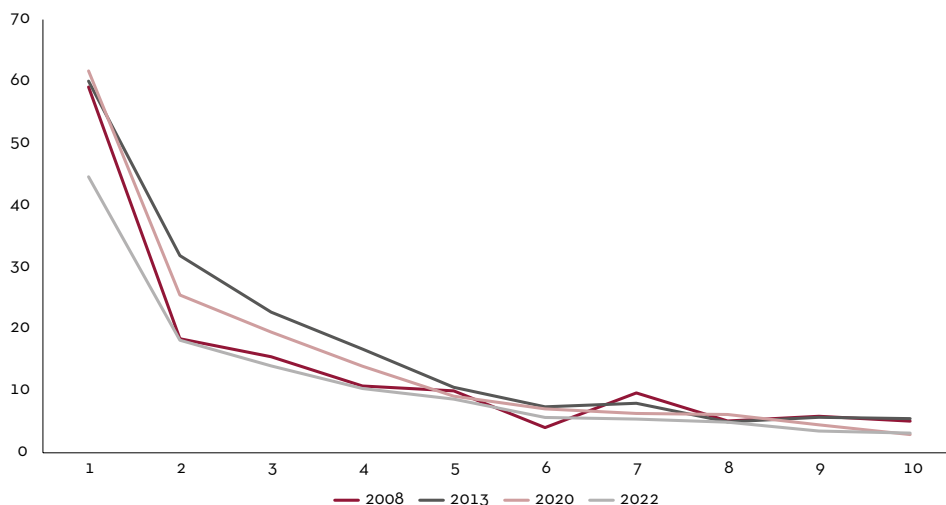


Nota: Las caídas de los ingresos se calculan sobre la renta disponible equivalente del hogar, ajustada según la escala OCDE modificada. Por lo tanto, el indicador hace referencia a la población total.
Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

Los datos disponibles muestran la persistencia de altos niveles de inestabilidad de ingresos en España, entendiéndose como tal haber sufrido una caída de estos respecto al año anterior mayor del 25% (Gráfico 9). La incidencia del problema aumentó notablemente en los primeros años de la crisis, llegando a afectar a cerca de una de cada cinco personas. Cuando la economía comenzó a recuperarse también lo hizo este indicador, que tuvo un repunte muy importante en la pandemia. Estos datos muestran la sensibilidad del indicador a posibles shocks económicos y la insuficiencia de los mecanismos de aseguramiento frente a posibles riesgos o circunstancias económicas adversas.

El problema de la inestabilidad de los ingresos sigue afectando desproporcionadamente a las dos deciles con rentas más bajas (Gráfico 10). Cerca de la mitad de las personas de la primera decil sufren anualmente caídas de su renta superiores al 25%. Ese porcentaje asciende casi al 60% cuando el umbral para delimitar la inestabilidad de los ingresos se fija en el 10% de la renta del año previo. Esta circunstancia es importante para el 40% de la población y poco relevante para los hogares con más ingresos. El dato más positivo es la reducción de estas situaciones en los hogares más pobres en el periodo reciente.

Gráfico 10. Porcentaje de población con una caída de los ingresos superior al 25% por deciles de renta



Nota: Las caídas de los ingresos se calculan sobre la renta disponible equivalente del hogar, ajustada según la escala OCDE modificada. Por lo tanto, el indicador hace referencia a la población total.
Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

5.3. La distribución de la población por grupos de renta

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. La visión más generalizada es que el grupo intermedio ha ido perdiendo peso, mientras que lo han ganado los grupos con menor renta, lo que significaría mayor vulnerabilidad y pobreza, y los de mayor renta, lo que implicaría una mayor desigualdad.

Tener una clase media —en términos de renta— suficientemente amplia y sólida es fundamental para cualquier sociedad. Como han mostrado distintos estudios, sin una clase media con suficiente tamaño, menor será el bienestar en términos de salud y educación, peor funcionarán las instituciones y mayor será la inestabilidad social (Easterly, 2001). En España, como consecuencia de la intensidad de la crisis de 2008 y el rápido deterioro del empleo y los ingresos de los hogares, se generalizaron las afirmaciones sobre la reducción de la clase media. Se difundieron declaraciones que enfatizaban su inevitable fin o una marcada tendencia hacia el dualismo y la polarización social. Esos juicios omitían que la Gran Recesión, aunque afectó a todos los grupos de renta, lo hizo con mucha mayor severidad en las rentas más bajas.

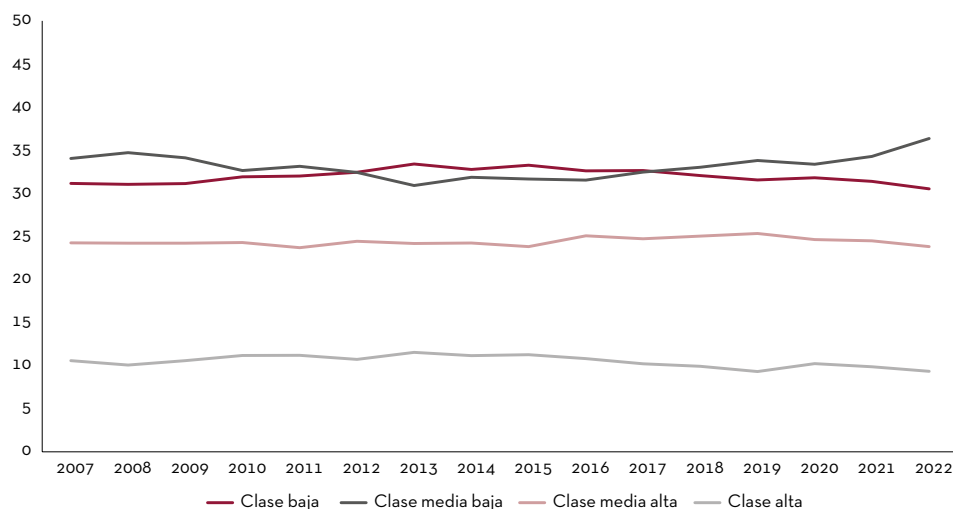
Es cierto que hasta entonces el desarrollo del sistema de impuestos y beneficios había implicado una reducción gradual del grupo de bajos ingresos,

el crecimiento del grupo de ingresos medios, especialmente el de ingresos medios-bajos, y una disminución del grupo de ingresos más altos. Esa recomposición de la población fue insuficiente para acercar la estructura de rentas a la de los principales países de renta alta. Tal como muestran algunos estudios entre los principales países ricos, solo en Estados Unidos la clase media representaba un porcentaje menor de población que en España, donde en términos de renta acumulada había antes de la crisis casi una distancia de veinte puntos respecto a los países nórdicos (Ayala y Cantó, 2018b).

Un rasgo diferencial, además, del caso español es el menor peso de la clase medio-baja y la limitada capacidad de las políticas redistributivas para acercar la estratificación de rentas a la de otros países europeos. Aunque en todos los países los sistemas de impuestos y prestaciones contribuyen a aumentar el tamaño de la clase media, ese efecto es sensiblemente menor en España. La gran dependencia de la redistribución del impacto de las pensiones provoca que una parte importante de los hogares que componen este grupo sean mayores de 65 años, con una clase media, en términos de renta, más envejecida que la de otros países.

Con la crisis, el cambio principal fue la transformación de un segmento importante del grupo de ingresos medios-bajos en rentas bajas, paralelo al aumento del grupo con mayores ingresos. Según algunas estimaciones, una de cada seis personas en el grupo de renta media pasó al de renta baja (Ayala y Cantó, 2018a). Es relevante preguntarse, por tanto, si la recuperación económica posterior ha devuelto la estructura de rentas a las características anteriores a la crisis o si ese shock tan profundo ha tenido efectos duraderos en el medio plazo.

Para poder definir estas clases de renta se puede seguir un enfoque basado en medidas relativas de los ingresos, que es el criterio adoptado por diferentes organizaciones internacionales. 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 a los hogares con ingresos entre el 75% y el 200% de ese ingreso mediano; 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 medio-baja y otro de renta medio-alta, correspondiendo el primero a quienes tienen ingresos entre el 75 y el 125% de la mediana y el otro a los que tienen entre el 125 y el 200% de ese valor.

Gráfico 11. Porcentaje de población por clases de renta, 2007-2022

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

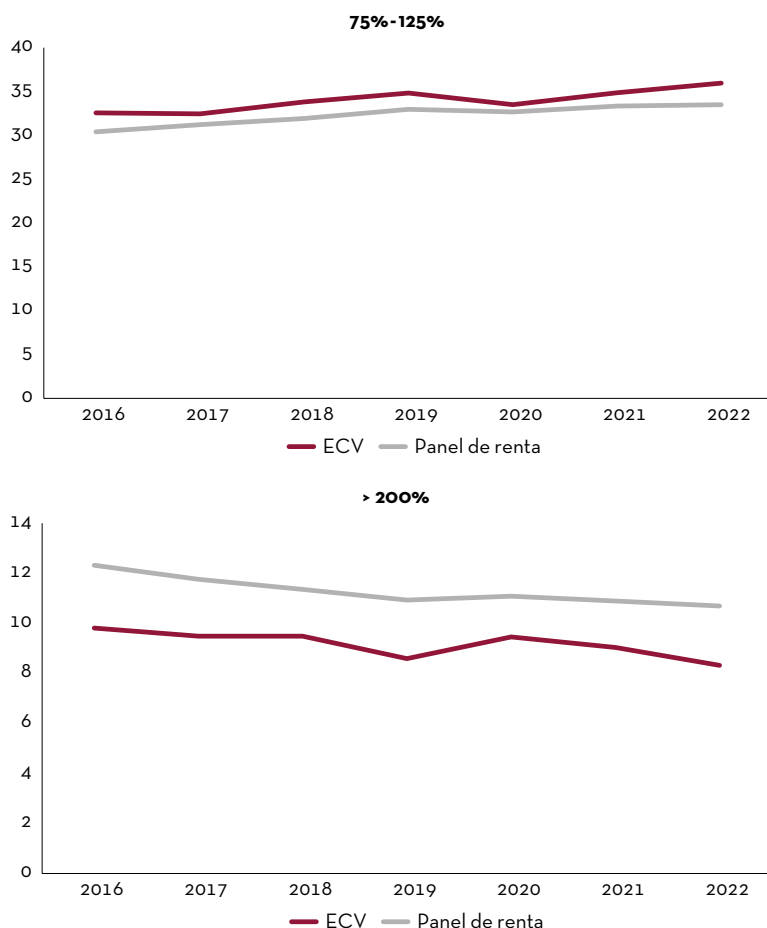
El Gráfico 11 confirma el proceso señalado de caída del grupo de rentas medio-bajas durante la crisis, paralela al aumento del de rentas bajas, que algún año pasó a ser el mayor de todos, junto al crecimiento del segmento con mayor renta. Los cambios fueron mucho menores en el de rentas medio-altas, que muestra un perfil muy estable 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 en la evolución de los distintos grupos ha sido la recuperación del grupo de renta medio-baja desde mediados de la pasada década, 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 (más de dos puntos porcentuales), del segmento de rentas altas, con los valores más bajos (cerca del 8%) de las últimas décadas.

Dada la relevancia de este cambio, es importante analizar la consistencia de este resultado utilizando otras fuentes que cubran el mismo periodo. La disponibilidad reciente del *Panel de Hogares* (Instituto de Estudios Fiscales), un panel de datos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

y del Impuesto sobre el Patrimonio aplicados en el territorio del régimen fiscal común, permite analizar para una ventana temporal más pequeña ese proceso de cambio. El Gráfico 12 recoge esa comparación, en la que se aprecia una evolución relativamente similar en el caso del estrato de renta medio-baja, si bien los registros tributarios parecen mostrar una menor sensibilidad a la pandemia, con menores cambios en el peso relativo de este grupo. Algo similar sucede con el grupo de renta más alta, donde destaca su mayor peso relativo con los registros tributarios, en torno a dos puntos y medio porcentuales por encima que con los datos de la ECV.

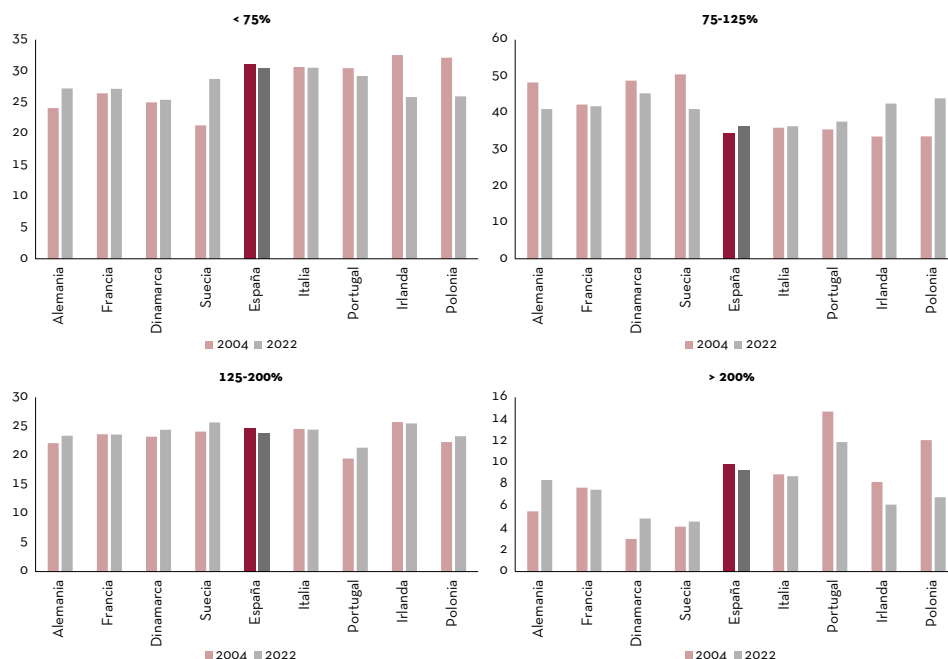
Gráfico 12. Porcentaje de población en los grupos de renta medio-baja y alta



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida (INE) y Panel de Renta (IEF).

Cabe preguntarse si esta evolución de la distribución de la población por grupos de renta ha supuesto un acercamiento a las formas de estratificación presentes en los países del entorno. El Gráfico 13 recoge la misma clasificación utilizada con los datos anteriores para una selección de países de la Unión Europea, representativos de distintos modelos de bienestar. Ese contexto comparado permite identificar a España como un país con una mayor proporción de población vulnerable, una clase medio-baja pequeña en términos de renta, una clase medio-alta intermedia y un mayor peso de las rentas altas. La experiencia contraria a la española es la de países como Dinamarca o Irlanda, en este caso más recientemente, donde los grupos extremos tienen menos peso.

Gráfico 13. Porcentaje de población por clases de renta en países de la UE



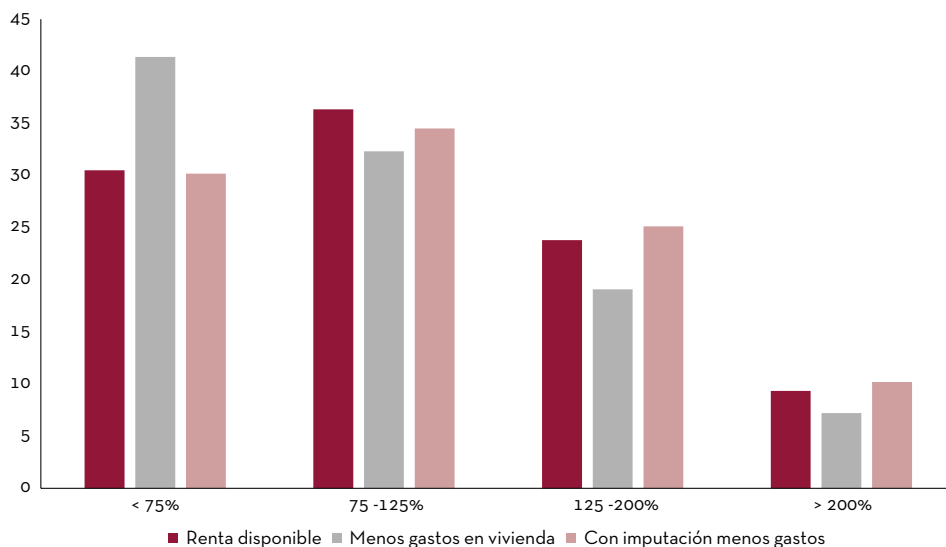
Fuente: Elaboración propia a partir de EU-SILC (Eurostat).

La evolución que ha seguido esta distribución de la población arroja algunos resultados relevantes, resultando la de España relativamente favorable en el marco de la Unión Europea. El proceso en España, aunque modesto en sus cifras, ha sido de reducción del estrato con menor renta y de moderado crecimiento del grupo con rentas medio-bajas, aunque acompañado del aumento del segmento con rentas más altas, que ha pasado a ser uno de los mayores

de los países seleccionados. Destaca claramente, en este último caso, la existencia de patrones muy claros según los modelos de bienestar. Los países con modelos de Estado de bienestar de tradición socialdemócrata han conseguido mantener ese grupo de mayor renta en niveles muy moderados, por debajo del 5%, mientras que en los países mediterráneos ese porcentaje es cerca del doble, lo que determina, junto al menor peso de la clase medio-baja, una estructura de rentas más desigual.

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

Gráfico 14. Porcentaje de población por clases de renta según los costes de la vivienda, 2022

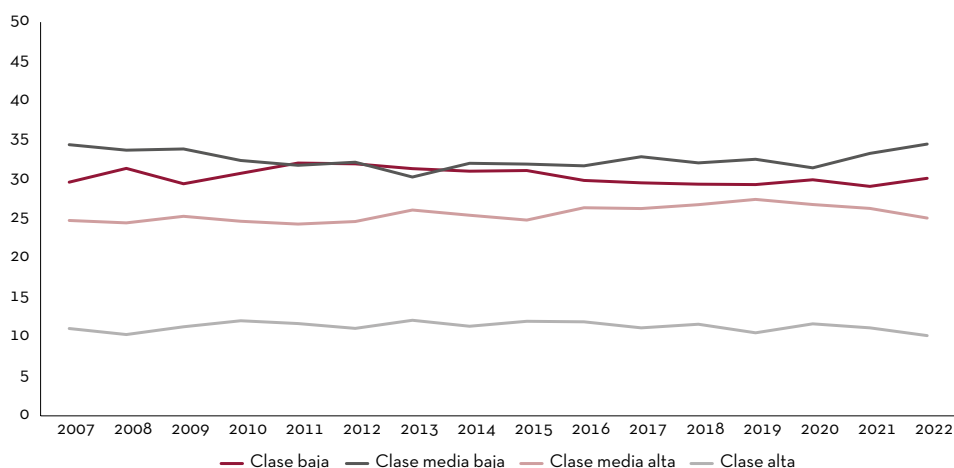


Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

El Gráfico 14 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. Si se sigue este criterio, una de cada seis personas dentro de los umbrales que definen la clase media pasaría al grupo más vulnerable. En términos cuantitativos, la magnitud del efecto es muy similar al que tuvo la crisis de 2008 sobre el peso de la clase media. En el caso de los hogares con mayor renta se reduce aún más su incidencia.

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 (última columna del Gráfico 14). Tener en cuenta aquella implica que el peso del grupo de renta baja se acerca al que tiene cuando la variable de referencia es la renta disponible, a la vez que cae el de la clase medio-baja.

Gráfico 15. Porcentaje de población por clases de renta con renta imputada y gastos de vivienda, 2007-2022



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

La consideración conjunta de la renta imputada por la propiedad de la vivienda y de los costes asociados a ella permite comparar la evolución de los distintos grupos de renta con la que resulta de la renta disponible (Gráfico 15). La evolución de cada grupo es muy similar en ambos casos, confirmándose

la estabilidad en los últimos años del peso del grupo de menor renta en torno al 30% de la población. Destaca también el crecimiento del grupo de renta medio-baja desde mediados de la pasada década, que con el impulso del periodo más reciente recuperó justo los niveles previos a la crisis. Los otros dos grupos restantes permanecen más o menos estables, con valores en torno a una de cada cuatro personas pertenecientes a la clase medio-alta y una de cada diez a la más alta. Parecería de esta forma que, con independencia de la variable de renta utilizada para ver la recomposición de la población española por grupos de renta, a pesar de los grandes cambios antes y después de la crisis de 2008, se ha retornado a la misma estratificación por niveles de renta que había a principios de siglo.

5.4. Las fuentes de renta y la estratificación económica

El proceso de crecimiento de la renta agregada de la sociedad y su distribución por grupos 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 en España, 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.

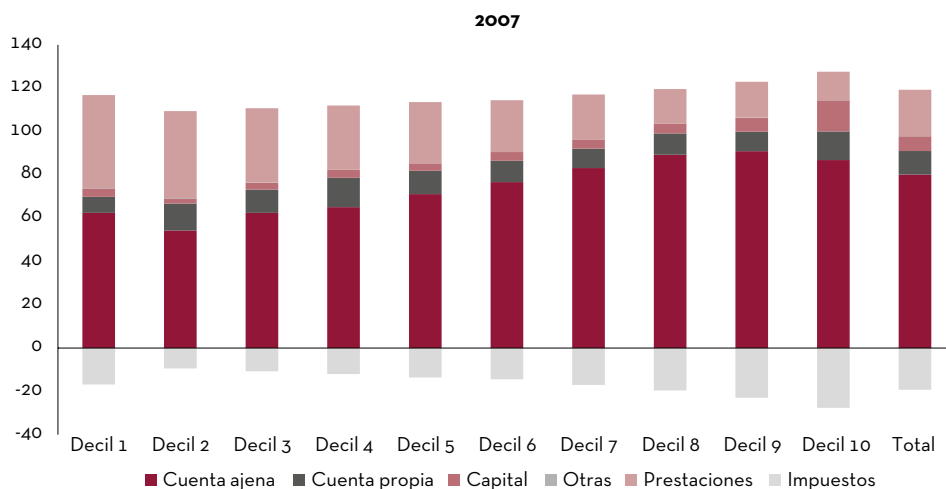
Esta mayor desigualdad de las rentas primarias no ha sido compensada suficientemente por los instrumentos básicos del sistema de impuestos y prestaciones, debido, sobre todo, al menor tamaño del propio sistema, con menores niveles de presión fiscal y gasto social que la media europea. Adicionalmente, esta capacidad de corrección de la desigualdad se ha visto erosionada por distintas reformas, especialmente tras la generalización de recortes como resultado de la implementación de políticas de austeridad en la crisis de 2008. El resultado es una creciente dificultad para moderar el incremento de las desigualdades en el reparto de la renta en los mercados.

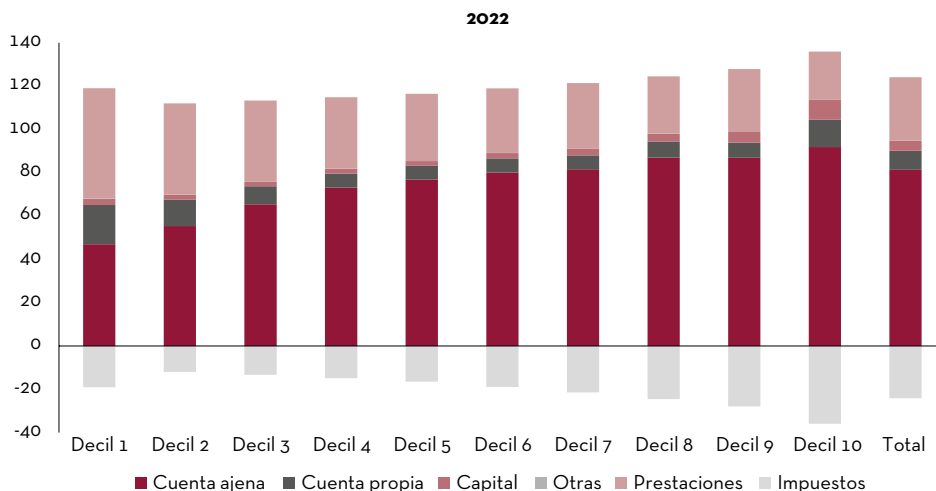
La remuneración que reciben los hogares por su participación en el mercado de trabajo ha sido en las últimas décadas la principal clave para explicar

el comportamiento de las rentas primarias. Dado el mayor peso de los ingresos procedentes del trabajo en la renta de los hogares, el mayor poder explicativo de cómo se reparten los frutos del crecimiento económico reside en la distribución de los salarios, aunque en el caso de los hogares con menor renta una parte importante de sus ingresos procede de las transferencias pagadas por el sector público. En el grupo con rentas más altas tienen mayor peso que en otros estratos las que proceden del capital. España es, de hecho, uno de los países europeos donde mayor es la desigualdad en la distribución de las rentas del capital. Algunos estudios han señalado un incremento notable en varios países de la creciente relevancia de estas rentas para explicar la desigualdad (Milanovic, 2017).

Existe también evidencia de que la desigualdad asociada a los ingresos del trabajo asalariado tiene un componente cíclico (Ayala y Cantó, 2022). Durante la crisis de 2008, la desigualdad de estas rentas aumentó, mientras que en los años posteriores disminuyó. Este comportamiento se debe a la gran sensibilidad de algunos sectores, como la construcción, al ciclo económico. En ellos, los ingresos totales están más condicionados por las horas trabajadas que por el salario por hora. En las fases expansivas de la economía, los trabajadores en estas ramas productivas consiguen una mejora significativa en sus ingresos, que en otras circunstancias serían considerablemente menores.

Gráfico 16. Composición de la renta disponible por niveles de renta (%)





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

El Gráfico 16 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, al pasar del 67,2 al 65,5%. Las rentas del capital tienen un peso reducido sobre el total, que ha ido disminuyendo, pasando de cerca del 6% en 2007 al 4% en 2022.

Destaca también la caída del peso relativo de las rentas del trabajo por cuenta propia (del 9,1 al 7,1%). 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, en términos cuantitativos, es el del peso de las prestaciones sociales, que creció casi seis puntos en el periodo observado, hasta acercarse a una cuarta parte del total de los ingresos medios. Los procesos ya citados de envejecimiento de la población, con más de dos millones de prestaciones contributivas hoy que a principios de siglo, y de extensión de la cobertura

a los hogares con menores ingresos, junto a una mayor revalorización de las cuantías en el periodo reciente, explican esta ganancia de peso.

La composición de la renta disponible difiere notablemente entre los diferentes grupos de ingresos. En el mismo Gráfico 16 se muestra esa composición en las diferentes deciles de renta, pudiéndose apreciar grandes diferencias entre los pesos relativos de cada fuente en las primeras y últimas deciles. La más destacada es la ganancia de peso de las rentas del trabajo asalariado a medida que se asciende en la escala de rentas, con la excepción de la primera decil. No sucede lo mismo con el trabajo por cuenta propia, donde 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, como resultado de un sistema fiscal progresivo, el incremento del peso de los impuestos en las deciles superiores de renta. La excepción es la decil más pobre, donde la carga fiscal es mayor que en las cuatro siguientes deciles.

Gráfico 17. Composición de la renta disponible por niveles de renta en países de la UE (%), 2022





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

La composición de la renta de los hogares españoles no presenta, en términos medios, grandes diferencias con los países del entorno (Gráfico 17). En todos los países europeos, las rentas del trabajo son las que tienen mayor peso sobre el total, seguidas de las prestaciones sociales. Las primeras tienen más peso en los países nórdicos y, entre los países seleccionados, es en Francia donde suponen un porcentaje menor de la renta total, con una diferencia de casi 10 puntos respecto a Dinamarca, donde superan el 70% en algunas deciles de ingresos. La causa de esa diferencia es el distinto peso que tienen las prestaciones sociales en cada país y el distinto énfasis también en las políticas predistributivas y redistributivas para alcanzar un determinado nivel de redistribución. El caso danés es un ejemplo claro de lo segundo y el francés, donde las prestaciones sociales suponen más de uno de cada cuatro euros que en promedio reciben los hogares, de lo primero. En ese contexto comparado, España se caracteriza como un país con un peso de los ingresos del trabajo en la renta de los hogares algo menor que la media europea y levemente superior de las prestaciones sociales. Esas diferencias entre países no presentan modificaciones sustanciales respecto al patrón que había antes de la crisis de 2008. Tampoco las hay en los rasgos básicos de la composición de la renta de los hogares españoles en ese entorno, salvo una mayor caída que en otros países de las rentas del trabajo por cuenta propia y una mayor proporción de rentas del trabajo asalariado.

Existen mayores diferencias en la estructura de los ingresos de cada decil de renta. Dentro de los países seleccionados, España es aquel en el que menos peso tienen las prestaciones sociales como fuente de ingresos del grupo con renta más baja. Sin embargo, la primera decil soporta una mayor carga fiscal, en términos del peso sobre la renta total, que su equivalente en otros países del entorno próximo. Lo contrario sucede con el 10% con mayores ingresos, con la menor carga fiscal, en los mismos términos que antes, de los países objeto de la comparación.

5.5. Las fuentes de renta y la desigualdad

Las tendencias revisadas en los apartados anteriores, tanto en lo que se refiere a la distribución del crecimiento por grupos de renta como a la composición de la población por niveles de ingresos, anticipan posibles cambios en la desigualdad. Tal como sucedía con el reparto de los frutos del crecimiento económico por niveles de renta, los sucesivos informes FOESSA han ido informando sobre la evolución de los indicadores básicos de desigualdad, lo que ha permitido tanto delimitar distintas etapas de crecimiento de esta como identificar relaciones básicas entre sus cambios y el crecimiento económico. Así, ya en el VI Informe (2008) se pudo constatar que después de varias décadas de reducción continuada de la desigualdad en la distribución de la renta entre los hogares españoles, ese proceso se había frenado desde el primer tercio de los años noventa. La sociedad española había pasado de un modelo prolongado de reducción de las desigualdades económicas –incluyendo periodos de ralentización de la economía y deterioro del empleo– a otro caracterizado por una menor capacidad de reducción de esas diferencias, incluso en etapas con altas tasas de crecimiento económico y elevados niveles de creación de empleo, con un claro elemento de ruptura respecto al patrón distributivo previo.

El VII Informe (2014) recogió 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, que provocaba que en épocas de bonanza no se redujera sustancialmente la desigualdad y que, por el contrario, aumentara en los periodos recesivos.

Finalmente, en el VIII Informe (2019) se constató 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. Una de las contribuciones más novedosas del análisis de la desigualdad en ese informe fue el estudio de la desigualdad multidimensional desde la perspectiva de la exclusión social, de la que se desprendía que las dimensiones que más contribuían a la desigualdad en la distribución de ese riesgo eran las de salud, consumo y 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, truncada 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 reformas en la regulación del mercado de trabajo, como una importante subida del salario mínimo y una fuerte reducción de la temporalidad tras la reforma de la contratación laboral, y del sistema de garantía de ingresos, con la introducción de una renta mínima de ámbito nacional, como es el Ingreso Mínimo Vital.

El Gráfico 18 recoge la evolución de la medida más habitual de la desigualdad (índice de Gini) para los últimos cincuenta 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), la desigualdad ha registrado un importante descenso, hasta volver a los niveles existentes hace quince 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.

La reducción de la desigualdad desde mediados de la pasada década se confirma también con otros indicadores, como el cociente entre el porcentaje

de la renta total que recibe el 20% más rico y el del 20% más pobre (Gráfico 19). Ese cociente creció casi medio punto porcentual en la pandemia, más que en cualquier año de la crisis previa salvo 2013, pero en 2022 alcanzó el valor más bajo de la serie con la Encuesta de Condiciones de Vida.

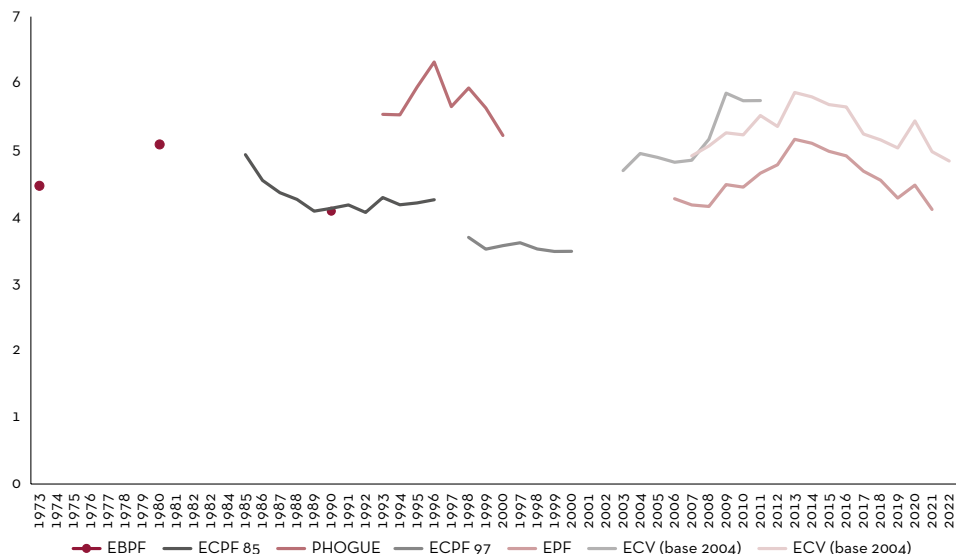
Gráfico 18. Evolución del Índice de Gini en España, 1973-2022



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

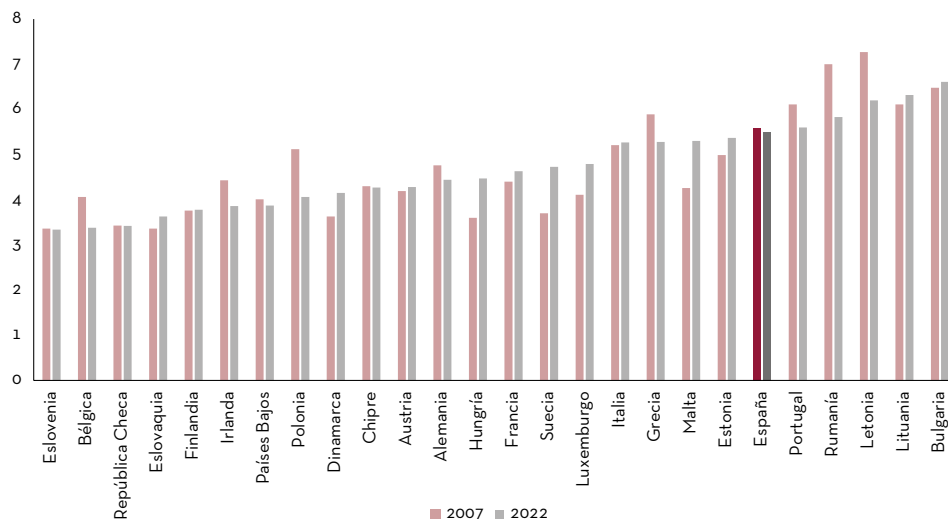
La reducción de la desigualdad en el periodo reciente no ha evitado que España siga incluyéndose dentro del grupo de países donde el reparto de la renta es menos igualitario (Gráfico 20). Solo Portugal, Rumanía, Letonia, Lituania y Bulgaria presentan niveles del indicador superiores a los de España. 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, una mayor incidencia del desempleo y un tamaño más reducido del sistema de impuestos y prestaciones monetarias.

Gráfico 19. Evolución del cociente entre el porcentaje de renta del 20% más rico y el 20% más pobre en España, 1973-2022



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuestas de Presupuestos Familiares, *PHOGUE* y encuesta de Condiciones de Vida (INE).

Gráfico 20. Evolución del Índice de Gini en la UE, media 2007-2022



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

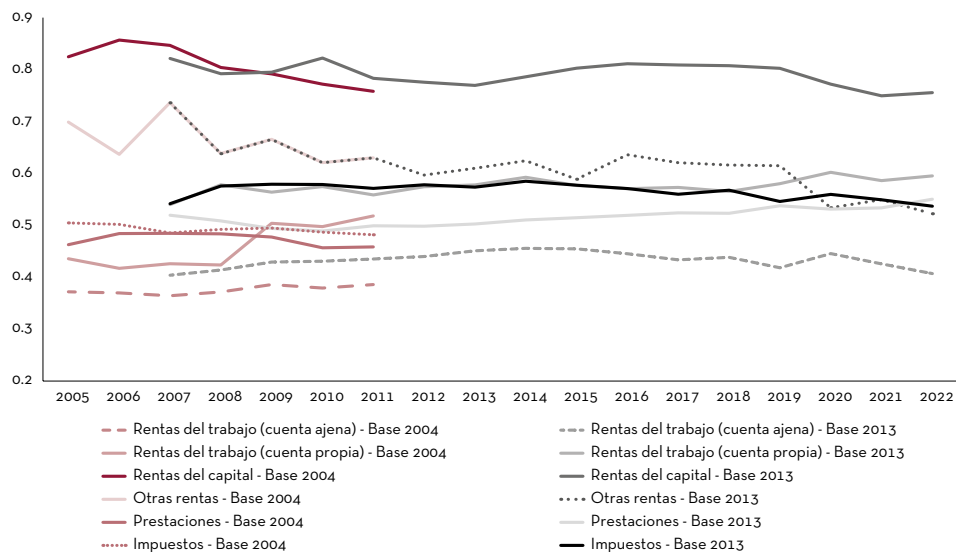
Para profundizar en las raíces de la desigualdad es interesante analizar la evolución de desigualdad en cada una de las distintas fuentes de ingresos de los hogares a lo largo del tiempo. Como se puede apreciar en el Gráfico 21, son las rentas de capital y las del trabajo por cuenta propia, junto con «otras rentas», las que se distribuyen más desigualitariamente a lo largo de prácticamente todo el periodo analizado. En contraste, las rentas del trabajo dependiente y los ingresos de prestaciones registran unos niveles de desigualdad significativamente más bajos que el resto.

La evolución de las fuentes de ingresos más desiguales va en distintas direcciones: por un lado, en las rentas del capital, al igual que en «otras rentas», se ha reducido su desigualdad interna (las de capital pasan de un Gini de 0,82 en 2005 a uno de 0,75 en 2022 y «otras rentas» pasan de 0,70 a 0,53); por otro lado, en las rentas del trabajo por cuenta propia aumentó la desigualdad (pasan de un Gini de 0,54 en 2007 a uno de 0,59 en 2022) en el mismo periodo. En los ingresos de prestaciones ha aumentado significativamente su desigualdad, al pasar de un Gini de 0,46 en 2005 a otro de 0,55 en 2022. En este último caso, que las prestaciones sean más desiguales apunta a que están contribuyendo más a reducir la desigualdad, ya que, en el mismo periodo, como veremos en la última sección, observamos un claro aumento de su capacidad redistributiva.

La evolución de la desigualdad de las rentas del trabajo dependiente, una de las fuentes de renta con menor desigualdad interna y el principal componente de los ingresos de los hogares, tiene un cierto componente cíclico. Aumentó durante la crisis de 2008 hasta 2015 y disminuyó, aunque moderadamente, en los años posteriores. Una de las razones de este comportamiento es la alta sensibilidad al ciclo económico de sectores como el de la construcción, donde el salario total depende más de las horas trabajadas que del salario por hora. En las etapas expansivas, los trabajadores de estos sectores experimentan una importante mejora de unas rentas que, en otra situación, serían sensiblemente inferiores.

Dada la evolución del peso de cada una de estas fuentes de renta en el total de los ingresos del hogar, parece que la fuente que más habría aumentado su potencial igualador en este periodo serían las prestaciones por el aumento de su focalización, que propicia tanto un incremento de su desigualdad interna como de su peso en el total de los ingresos familiares. Los ingresos por trabajo por cuenta propia, aunque han aumentado su potencial desigualador, han perdido peso en el total de ingresos de los hogares. Por otro lado, la desigualdad se redujo en las rentas de capital y también lo hizo su peso en el total de ingresos, por lo que su contribución a la desigualdad ha disminuido.

Gráfico 21. Evolución del índice de Gini por fuentes de renta, 2006-2022



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

Es importante tener en cuenta que los indicadores de desigualdad utilizados son los habituales en la literatura, pero hay que saber que conciben la desigualdad como un concepto relativo y no son sensibles al aumento de las brechas de ingresos entre personas por el efecto del crecimiento económico. Esto último puede ser crucial en la percepción de la desigualdad entre la población. Dado que los indicadores absolutos son más exigentes que los relativos en relación con las tendencias de la desigualdad es posible que, a pesar de que los índices relativos indiquen que la desigualdad se ha reducido en los últimos años, esto no se perciba desde valoraciones más absolutas de la desigualdad.

5.6. Los cambios en la redistribución

Una amplia literatura económica ha tratado de explicar la evolución descrita de la desigualdad en la distribución de la renta y la falta de simetría en sus cambios en periodos de expansión y recesión. Salvo en la profunda y prolongada crisis de los años setenta del pasado siglo, en todos los periodos de contracción de la economía la desigualdad creció considerablemente. Este aumento se relaciona, sobre todo, con cambios estructurales en los factores que determinan la distribución de las rentas primarias, especialmente aquellos de tipo tecnológico, comercial e institucional. Común a todos ellos es la creciente internacionalización de la economía, que ha aumentado la presión sobre la capacidad competitiva de cada país. Estos cambios también han afectado a las características del ciclo económico y a la capacidad redistributiva de las políticas públicas.

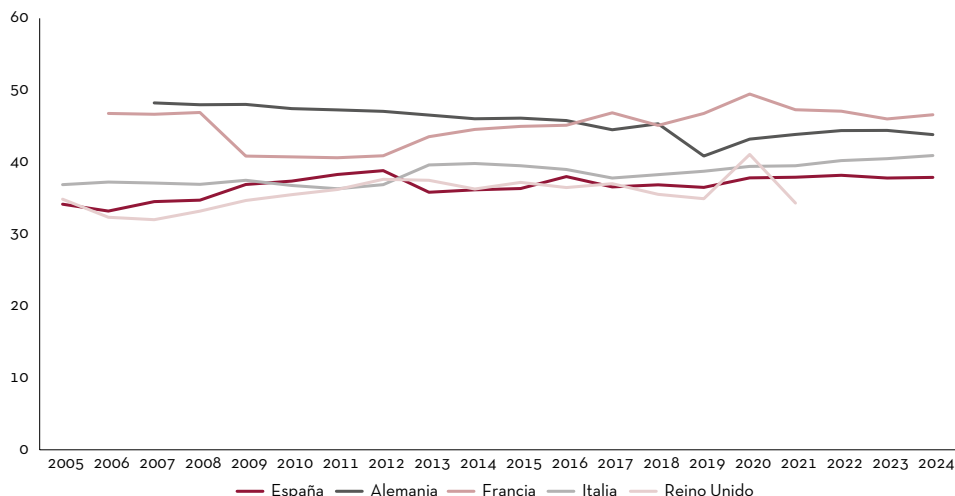
Como se señaló, la desigualdad en la distribución de las rentas del trabajo y de capital, las rentas primarias, es elevada en el caso de España debido, entre otras razones, a las características de la estructura productiva. En ella destaca el alto peso de las actividades de bajo contenido tecnológico que no requieren de empleados de alta cualificación y favorecen, por tanto, relaciones laborales marcadas por la temporalidad y la parcialidad, sobre todo en las fases de ralentización de la actividad económica. Esos rasgos dificultan también las mejoras de bienestar en las etapas expansivas, en las que, con la excepción de los años ochenta y los años recientes, la desigualdad disminuyó solo levemente.

La vulnerabilidad económica y la falta de recursos es también 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 las políticas de empleo como el diseño y la intensidad protectora de las políticas impositivas y de transferencias públicas. En la mayoría de los países europeos, en un contexto de progresivo deterioro de las condiciones laborales y salariales, las políticas distributivas son determinantes del bienestar económico. En un amplio ejercicio de análisis comparado, De Agostini *et al.* (2016) y Bargain *et al.* (2017) constataron que los 27 países europeos son distintos en cuanto a la dimensión de los efectos redistributivos de sus sistemas de prestaciones e impuestos y que su evolución temporal a lo largo del tiempo ha sido también diversa, dependiendo de la evolución de las rentas de mercado y de las reformas llevadas a cabo durante la recesión.

En España, el desarrollo de los instrumentos básicos del Estado de bienestar a lo largo de 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 22 muestra los efectos redistributivos potenciales globales de varios sistemas europeos de prestaciones e impuestos utilizando el simulador EUROMOD⁽¹⁾ bajo el supuesto de que todas las prestaciones llegan a sus beneficiarios potenciales (*full-take-up*). En su conjunto, tanto el sistema francés como el alemán han sido los más efectivos en reducir la desigualdad de renta disponible de las familias en todo el periodo analizado si los comparamos con el británico, el italiano y el español.

(1) EUROMOD es un modelo de impuestos y prestaciones basado en microdatos de encuestas a las familias comparable para 27 países europeos. Permite calcular la renta disponible para cada hogar de un país dado su sistema fiscal y de prestaciones. El cálculo de la renta neta se realiza a partir de la información de las encuestas y de los componentes que simula el modelo. Eso posibilita comparar la distribución de la renta que habría si se modificaran algunas de las características del sistema de impuestos y prestaciones con la que hay realmente.

Gráfico 22. Capacidad del sistema de prestaciones e impuestos para reducir la desigualdad en distintos países de la UE, 2005-2021 (% reducción del índice de Gini)



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

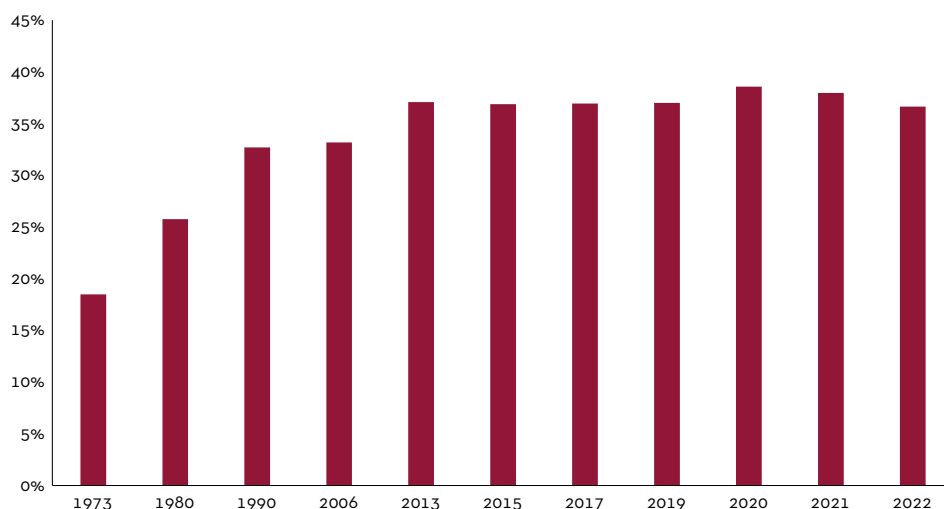
Fuente: Elaboración propia a partir de EUROMOD I3.4.6 a I3.5.2 y datos EU-SILC.

El sistema alemán reducía la desigualdad casi un 50% en 2007 y se ha mantenido hasta hoy de manera bastante estable, aunque decreciente, consiguiendo desde entonces reducir el índice de Gini al menos un 45%. La reducción que consigue el sistema francés ha oscilado entre el 40% y el 45% a lo largo del periodo analizado, pero muestra un menor deterioro global y se mantiene en un nivel potencial de reducción de la desigualdad similar al alemán. En contraste, el británico es el menos potente y solo consigue reducir la desigualdad un 34%. Finalmente, el sistema español, que era el más débil junto con el Reino Unido en 2005, ha mejorado su capacidad redistributiva potencial, llegando al 40% en 2021 y con un efecto cíclico claro entre 2008 y 2012, en 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, como era de esperar, son algo menores y en 2021 el sistema español reduciría la desigualdad un 36,6% (Gráfico 23). Este 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, la extensión del impuesto sobre la renta o la extensión 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 aumentar.

Gráfico 23. Capacidad del sistema español de prestaciones e impuestos para reducir la desigualdad, 1973-2022 (% reducción del índice de Gini)



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

Aunque el alcance del sistema de impuestos y prestaciones no consigue evitar que los aumentos de la desigualdad de las rentas primarias se traduzcan en incrementos de la desigualdad de la renta disponible en las fases recesivas, su efecto amortiguador es muy importante. Con los datos más recientes, la capacidad redistributiva del sistema ha vuelto a los valores que registraba en 2019, justo antes de la pandemia, pero su impacto sobre la desigualdad de la renta disponible es notablemente mayor que el que había en el periodo expansivo previo a la Gran Recesión.

La pregunta que surge de este análisis es a qué se debe que nuestro sistema no consiga reducir la desigualdad de la renta de mercado como lo hacen los

sistemas de los otros países mencionados: ¿A la falta de capacidad redistributiva de las prestaciones contributivas? ¿A la incapacidad de las no contributivas para proteger a los hogares con rentas más bajas? ¿Al limitado papel de los impuestos directos? Las respuestas a estas preguntas son relevantes para identificar hasta qué punto y cómo se podría mejorar la capacidad de nuestro sistema para proteger a los hogares de distintas generaciones de la vulnerabilidad y la pobreza.

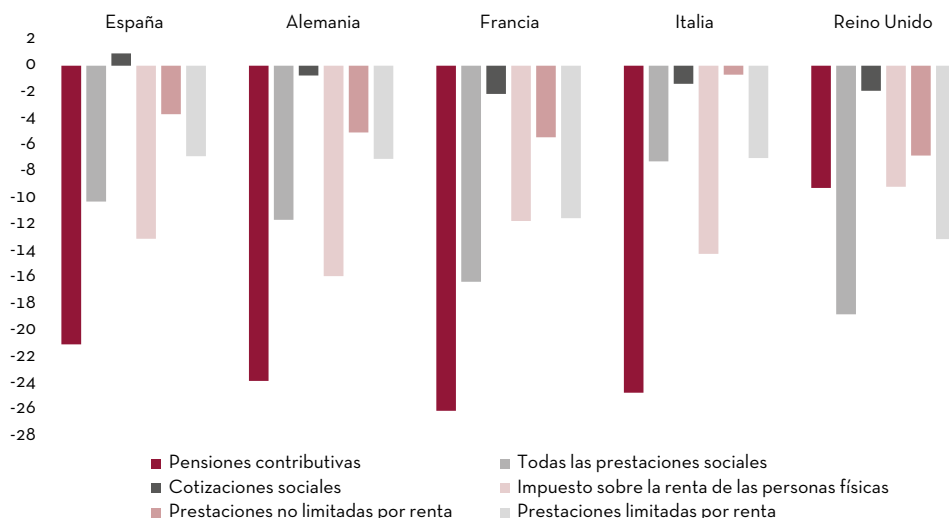
La literatura que analiza los efectos redistributivos de los sistemas de impuestos y prestaciones no ha llegado todavía a un consenso respecto a cuáles son exactamente los ingredientes concretos que ha de tener un sistema de prestaciones e impuestos para que resulte lo más igualador posible. Sólo hay 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 cuanto a su capacidad redistributiva.

Parece claro que un sistema basado en elementos contributivos y centrado en redistribuir en la vejez no puede ser muy efectivo cuando las generaciones más jóvenes se emancipan y cuando su historial de cotizaciones al sistema se ha debilitado tanto durante las últimas dos décadas, debido al aumento de la precariedad en sus condiciones laborales. El sistema español es menos redistributivo que otros por la falta de capacidad redistributiva de las prestaciones distintas de las pensiones. Cuando las últimas no se tienen en cuenta, España e Italia son los dos países que tienen un sistema más débil para compensar las desigualdades de mercado. En los hogares que no las reciben, la intervención del Estado reduce solo un 20% las desigualdades primarias, la mitad que en Reino Unido y un cuarto menos que en Francia o Alemania. No obstante, durante los peores años de la segunda fase de la gran recesión, algunas prestaciones del sistema, como las de desempleo, protegieron mejor a los hogares con rentas más bajas que las de otros países, lo que muestra que el sistema español tiene algunos elementos útiles para combatir la caída de rentas en los ciclos débiles, siempre que sean relativamente cortos.

Para comprender mejor qué herramientas son más determinantes para conseguir mayores niveles de redistribución de la renta disponible, en el Gráfico 24 se individualiza el efecto redistributivo por tipos de políticas. Los resultados indican que la cesta de políticas que permite reducir la desigualdad es variada, incluso entre los sistemas que podrían considerarse inspirados en un sistema de seguro. 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 mucho menos el impuesto sobre la renta personal y el sistema de pensiones como elementos redistributivos.

Gráfico 24. Capacidad del sistema de prestaciones e impuestos para reducir la desigualdad, por tipos de políticas, 2021 (% reducción del índice de Gini)



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

Uno de los factores clave que explican la debilidad redistributiva de las políticas de transferencias en España es el menor papel compensador de la última red de protección de los más pobres, las Rentas Mínimas de Inserción (RMI) de las CCAA y el Ingreso Mínimo Vital (IMV) desde 2020. 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 son los más bajos de los países de la eurozona, lo que lastra su capacidad redistributiva.

En resumen, en los sistemas basados en cotizaciones, las pensiones contributivas son el elemento clave para la redistribución y reducen más de 20 puntos porcentuales el índice de Gini, como en Francia, Alemania, Italia y España, pero hay diferencias importantes entre los distintos modelos de prestaciones e impuestos, ya que el impuesto personal sobre la renta en Francia y Alemania redistribuyen considerablemente más que el español y las prestaciones universales tienen también un papel mucho más importante que en nuestro país.

5.7. Conclusiones

Desde el cambio de siglo, España ha experimentado transformaciones significativas en su estructura demográfica, como el envejecimiento de la población, el aumento de la inmigración o los cambios en la tipología de hogares. Estos cambios han coincidido con crisis económicas severas, como la de 2008 y la derivada de la pandemia, que han afectado profundamente a la distribución de la renta, aumentando la desigualdad y generando desafíos adicionales para el sistema de bienestar social.

A pesar de los avances recientes en el empleo, la reducción de la temporalidad y el aumento del gasto social, España sigue siendo uno de los países más desiguales de la UE. A los retos tradicionales se han añadido otros más recientes, como la descarbonización y la digitalización de la economía, que están remodelando las fuentes y dinámicas de la desigualdad, especialmente en detrimento de las personas con menores recursos y los trabajadores menos cualificados.

La economía española ha registrado una evolución positiva en las últimas décadas, caracterizada por un crecimiento del PIB per cápita superior al promedio de otros países europeos, aunque con una mayor vulnerabilidad a los ciclos económicos internacionales. Mientras que las etapas expansivas no siempre han generado un crecimiento inclusivo, las crisis han acentuado las desigualdades, con un impacto desproporcionado en las rentas bajas debido a las insuficiencias del sistema de protección social. La evolución de la

renta y su reparto en los distintos grupos de población en el periodo reciente muestran más rasgos positivos que en otros periodos de crecimiento económico, al combinarse un alto ritmo de creación de empleo con una mayor inversión en gasto social.

A pesar del progreso relativo en la convergencia del PIB per cápita y la renta disponible respecto a otros países europeos, la inestabilidad de los ingresos sigue siendo un problema persistente en España, afectando desmedidamente a los hogares con menos recursos. La recuperación económica en años recientes ha mejorado las condiciones de los percentiles de rentas más bajos, aunque su exposición a mayores fluctuaciones de los ingresos sigue limitando la seguridad económica y la capacidad de construir proyectos de los hogares más vulnerables.

La crisis de 2008 marcó un punto de inflexión en la composición de la clase media española, transformando a un segmento significativo de los ingresos medios-bajos en rentas bajas, mientras aumentaban las rentas altas. Aunque en el periodo reciente 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, mayor en España que en otros países europeos con modelos de bienestar más redistributivos. Si se incorporan los costes de vivienda al análisis de la renta disponible, aumenta drásticamente ese grupo de rentas bajas, reflejando la carga desproporcionada de estos gastos en los hogares más vulnerables. Este dato introduce la necesidad de considerar la influencia de factores no estrictamente relacionados con la renta disponible en la medición de la vulnerabilidad económica, especialmente en el actual contexto de aumento continuado de los costes de acceso a la vivienda.

La distribución de las rentas primarias en España, trabajo y capital, refleja una elevada desigualdad, derivada de las singularidades de la estructura productiva y la importante presencia de empleos de bajos salarios. 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, debido a los menores niveles de presión fiscal y gasto social. Las rentas del trabajo asalariado siguen siendo la principal fuente de ingresos para la mayoría de los hogares, aunque su peso ha disminuido ligeramente en favor de las prestaciones sociales. Destaca la polarización de las rentas del trabajo por cuenta propia, asociadas tanto a empleos altamente cualificados como a pequeños negocios que proporcionan ingresos insuficientes. En el contexto comparado, sobresale la menor carga fiscal

que reciben en España los ingresos más altos y el menor peso de las prestaciones sociales en las rentas más bajas, lo que limita el impacto redistributivo del sistema de impuestos y prestaciones.

No es extraño, por tanto, que España siga caracterizándose como un país poco igualitario en el contexto europeo. Aunque la desigualdad ha disminuido significativamente desde alcanzar sus mayores valores durante la crisis de 2008, con una notable reducción tras la pandemia, el país sigue figurando entre los más desigualitarios de la Unión Europea. Factores estructurales, como la dependencia de sectores que necesitan bajos salarios para competir, las dificultades para crear empleo estable y de calidad y un sistema de impuestos y prestaciones de tamaño más reducido que en los países de mayor renta, limitan la capacidad de reducir la desigualdad.

Reformas recientes en el ámbito de la regulación del mercado de trabajo, como la subida del salario mínimo y la reducción de la temporalidad, junto con la recuperación económica postpandemia, han contribuido a la disminución de la desigualdad, sobre todo en las rentas del trabajo asalariado. Sin embargo, es necesaria una reforma más ambiciosa del sistema de impuestos y prestaciones sociales para mejorar su impacto redistributivo. Los estabilizadores automáticos, como las prestaciones por desempleo y el impuesto sobre la renta, han demostrado ser esenciales para moderar los efectos de las desigualdades primarias en la renta disponible en los momentos de crisis y las medidas de escudo social fueron importantes en la pandemia para evitar algunos de los efectos más dramáticos de la crisis de 2008, 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 imprescindible el aumento del tamaño del sistema de impuestos y prestaciones.

5.8. Bibliografía

ATKINSON, A. B. y BRANDOLINI, A. (2013): «On the Identification of the Middle Class.» En Gornick, J. C. y Jäntti, M. (eds.): *Income Inequality: Economic Disparities and the Middle Class in Affluent Countries*, Stanford, California: Stanford University Press.

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

AYALA, L. y CANTÓ, O. (2018b): «Ciclo económico, clases medias y políticas públicas». En Ayala, L. y Ruiz-Huerta, J. (dirs.): *3^{er} Informe sobre la desigualdad en España*. Madrid: Fundación Alternativas.

AYALA, L. y CANTÓ, O. (2022): «Radiografía de medio siglo de desigualdad en España». Palma de Mallorca: Fundación La Caixa.

BARGAIN, O., CALLAN, T., DOORLEY, K. y KEANE, C. (2017): «Changes in income distributions and the role of tax-benefit policy during the great recession: an international perspective.» *Fiscal Studies* 38, 559-585.

BATINTI, A. y COSTA-FONT, J. (2019): «Do economic recessions «squeeze the middle class»?». *Economics & Politics* 32, 335-355.

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

DE AGOSTINI, P., PAULUS, A. y TASSEVA, I. (2016): The effect of tax-benefit changes on the income distribution in 2008-2015. *Euromod Working Paper 6/16*. Colchester: University of Essex.

EASTERLY, W. (2001): «The Middle Class Consensus and Economic Development.» *Journal of Economic Growth* 6, 317-335.

MILANOVIC, B. (2017): «Increasing capital income share and its effect on personal income inequality». En Boushey, H., de Long, B. y Steinbaum, M. (eds.): *After Piketty: The Agenda for Economics and Inequality*. Harvard University Press.

MOAWAD, J. y OESCH, D. (2023): «The Myth of the Middle Class Squeeze: Employment and Income by Class in Six Western Countries, 1980-2020», JRC Working Papers Series on Social Classes in the Digital Age 2023/07.

NOLAN, B. y THEWISSEN, S. (2018): «The Evolution of Living Standards for Middle and Lower Income Households in OECD Countries.» En Nolan, B. (ed.): *Generating Prosperity for Working Families in Affluent Countries*. Oxford: Oxford University Press, 13-49.

OCDE (2019): *Under Pressure: The Squeezed Middle Class*. París: OCDE.

VAUGHAN-WHITEHEAD, D. (2020): «European Middle Class under Threat.» En Suter, C., Madheswaran, S. y Vani, B. P. (eds.): *The middle class in world society: negotiations, diversities and lived experiences*. Nueva York: Routledge.

Pobreza y privación: tendencias y dinámica

Rosa Martínez
Carolina Navarro

Universidad Nacional de Educación a Distancia
(UNED)

Índice

CAPÍTULO 6.

Pobreza y privación: tendencias y dinámica.... 308

6.1.	Introducción	310
6.2.	La pobreza monetaria en España: ¿qué ha cambiado en veinte años? ...	312
6.3.	La privación material y social antes y después de la crisis	320
6.4.	La relación entre baja renta y privación material: ¿cómo ha evolucionado la pobreza «consistente»?	334
6.5.	Perfil socioeconómico de la pobreza en España: ¿continuidad o reestructuración?	339
6.6.	Conclusiones e implicaciones para las políticas públicas	349
6.7.	Bibliografía	353

6.1. Introducción

El contexto socioeconómico ha cambiado de forma importante en España a lo largo del último lustro. Por un lado, la pandemia supuso un choque importante en las condiciones de vida de los hogares, tanto en términos sanitarios como sociales y económicos (Ayala, Laparra y Rodríguez-Cabrero [coord.], 2022). Por otro lado, una vez superada la pandemia, el crecimiento económico y el empleo han mostrado una evolución muy favorable, alcanzándose en 2024 una tasa de desempleo similar a la de antes de la crisis de 2008. Además, el salario mínimo ha crecido a un ritmo sin precedentes desde el año 2019 y se ha rebajado de forma importante la temporalidad del empleo, inusualmente alta en España, a partir de la entrada en vigor de la reforma laboral aprobada en diciembre de 2021. En el lado negativo, la inflación ha repuntado 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. Es importante conocer cómo estos cambios han afectado a los niveles y composición de la pobreza en España, atendiendo no solo a los cambios más recientes, sino enmarcando los datos actuales en una línea temporal más amplia.

En este documento se analizan las tendencias de la pobreza y la privación material 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, empleada para construir las estadísticas armonizadas sobre pobreza

y exclusión en el ámbito de la Unión Europea, nos permiten describir el contexto de largo plazo en el que se desarrollan los procesos investigados en los distintos informes FOESSA. En el estudio se examinan tanto los ingresos como los indicadores de privación material, porque ambos aportan información complementaria, describiendo la evolución de los indicadores globales durante los últimos años (a partir de 2004, primer año con datos de la ECV) y las variaciones en los grupos más afectados por situaciones de baja renta y/o privación material.

6.2. La pobreza monetaria en España: ¿qué ha cambiado en veinte años?

a) Sigue habiendo más población en riesgo de pobreza que en la Unión Europea

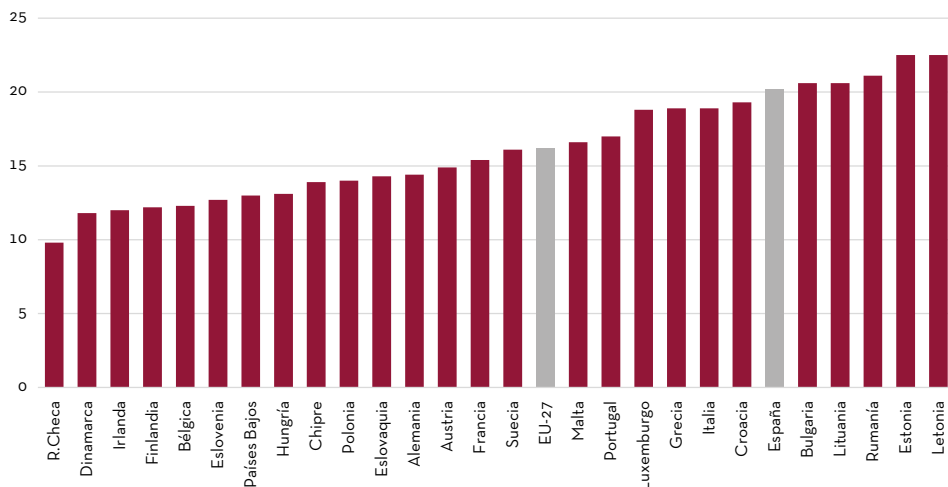
El indicador básico de riesgo de pobreza, basado en fuentes oficiales, señala para España un 20,2% en 2023⁽¹⁾. Esto implica que una de cada cinco personas vive en hogares cuyos ingresos (ajustados según el número de miembros) son inferiores al 60% del ingreso mediano del país (unos 915 euros mensuales en el caso de España para un hogar unipersonal⁽²⁾).

Este dato es superior en cuatro puntos al promedio de la UE-27 (16,2%) y está muy por encima del que registran las principales economías comunitarias. La 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, en 2023, nuestra tasa de pobreza solo se ve superada por los dos países anteriores y los tres países bálticos, Estonia, Letonia y Lituania (Gráfico 1).

⁽¹⁾ Las cifras de ingresos corresponden siempre a las obtenidas a lo largo del año anterior, en este caso 2022.

⁽²⁾ Para hogares con más miembros, se añade un 50% de la cantidad anterior por cada adulto adicional, y un 30% por cada niño menor de 16 años.

Gráfico 1. Tasa de riesgo de pobreza en los países de la Unión Europea, año 2023



Fuente: Eurostat, https://doi.org/10.2908/ILC_L102.

Un dato preocupante es que España destaca negativamente, aún más, en pobreza infantil: los datos de Eurostat de 2023 muestran que el 29% de los niños menores de 18 años vive en hogares de baja renta, un porcentaje solo superado, en menos de un punto, por Rumanía (el país más pobre de la UE tras Bulgaria). Este dato evidencia los elevados niveles de pobreza en España y la situación desfavorable de los hogares con niños. Como se mostrará en el resto del documento, la posición vulnerable de las familias con niños no se limita a los ingresos, sino que se transmite a las condiciones de vida, con consecuencias potencialmente dañinas para la igualdad de oportunidades y la pobreza a largo plazo.

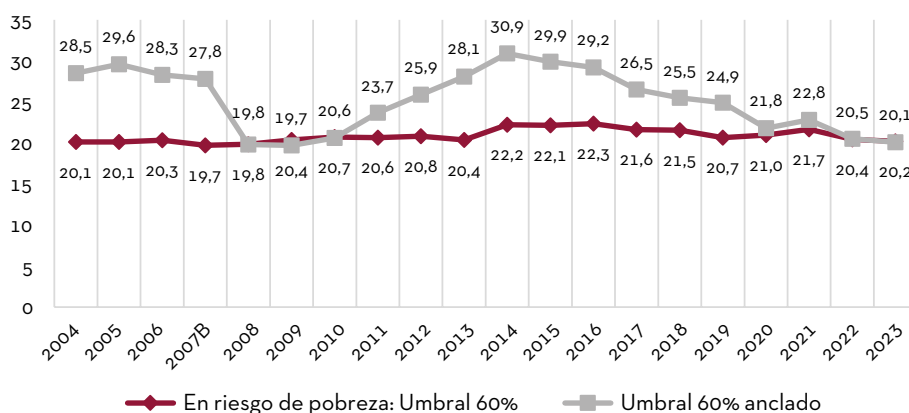
b) La crisis y la pandemia aumentaron el riesgo de pobreza, sobre todo con el umbral «anclado»

El indicador básico de pobreza monetaria muestra muy pocos cambios en los últimos veinte años: un 20,1% de la población recibía bajos ingresos en 2004, un 22,1% en 2015, tras varios años de profunda crisis económica, un 21,7% tras la pandemia, y un 20,2% en 2023 (Gráfico 2). A grandes rasgos, esta cifra se mantiene más o menos constante desde los primeros informes promovidos por Cáritas-FOESSA, hace ya unos cuarenta años. 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 anclado (fijo en términos reales), el efecto del ciclo económico se percibe más claramente. La pobreza, medida conforme al umbral vigente en el año 2008, actualizado solo en función del IPC, 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⁽³⁾. A partir de entonces se redujo de forma continuada, con la salvedad del impacto de la pandemia. La pandemia supuso un repunte de la pobreza, aunque más breve y con una caída de rentas inferior al generado por la crisis, debido a la amplitud del escudo protector y a la rapidez de su despliegue en este caso.

Gráfico 2. Pobreza con umbral relativo y anclado a partir de 2004



Notas: (A) U60 y U60 anclado: Umbrales definidos por el 60% de la renta mediana de cada año y el 60% de la renta mediana del año 2008 mantenido constante en términos reales en los años subsiguientes (su valor se actualiza según la variación del IPC armonizado). Las rentas consideradas se refieren siempre al año previo. (B) Ruptura de la serie por cambio de base en la ECV. Hasta 2007, se utiliza la ECV base 2004. Desde 2008, se emplea la ECV base 2013, que suplementa los datos de renta declarados con registros fiscales.

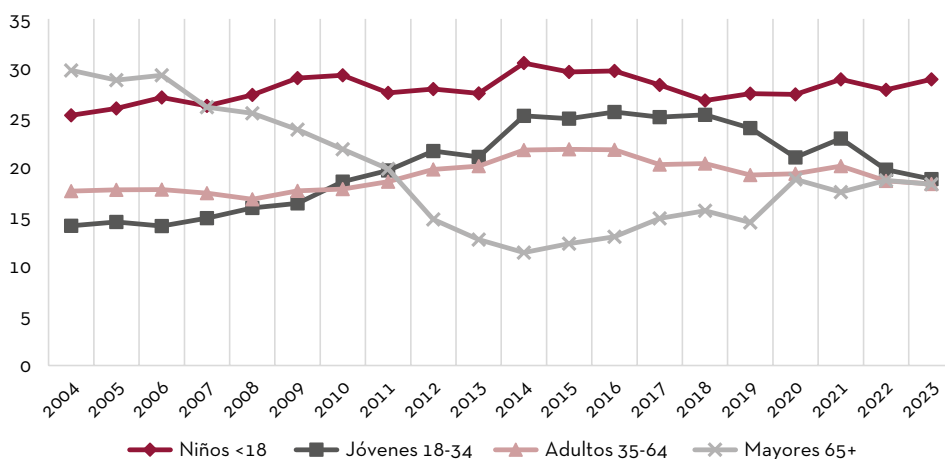
Fuente. Elaboración propia a partir de los ficheros de corte transversal ECV (INE).

⁽³⁾ Los valores de los años previos a 2008 no son plenamente comparables con los posteriores a esa fecha, ya que se basan en los datos de la ECV-base 2004, que presentaban un porcentaje de subestimación de los ingresos muy superior al de la ECV-base 2013. La ECV-base 2013, que ofrece datos para las olas 2008 y posteriores, suplementa los datos de ingresos obtenidos mediante entrevistas con los procedentes de los registros fiscales, lo que ha mejorado la fiabilidad de las cifras de renta.

c) La pobreza infantil y juvenil han crecido por encima de la media

Aunque la tasa global de riesgo de pobreza de 2023 coincide prácticamente con la de 2004, no ocurre lo mismo si la desagregamos por grandes grupos de edad: en estos años ha habido un claro trasvase del riesgo desde las personas mayores hacia los niños menores de 18 años y los jóvenes de entre 18 y 34 años (Gráfico 3).

Gráfico 3. Tasa de riesgo de pobreza desagregada por grupos de edad a partir de 2004



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

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 los adultos y jóvenes, la pobreza ha seguido una tendencia opuesta, con niveles crecientes durante el periodo de crisis y descendentes a partir de 2017, salvo un pequeño repunte debido a los efectos de la pandemia. En el caso de los jóvenes, sin embargo, la tasa de riesgo de pobreza en 2023 (18,8%) es más de cuatro puntos superior a la registrada en 2004.

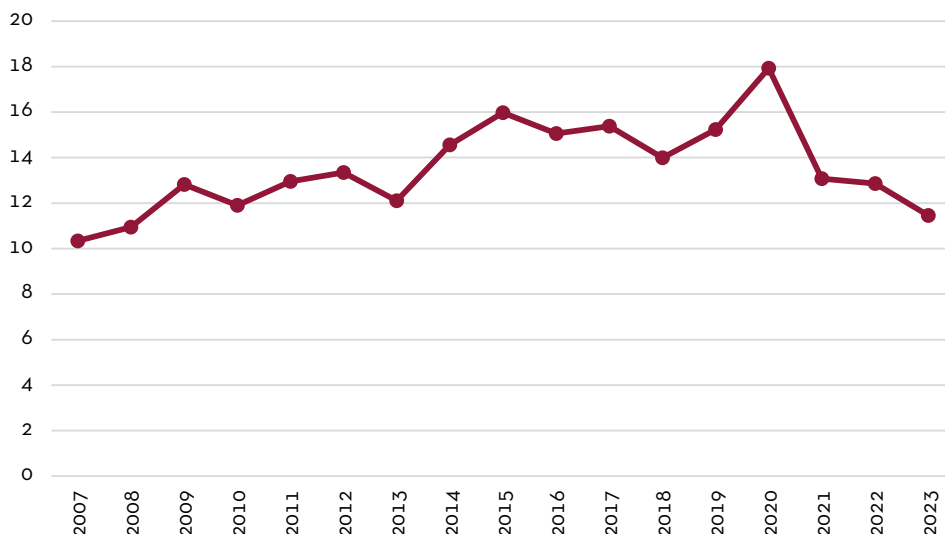
Los niños, por último, constituyen el grupo de edad más afectado por situaciones de baja renta desde el inicio de la crisis, sin que la recuperación económica haya mejorado significativamente su situación. De hecho, en 2023 la tasa de pobreza infantil ronda el 29%, diez puntos por encima de la que tienen los demás grupos de edad. Por qué los niños se están quedando atrás en una fase de crecimiento del PIB y del empleo, con mejoras importantes en el salario mínimo y en algunas prestaciones sociales, constituye una cuestión clave para mejorar el diseño de la política social.

d) La pobreza persistente no se reduce hasta el año 2021

Además de más joven, la pobreza monetaria se volvió más persistente a lo largo de la segunda mitad de la pasada década, con valores superiores al 15% en el periodo 2015-2020⁽⁴⁾, frente al 11% en 2007 (Gráfico 4). Ello es una consecuencia lógica del aumento del paro de larga duración generado por la larga crisis económica. Tan solo a partir de 2021 se aprecia un descenso continuado, que deja en 2023 un valor similar al de hace doce años. Por construcción, el dato de pobreza persistente refleja la dinámica de rentas en los tres años previos al de la entrevista, por lo que el dato de 2011 se basa en los ingresos del periodo 2008-2011, mientras que el de 2023 se construye a partir de las rentas del periodo 2020-2023⁽⁵⁾. Se ha considerado, siguiendo la definición de Eurostat, que un hogar sufre pobreza persistente en un año determinado si su renta está por debajo del umbral en ese año y al menos en otros dos de los tres años anteriores.

⁽⁴⁾ Salvo en 2018.

⁽⁵⁾ Para este cálculo se utiliza únicamente la parte de la muestra para la que se cuenta con cuatro observaciones consecutivas dentro de los ficheros longitudinales de la Encuesta de Condiciones de Vida. Por otra parte, se utiliza la ECV-base 2004 para obtener las tasas de persistencia de 2007 a 2010 y la ECV-base 2013, para las tasas de persistencia de 2011 a 2023.

Gráfico 4. % población en situación de pobreza persistente, 2007-2023

Nota: Porcentaje de personas cuyos hogares están en riesgo de pobreza en el año actual y lo han estado también en al menos dos de los tres años anteriores. Los datos de 2007 a 2010 utilizan la ECV Base 2004 y los datos de 2011 a 2023 la ECV Base 2013.

Fuente: Elaboración propia a partir de los ficheros longitudinales ECV (INE).

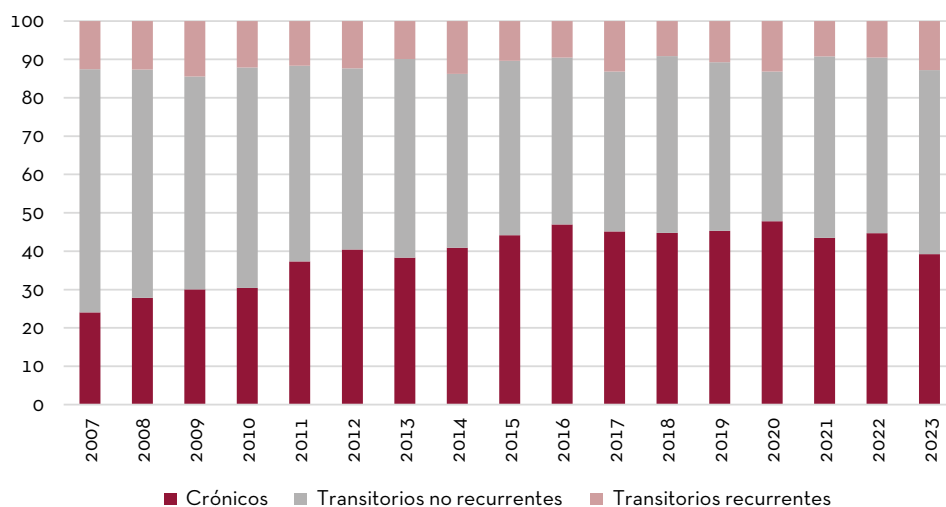
e) La pobreza se cronifica y se produce una recomposición de las trayectorias

Si se considera cuántas veces una persona atraviesa situaciones de pobreza a lo largo de un periodo dado (en este caso, cuatro años consecutivos⁽⁶⁾) y se analizan sus entradas y salidas de esta, es posible establecer diversos patrones o trayectorias. Entre estos destacan quienes no experimentan pobreza en ningún momento, quienes la sufren de forma transitoria y recurrente (salen y vuelven a entrar), quienes la padecen de manera transitoria pero no recurrente (episodios aislados de uno o dos años), y quienes se mantienen de forma crónica en esta situación (están al menos tres de los cuatro años en situación de pobreza, de forma consecutiva). Comprender estos itinerarios resulta fundamental para el diseño e implementación de políticas públicas más eficaces en la lucha contra la pobreza.

⁽⁶⁾ Los datos disponibles sobre la dinámica de rentas y condiciones de vida de los hogares (ECV y EU-SILC longitudinales) son periodos (paneles rotatorios) de 4 años máximo.

Destaca el notable aumento del porcentaje de personas que sufren pobreza de forma crónica, especialmente, entre 2008 y 2016, hasta alcanzar en 2020 casi el 50% de los que sufren alguna vez pobreza a lo largo de un periodo de cuatro años (Gráfico 5). Esta cronificación de la pobreza sugiere que un porcentaje significativo de la población ha experimentado dificultades estructurales que les impiden salir de la pobreza, consolidándose las situaciones de pobreza de larga duración.

Gráfico 5. Patrones de la dinámica de la pobreza, 2007-2023



Nota: Definimos distintos grupos dentro de la dinámica de la pobreza 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) Crónicos: presentan los siguientes patrones de pobreza: 1111, 1110 y 0111. b) Transitorios no recurrentes: presentan los siguientes patrones de pobreza: 0001, 0010, 0011, 0100, 0110, 1000, 1001 y 1100. c) Transitorios recurrentes: presentan los siguientes patrones de pobreza: 0101, 1010, 1011 y 1101.

Fuente: Elaboración propia a partir de los ficheros longitudinales ECV (INE).

Este 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 estos 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 de los costes de la vida.

En el resto del trabajo se investigan más a fondo estas tendencias, utilizando no solo indicadores de ingresos sino también de privación material. Estos últimos tienen la ventaja de señalar directamente los problemas y carencias que sufren las familias, y así permiten comprender mejor qué consecuencias tienen las situaciones de bajos ingresos dependiendo de distintos factores, como puede ser, entre otros, el coste de la vivienda o la duración de las situaciones de insuficiencia de ingresos.

6.3. La privación material y social antes y después de la crisis

Desde hace ya casi dos décadas, los índices de pobreza basados en la renta se complementan en Europa con indicadores que señalan directamente las carencias o privaciones que sufren las familias. Ello permite estudiar de forma más concreta y directa las consecuencias de tener bajos ingresos, que a veces difieren en función de la edad, el estado de salud, el nivel de previsibilidad de los ingresos o el lugar de residencia⁽⁷⁾.

En este apartado se exponen las tendencias más destacables de la privación material en España. Para ello, se examinan dos definiciones, ya que, a diferencia de lo que ocurre con la pobreza monetaria, los indicadores se han modificado en el tiempo y existen distintos índices aplicables según los periodos. Se utiliza, por un lado, el concepto de *privación material* empleado en la Estrategia 2020 de lucha contra la pobreza y la exclusión social de la Comisión Europea, basado en nueve⁽⁸⁾ indicadores disponibles para todo el periodo, y necesario,

(7) Existen numerosos trabajos que justifican el uso de estos indicadores e investigan su relación con los ingresos o las diferencias entre distintos índices de privación material y social. Algunas referencias interesantes son Guio *et al.* (2012, 2017), Verbunt y Guio (2019) o Fabrizi *et al.* (2023).

(8) Los nueve indicadores que componen el índice de privación material de Estrategia 2020 son: 1) no puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año, 2) no puede permitirse una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días, 3) no puede permitirse

por tanto, para estudiar las tendencias de la privación a largo plazo. Por otro, se analiza el concepto de *privación material y social* de trece(9) indicadores que sustituye al anterior en la Estrategia 2030, pero que tan solo está disponible para el año 2009 y a partir de 2013.

Dentro de estas dos definiciones cabe diferenciar también, según el umbral empleado, entre privación material y privación material severa. En el caso del conjunto de indicadores definido para la Estrategia 2020, se considera que sufre privación el hogar que tiene carencia en tres o más elementos del conjunto de nueve indicadores, y que la privación es severa si se carece de al menos cuatro del total de nueve indicadores. Respecto al conjunto de indicadores que componen el índice de privación material y social de la Estrategia 2030 la privación se define como la carencia en cinco o más elementos del conjunto de trece indicadores y la privación severa como la carencia en al menos siete del total de trece indicadores.

a) España mantiene altos niveles de privación material y social

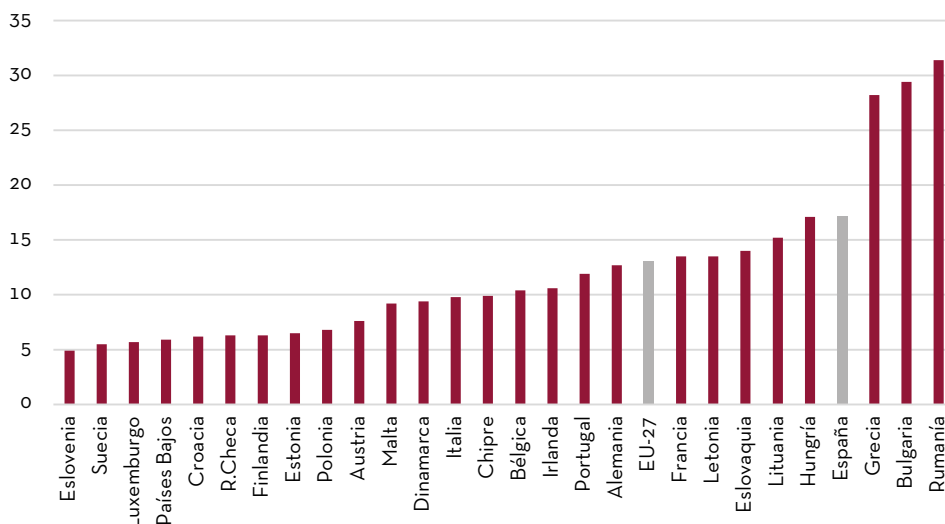
La privación material y social afecta en 2023 al 17,2% de las personas en España, es decir, una de cada seis personas en España sufre carencias en al menos cinco de los trece indicadores que definen, de acuerdo con la Estrategia 2030, las situaciones de privación material y social. Desde que existen datos de este indicador, España ha tenido siempre una tasa de privación material y social por encima de la media de la UE-27, salvo en 2014, año en que se situó algo por debajo. En 2023 España alcanza su peor posición respecto al resto de países de la Unión Europea en los últimos diez años. Su porcentaje es muy superior al del resto de los países de la Unión Europea, quedando solo por detrás de Grecia,

mantener la vivienda con una temperatura adecuada, 4) no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos (de 650 euros), 5) ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, comunidad...) o en compras a plazos en los últimos 12 meses, 6) no puede permitirse disponer de un automóvil, 7) no puede permitirse disponer de teléfono, 8) no puede permitirse disponer de un televisor, 9) no puede permitirse disponer de una lavadora.

- (9) Los trece indicadores que componen el índice de privación material de Estrategia 2030 son los indicadores 1 al 6 definidos para la Estrategia 2020 más los siguientes: 7) no puede sustituir muebles estropeados o viejos, 8) no puede permitirse sustituir ropa estropeada por otra nueva, 9) no puede permitirse tener dos pares de zapatos en buenas condiciones, 10) no puede permitirse reunirse con amigos/familia para comer o tomar algo al menos una vez al mes, 11) no puede permitirse participar regularmente en actividades de ocio, 12) no puede permitirse gastar una pequeña cantidad de dinero en sí mismo, 13) no puede permitirse conexión a internet.

Bulgaria y Rumanía. La tasa de privación material y social en España triplica la de países como Eslovenia, Suecia o Luxemburgo (Gráfico 6).

Gráfico 6. Privación material y social en los países de la Unión Europea, año 2023



Fuente: Eurostat, https://doi.org/10.2908/ILC_MDSD07.

Si se utiliza un umbral más severo de privación material y social, en el que las personas sufren carencias en más de la mitad del total de 13 privaciones, el porcentaje de personas afectadas en España en 2023 es también muy superior al de la media UE-27, que se sitúa en un 6,8%.

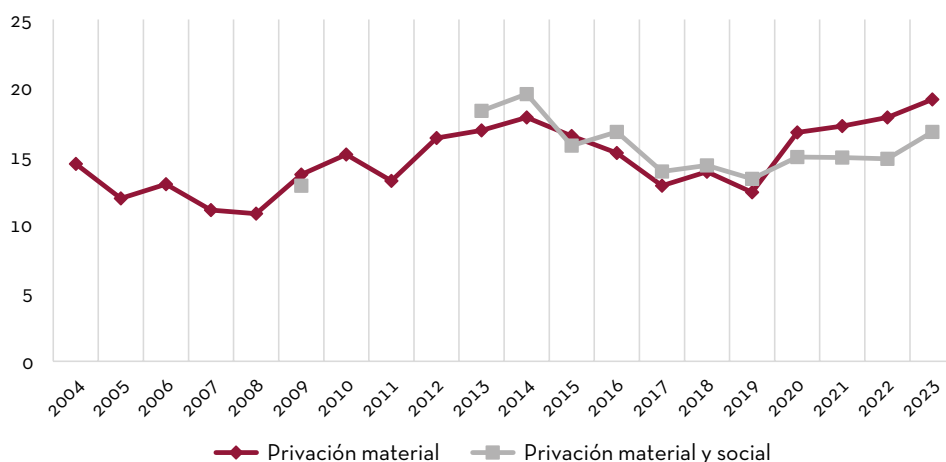
b) Los niveles de privación han repuntado en los últimos años

Los indicadores de privación muestran cómo el cambio de ciclo, 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 intensa recesión (Gráfico 7). A partir de 2015 comienza una tendencia a la baja de las tasas de privación, tanto si se utiliza la definición «antigua» (Estrategia 2020) como la «nueva» (Estrategia 2030).

La mejora de la privación tras la crisis se interrumpe, sin embargo, con el inicio de la pandemia. La pandemia supuso un incremento de los índices de privación,

sea cual sea el índice utilizado. Si se utiliza un umbral más severo, los índices indican también un patrón similar, con incrementos en el periodo de crisis económica y tras la pandemia. Aunque se han observado mejoras en algunos periodos, los niveles recientes sugieren una tendencia preocupante de aumento de la privación material y social en España.

Gráfico 7. Privación material en España según conjunto de indicadores definido para la Estrategia 2020 y para la Estrategia 2030.



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

Cabe destacar que el empeoramiento desde 2020 es mucho más visible y sostenido en el tiempo con los indicadores de privación material «antiguos» (Estrategia 2020) que con los utilizados en la Estrategia 2030. Para conocer el porqué de esta diferencia es útil examinar los cambios en las variables de privación tomadas de una en una. La Tabla 1 muestra los datos para los años en los cuales tenemos información de cada indicador en el periodo 2004-2023.

El examen de la Tabla 1 muestra que los mayores aumentos de los valores de privación corresponden a tres indicadores que forman parte tanto del índice «antiguo» (privación material) como del «nuevo» (privación material y social), si bien tienen mayor protagonismo en el primero, compuesto por solo 9 ítems, tres de las cuales tienen, además, valores de privación nulos en España (televisión, lavadora y teléfono):

- i) La población en hogares que no pueden permitirse mantener una temperatura adecuada en la vivienda aumenta desde el 8% en 2019 hasta el 21% en 2023, valor nunca registrado antes (ni en los momentos más duros de la crisis). Esta evolución es previsiblemente consecuencia del crecimiento de los precios de la energía, especialmente intenso desde finales de 2020 hasta finales de 2022.
- ii) También muchas más familias han tenido que incurrir en algún retraso en los pagos relacionados con la vivienda (alquiler, hipoteca, recibos de luz, gas, etc.). Desde el año de la pandemia, aproximadamente un 14% de la población se ha visto afectada por estas situaciones, frente al 8% en 2019. De nuevo son los valores más altos de la serie histórica.
- iii) Por último, y aunque afecta a una porción pequeña de hogares, la población que no puede alimentarse de manera adecuada se incrementa hasta superar el 6% en 2023, hacia 3.000.000 personas, de los cuales casi 600.000 son niños. Hemos de considerar, además, que la definición de «dieta inadecuada» en este indicador es muy restrictiva, ya que se basa únicamente en el consumo de proteínas, y no en otras características que resultan tanto o más relevantes para definir una dieta saludable.

Tabla 1. Evolución de los indicadores de privación material y social en España entre 2004 y 2023

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
El adulto no puede permitirse:																				
1. Gastar dinero en sí mismo	-	-	-	-	-	11	-	-	-	19	18	14	15	14	15	14	16	16	15	17
2. Participar en actividades de ocio	-	-	-	-	-	11	-	-	-	16	19	16	18	15	14	15	12	13	13	15
3. Reunirse con amigos/familia	-	-	-	-	-	7	-	-	-	9	13	8	10	10	10	10	9	9	8	10
4. Sustituir la ropa estropeada	-	-	-	-	-	4	-	-	-	12	10	6	7	8	9	8	12	9	9	9
5. Tener dos pares de zapatos	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2	3	1	2	4	3	3	3	3	3	3
6. Tener conexión a internet	-	-	-	-	-	13	-	-	-	10	11	6	7	6	6	5	3	3	2	2
El hogar no puede permitirse:																				
7. Renovar muebles viejos	-	-	-	-	-	38	-	-	-	45	43	39	39	34	32	31	31	28	27	30
8. Afrontar gastos imprevistos	39	35	33	31	30	37	39	38	42	42	43	40	39	37	36	34	35	33	36	37
9. Vacaciones una semana/año	45	42	41	38	36	42	43	41	47	48	46	42	40	34	34	33	34	33	34	33
10. Mantener la vivienda a una temperatura adecuada	9	9	10	8	6	7	7	6	9	8	11	11	10	8	9	8	11	14	17	21
11. Evitar retrasos en los gastos de vivienda en año previo	8	7	7	8	8	11	12	9	11	12	13	12	11	9	9	8	14	14	13	14
12. Comer carne o pescado	2	2	4	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	5	5	6
13. Tener automóvil	7	6	6	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	5	5	5	5	5	5	5
(*) Tener teléfono	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(*) Tener televisión	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(*) Tener lavadora	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

INDICES AGREGADOS															
Privación material y social (Estrategia 2030)															
5+ carencias en ítems 1-13															
Privación material (Estrategia 2020)															
3+ carencias en ítems 8-13 ^(*)															

Nota: (*) Hasta el año 2020 se incluían también los tres indicadores de equipamiento básico marcados con asterisco, pero su aportación al índice se demostró nula en la mayoría de los países europeos. Desde 2021 no se recogen datos, asumiendo que nadie carece de lavadora, teléfono o televisión por motivos económicos.

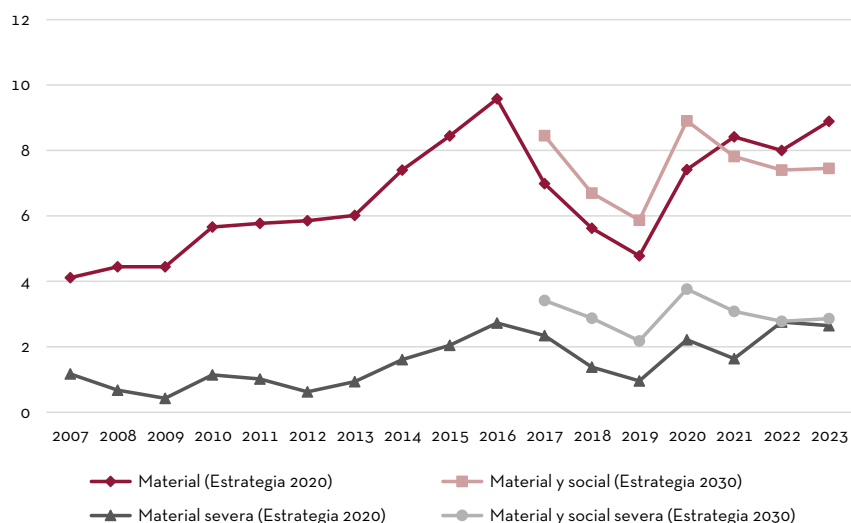
Fuente: Elaboración propia a partir de los ficheros de corte transversal ECV (INE).

La evolución de estos tres indicadores sugiere, como origen de las dificultades económicas recientes de las familias, procesos que van más allá de la pérdida de ingresos durante la pandemia y que tienen que ver con la inflación, los precios de la energía y el mercado de la vivienda. El mayor peso que estas variables tienen dentro del índice de privación tradicional explica que su evolución al alza haya sido más marcada desde el año 2020, justo al revés de lo ocurrido durante la crisis económica de la pasada década. Que esto suceda además en un contexto económico favorable, con buenas cifras de crecimiento y empleo, hace que cobren relevancia las políticas encaminadas a contener los costes que enfrentan los hogares, y muy en especial la política de vivienda.

c) Escalada de la persistencia de la privación tras la crisis financiera y aumento con el inicio de la pandemia

Conocer la persistencia de la privación y su evolución aporta una comprensión más profunda sobre este tipo de situaciones de carencia. La persistencia de la privación identifica a las personas que sufren privación en el año en curso y al menos en dos de los tres años anteriores. Es decir, se define a un hogar como privado de forma persistente si sufre privación material en ese año y al menos en otros dos de los tres años anteriores.

Gráfico 8. Evolución de la tasa de persistencia de la privación material en España entre 2007 y 2023 según tipo de indicador y umbral empleado



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

Los resultados de este análisis se muestran en el Gráfico 8. Puede observarse cómo el conjunto de indicadores definido para la Estrategia 2020, que es el que cuenta con un periodo más amplio de análisis, muestra un importante aumento de la persistencia de la privación material. Independientemente del umbral utilizado, la persistencia de la privación crece tras el inicio de la crisis financiera de 2008. Sin duda, el incremento del desempleo durante la crisis y el deterioro de las condiciones económicas tuvieron un claro impacto y un importante efecto acumulativo sobre las condiciones de vida de los hogares, con especial incidencia en los indicadores de dificultad financiera.

A partir de 2016 todos los indicadores muestran una tendencia a la baja de las tasas de persistencia de la privación que reflejan una mejora del nivel de vida de las personas hasta el inicio de la pandemia, si bien no se llega a recuperar el nivel anterior a la crisis económica. En 2020 esta tendencia se interrumpe y se produce un nuevo repunte de la persistencia de la privación, aunque a partir de este año la tendencia es algo diferente según se utilice un indicador u otro, independientemente del umbral utilizado. Hasta 2020 los indicadores que definían la privación material de la Estrategia 2020 mostraban un nivel de persistencia inferior a los que definen la Estrategia 2030, sin embargo, a partir de 2021 se invierten estas posiciones y el aumento de la persistencia de la privación en 2022 es más pronunciado en el conjunto de indicadores definido para la Estrategia 2020.

Dado que ambas estrategias comparten varios indicadores de medición, analizamos qué variables son las que marcan estas diferencias en los cambios de la privación persistente y cuál es el comportamiento individual de los distintos indicadores. La Tabla 2 muestra cómo uno de los primeros y más intensos efectos de la crisis de 2008 sobre la persistencia de la privación se produjo en los indicadores de dificultad financiera. La existencia de retrasos en el alquiler, hipoteca y otros pagos periódicos en los 12 meses previos a la entrevista fue el indicador con un mayor crecimiento de la persistencia de la privación en ese periodo. Con prevalencia más alta, la falta de capacidad para hacer frente a gastos imprevistos es otro de los indicadores que muestra un aumento muy significativo de la persistencia hasta 2016. Igualmente crece también de forma inequívoca la persistencia del número de familias que declaran no poder permitirse un viaje de vacaciones de al menos una semana al año.

Tabla 2. Tasas de persistencia de los indicadores que definen los índices de privación Estrategia 2020 y 2030.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
El adulto no puede permitirse:																	
1. Gastar dinero en sí mismo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,8	5,6	4,6	7,8	6,1	5,7	6,8
2. Participar actividades de ocio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,9	5,1	5,4	5,7	5,2	4,2	4,6
3. Reunirse con amigos/familia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,2	2,9	3,1	3,6	2,8	2,8	2,8
4. Sustituir la ropa estropeada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,9	1,8	1,8	3,7	3,3	3,5	3,0
5. Tener dos pares de zapatos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	0,4	0,1	0,4	0,4	0,3	0,2
6. Tener conexión a internet	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,3	1,9	0,7	1,1	1,0	0,3	0,3
El hogar no puede permitirse:																	
7. Renovar muebles viejos											22,7	20,3	18,9	21,7	17,5	16,1	15,4
8. Afrontar gastos imprevistos	20,7	18,7	20,4	21,1	22,4	28,3	26,5	30,3	30,4	30,9	26,2	24,8	22,7	27,2	22,9	22,7	21,9
9. Vacaciones una semana/año	28,8	27,7	27,8	29,2	26,9	32,8	33,4	35,2	34,5	33,6	26,0	24,2	23,9	27,6	22,5	22,0	19,8
10. Mantener vivienda a una temperatura adecuada	1,7	1,5	1,8	1,1	1,0	0,8	1,2	1,2	2,2	3,6	2,3	1,9	1,6	2,5	3,6	4,9	7,9
11. Evitar retrasos en los gastos de vivienda en año previo	2,3	3,1	3,7	4,4	3,9	4,1	3,1	4,7	5,5	6,4	4,6	3,8	3,4	6,1	4,5	5,5	5,9
12. Comer carne o pescado	0,4	0,1	0,0	0,4	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	1,0	0,7	0,2	0,2	0,8	0,5	0,7	1,1
13. Tener automóvil	1,2	2,0	1,0	3,3	1,9	2,2	2,0	2,3	3,1	2,9	1,9	2,0	1,6	1,9	1,8	2,2	1,9
(*). Tener teléfono	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(*). Tener televisión	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(*). Tener lavadora	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

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

Por otra parte, con la pandemia, el aumento de la persistencia estuvo muy marcado por el agravamiento de las dificultades relacionadas con la inflación, los precios de la energía y el mercado de la vivienda. Se observa cómo la persistencia de la privación aumenta exponencialmente en el indicador relacionado con la imposibilidad de mantener una temperatura adecuada en la vivienda, al igual que en el caso de los retrasos en los pagos relacionados con la vivienda y los que no pueden alimentarse de manera adecuada. Estos indicadores son al mismo tiempo los que tienen más peso dentro del índice que define la Estrategia 2020, lo que explicaría que durante este periodo sea este el índice que muestra mayor persistencia de la privación.

d) Tras la crisis financiera se triplica el porcentaje de personas que, cuando sufren privación, lo hacen de forma crónica

Conocer si la privación es un fenómeno que viene marcado por la cronicidad de este tipo de situaciones o si tienen mayor peso las situaciones de transitoriedad y si estas son recurrentes o no resulta de especial importancia para entender este fenómeno. El Gráfico 9 muestra cómo el patrón que más se repite es el de aquellos que sufren privación de forma transitoria y no recurrente. Son personas que logran salir de estas situaciones antes de volverse crónicas o recurrentes, lo que es un dato positivo. Sin embargo, este grupo se ha reducido de forma sostenida a lo largo de todo el periodo analizado.

Al mismo tiempo, el análisis muestra un incremento de los que sufren privación de forma crónica a lo largo del periodo analizado. Hasta 2009 existe una tendencia descendente de la cronicidad que cambia radicalmente en 2010, cuando empieza a crecer de forma continua hasta 2011. Aunque disminuye entre 2011 y 2012, vuelve a crecer hasta alcanzar en 2016 los niveles más altos de todo el periodo, casi triplicando el porcentaje de crónicos de 2009, según el conjunto de indicadores definido en la Estrategia 2020. La crisis financiera supone un impacto muy significativo en el aumento de los crónicos, 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 se inicia de nuevo un crecimiento muy significativo. La pandemia, por tanto, agravó también 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 los crónicos.

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



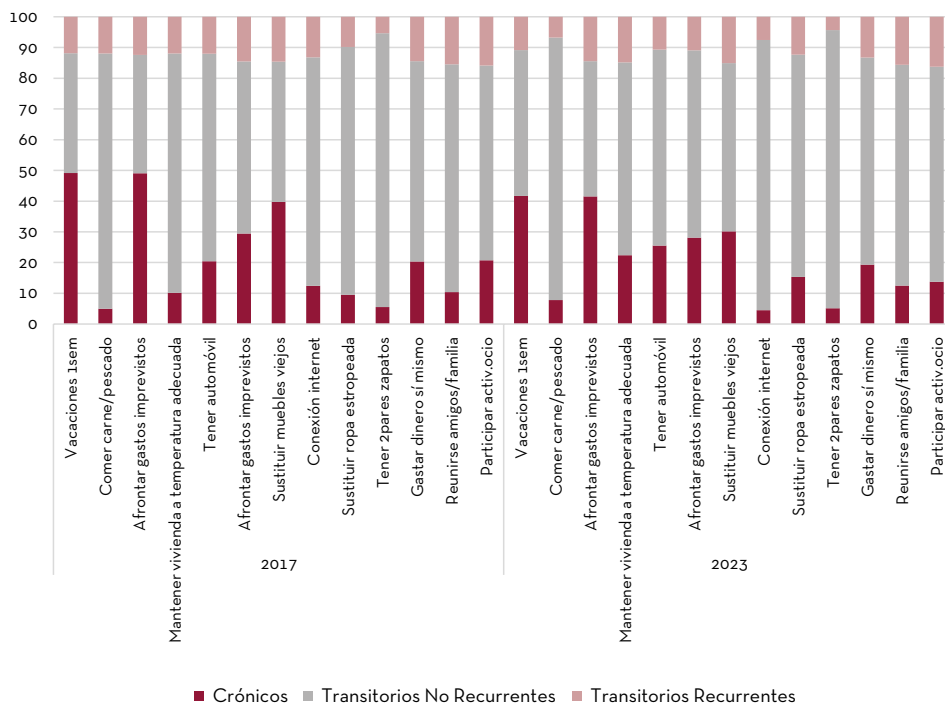
331

El patrón menos frecuente es el de aquellos que sufren privación de forma transitoria y recurrente, que es otra forma de persistencia de la privación que muestra una fragilidad importante de los grupos sociales que la sufren, al oscilar entre periodos de privación y de no privación de forma constante. Este grupo de población ha disminuido entre el inicio del periodo analizado y 2023, aunque ha fluctuado en los distintos periodos de crisis, recuperación y pandemia.

Si analizamos los patrones de dinámica de la privación en cada uno de los indicadores de forma individual (Gráfico 10) se aprecian algunas pautas interesantes. Por un lado, los indicadores de mayor severidad, relacionados con necesidades más esenciales (como el acceso al calzado, la alimentación, la ropa o la temperatura de la vivienda) son, en 2017, los que se sufren más a menudo de forma transitoria y no recurrente. Este patrón puede explicarse por la importancia fundamental que estos bienes y servicios tienen para el bienestar básico de los hogares. Ante la privación de estos bienes esenciales, es probable que las familias movilicen estrategias extraordinarias, como la redistribución interna de recursos o el recurso a redes de apoyo informal (familia, amigos), con el objetivo de evitar que estas carencias se conviertan en persistentes. En el extremo opuesto, los indicadores menos básicos y de mayor prevalencia (los relativos a las vacaciones y a la posibilidad de afrontar gastos imprevistos) presentan mayor cronicidad, ya que son probablemente los últimos que se cubren según la situación económica mejora. Otros indicadores relacionados con el ocio, pero de menor coste y por ello menos prevalentes (como participar en actividades de ocio o poder reunirse para tomar algo con amigos y familiares al menos cada mes) presentan una situación intermedia, con mayores porcentajes de situaciones de privación definidas como transitorias recurrentes.

Por otro lado, el cambio más significativo en los patrones de la dinámica de la privación material entre 2017 y 2023 se observa en los hogares que no pueden permitirse mantener una temperatura adecuada en su vivienda. En 2017, estos afrontaban esta forma de privación como un fenómeno transitorio no recurrente, logrando, en su mayoría, superar estas situaciones de mayor severidad antes de que se convirtieran en crónicas o recurrentes. Sin embargo, en 2023, el número de hogares que sufren esta forma de privación ya de forma crónica es más del doble que en 2017. Igualmente, se produce un aumento significativo, respecto a 2017, de los hogares que lo sufren de forma recurrente.

Gráfico 10. Evolución de los patrones de la dinámica de la privación de los distintos indicadores definidos para la Estrategia 2020 y 2030, años 2017 y 2023.



Nota: Definimos distintos grupos de la dinámica de la privación según el patrón (o «itinerario») de privación que presente en el año en curso y los tres años anteriores (siendo 1 estar privado y 0 en caso contrario): a) Crónicos: presentan los siguientes patrones de privación: 1111, 1110 y 0111. b) Transitorios no recurrentes: presentan los siguientes patrones de privación: 0001, 0010, 0011, 0100, 0110, 1000, 1001 y 1100. c) Transitorios recurrentes: presentan los siguientes patrones de privación: 0101, 1010, 1011 y 1101.

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

6.4. La relación entre baja renta y privación material: ¿cómo ha evolucionado la pobreza «consistente»?

Para analizar el riesgo de pobreza y exclusión social en Europa, y por tanto la vulnerabilidad económica de las personas, es necesario utilizar índices de pobreza basados en la renta e indicadores que identifiquen directamente las carencias o privaciones que sufren las personas. Ambos tipos de índices representan dos conceptos de pobreza que están relacionados, pero son intrínsecamente diferentes en función de 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 (los que sufren «pobreza consistente», englobando en tal concepto a los hogares que tienen simultáneamente baja renta y privación). Dado que son aproximaciones diferentes a la pobreza y que pueden obedecer a dinámicas distintas, resulta de gran interés analizar el perfil de los distintos grupos que se pueden definir con la combinación de ambos enfoques, así como los cambios en el nivel y la composición de estos a lo largo del tiempo.

a) Las crisis han aumentado el solapamiento entre baja renta y privación material

La combinación de ambos índices, pobreza monetaria y privación material, identifica una tasa de pobreza consistente en 2023 de un 8% y un 7,6%,

respectivamente, según se defina la privación según la Estrategia 2020 o 2030. Un rasgo destacado de la evolución de la pobreza consistente es el significativo aumento del porcentaje de población que sufre simultáneamente baja renta y privación material, especialmente a raíz de la crisis económica (el valor máximo se registra en 2014), pero también durante la pandemia.

La evolución de la pobreza consistente, cuando se emplea el índice definido para la Estrategia 2020 (Tabla 3), está por lo general más determinada por los cambios en la privación material que en la pobreza monetaria. En los dos últimos años, sin embargo, el grupo que más crece es el de los que sufren privación pese a no tener baja renta, lo que reduce el grado de solapamiento entre los dos fenómenos en comparación con el existente, por ejemplo, en los años 2020 y 2021, afectados por la pandemia. Veamos con mayor detalle estos aspectos.

Si se analizan los cambios a lo largo del periodo de análisis según los distintos grupos de población que resultan al combinar los criterios de baja renta y privación se observa que los que no sufren ni pobreza monetaria ni privación material evolucionan y fluctúan del mismo modo ante los cambios de ciclo que los que solo sufren baja renta, y de forma contraria a los que sufren solo privación material y los que sufren al mismo tiempo baja renta y privación material. De este modo, cabría distinguir las siguientes fases:

- a) En el periodo anterior a la crisis financiera (años 2004-2008) la población que no sufre ni baja renta ni privación material aumenta, y también lo hace, aunque en menor proporción, los que sufren solo baja renta. Paralelamente, los que muestran solo privación se reducen drásticamente, y también disminuyen, aunque en menor medida, los pobres consistentes.
- b) En el periodo que se inicia tras la crisis financiera sucede lo contrario: la población que no muestra ni baja renta ni privación material disminuye, al igual que los que tienen solo baja renta. En cambio, casi se duplica la pobreza consistente y crece también el grupo de los que sufren solo privación.
- c) En el periodo de recuperación, entre 2014 y 2019, aumenta de nuevo el porcentaje de población que no sufre baja renta ni privación material y también lo hacen los que sufren solo baja renta, esta vez algo por encima de aquellos. Por otra parte, hay menos hogares que muestran solo privación (como ya ocurriera en el anterior ciclo expansivo) y también

se reduce de forma importante el grupo de los que sufren de forma simultánea baja renta y privación material.

- d) Por último, con la pandemia se repite la misma pauta del ciclo negativo anterior: se reduce el porcentaje de población que no sufre ni baja renta ni privación material y los que tienen solo baja renta y crece tanto el grupo de los pobres consistentes como, muy especialmente, el de quienes muestran «solo» privación material. Además, este último grupo sigue aumentando en los años 2022 y 2023, pese a haberse iniciado una fase de recuperación del crecimiento económico, con una reducción de la pobreza monetaria. Como se discutió más arriba, este hecho se explica en gran parte por el repunte de la inflación y la escalada de precios de la energía y la vivienda, que han afectado incluso a familias cuyas rentas superan el umbral de pobreza.

En síntesis, las etapas de crisis (recesión económica, pandemia) han tenido el doble efecto de: 1) aumentar la tasa de pobreza consistente, y 2) aumentar la probabilidad de sufrir privación material aun teniendo ingresos superiores al umbral de pobreza monetaria. Y, como rasgo novedoso, esta segunda situación se ha prolongado, e incluso agravado, a partir del año 2021, pese a la intensa recuperación económica de la fase post-pandemia.

Tabla 3. Solapamiento entre baja renta y privación material (indicadores Estrategia 2020), 2004-2023

	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

	Distribución porcentual de la población				Ratio de solapamiento ⁽¹⁾
	No pobre	Solo privación	Solo baja renta	Baja renta y privación	
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 baja renta o privación.

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

El comportamiento cíclico de la relación entre baja renta y privación material se debe en parte a que en las fases recesivas el umbral de pobreza se reajusta a la baja, y lo contrario ocurre cuando la economía crece. Ello modera la variabilidad temporal del indicador de baja renta en comparación con la privación material, mucho más sensible a la coyuntura económica. En las fases de crisis, el grupo de los «no pobres» (ni en términos de renta ni de privación) se hace menos numeroso debido, sobre todo, al aumento de la privación entre los hogares, incluso entre los que ya no se consideran pobres al haberse rebajado el umbral. En las fases expansivas ocurre lo contrario: aumenta el grupo de los «no pobres», así como el de quienes no sufren privación pese a tener baja renta (respecto a un umbral creciente).

Si se analiza la pobreza consistente con el conjunto de indicadores definido para la Estrategia 2030 (Tabla 4) las conclusiones son similares, salvo el comportamiento del grupo de pobres consistentes en los últimos años. Tal y como se ha señalado en el anterior análisis de la privación material, el origen

de las dificultades económicas en este periodo está más relacionado con la inflación, los precios de la energía y el mercado de la vivienda, que tienen más peso en los indicadores definidos para la Estrategia 2020 que en los empleados en la Estrategia 2030.

Tabla 4. Solapamiento entre baja renta y privación material (conjunto de indicadores definido para la Estrategia 2030), 2009 y 2013-2023

	Distribución porcentual de la población				Ratio de solapamiento ⁽¹⁾
	No pobre	Solo privación	Solo baja renta	Baja renta y privación	
2009	72,9	6,7	13,9	6,5	0,212
2013	69,7	9,9	11,2	9,1	0,303
2014	68,6	9,2	11,3	11,0	0,351
2015	70,7	7,1	13,1	9,0	0,288
2016	70,2	7,5	12,5	9,8	0,308
2017	72,0	6,4	13,3	8,3	0,292
2018	71,7	6,8	13,2	8,3	0,282
2019	73,0	6,4	13,0	7,7	0,285
2020	71,8	7,2	12,9	8,1	0,266
2021	70,9	7,4	13,6	8,0	0,267
2022	71,7	7,8	13,0	7,4	0,255
2023	70,1	9,7	12,6	7,6	0,255
Variación					
D2009-2014	-4,3	2,5	-2,6	4,5	0,139
D2014-2019	4,4	-2,8	1,7	-3,3	-0,066
D2019-2023	-2,9	3,3	-0,4	-0,1	-0,030

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 baja renta o privación.

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

Este análisis de la pobreza consistente arroja como principal conclusión un cambio en la relación entre baja renta y privación en España, con una situación actual (año 2023) caracterizada por un mayor porcentaje de la población que sufre al mismo tiempo baja renta y privación material, un descenso del porcentaje de los que sufren solo baja renta y un aumento en los que sufren solo privación material respecto a 2004 y a 2009.

6.5. Perfil socioeconómico de la pobreza en España: ¿continuidad o reestructuración?

Las tendencias generales de la pobreza y la privación a lo largo de los últimos veinte años ponen de manifiesto algunos cambios importantes, como la peor evolución del riesgo de pobreza en niños y jóvenes o el repunte de los índices de privación material en los últimos años. En este último apartado se analiza más de cerca el perfil socioeconómico de la pobreza en España, atendiendo a una doble cuestión: por un lado, quiénes son los pobres en la actualidad, tanto en términos de renta como de privación material y social, por otro, si ha habido modificaciones a lo largo del tiempo en los grupos más vulnerables a las situaciones de pobreza y privación.

Hay que tener en cuenta que la propia población española ha cambiado a lo largo de las dos últimas décadas. En comparación con hace veinte años, han aumentado en casi diez puntos los hogares cuya persona de referencia es una mujer, en más de siete puntos los sustentados por una persona de origen inmigrante, en ocho puntos los encabezados por un adulto de entre 45 y 64 años y en más de cinco puntos los que tienen a una persona mayor de 65 años al frente. La sociedad ha ido envejeciendo conforme la generación del *baby boom*, que tuvo en España su pico máximo en el año 1964, se aproxima a la edad de jubilación. A la par, ha caído en diez puntos el peso de las familias formadas por personas menores de 45 años, el tamaño de los hogares se ha reducido, ha seguido creciendo el peso de las familias monoparentales, más personas viven en hogares en régimen de alquiler (del 13% al 19%) y menos son propietarios libres de hipoteca (de 52% a 45%).

Otras tendencias reseñables son el aumento del nivel educativo medio, que deja un país en el que casi se ha duplicado la población que vive en hogares cuya persona de referencia tiene título universitario (de 20% a 37%). En términos laborales, la evolución ha estado marcada por la crisis económica y la pandemia, aunque es preciso señalar que la mejora de los indicadores de empleo no ha rebajado aún a los niveles de 2005 el porcentaje de población en hogares cuyo sustentador está en paro.

a) *¿Quiénes son los pobres en 2023?*

El patrón de pobreza y privación en 2023 (Tabla 5) muestra, en primer lugar, que los riesgos se distribuyen de manera heterogénea entre los hogares en función de sus características socioeconómicas. En segundo lugar, existen diferencias entre la pobreza monetaria y la privación material. En general, son diferencias en el grado de intensidad de las situaciones de riesgo que no cambian el perfil de los grupos vulnerables con una única excepción: las zonas escasamente pobladas, que acogen al 13% de la población española, tienen un riesgo de pobreza superior a la media en términos de ingresos, pero un riesgo inferior al global si se analiza la privación material. Lo contrario ocurre con las zonas densamente pobladas, con tasas de privación ligeramente superiores al promedio, pese a tener niveles de pobreza monetaria inferiores⁽¹⁰⁾.

Las situaciones que mayor impacto tienen en los niveles de pobreza y privación siguen siendo las asociadas al *mercado de trabajo*, y muy especialmente la *baja intensidad laboral* del hogar. Los hogares que han trabajado menos del 20% de su tiempo potencial durante el año previo son los que tienen niveles de baja renta, privación y pobreza consistente más elevados, con tasas del 62,5%, 45% y 35,9%, respectivamente. Algo similar se ve si los hogares se clasifican

(10) Esta situación se observa a lo largo de toda la serie histórica, aunque la definición de zonas urbanas, intermedias y poco pobladas se modifica en 2021 y los porcentajes no son directamente comparables. A partir de 2021, las zonas densamente pobladas se definen como el conjunto contiguo de unidades locales, cada una de las cuales tiene una densidad de más de 500 habitantes por Km cuadrado y con una población total de al menos 50.000 habitantes. Se consideran zona intermedia o semiurbana el conjunto contiguo de unidades locales, no pertenecientes a una zona densamente poblada, donde cada una tiene una densidad superior a los 100 habitantes por Km cuadrado y donde la población total es al menos de 50.000 habitantes o es adyacente a una zona densamente poblada. Por último, son zonas escasamente pobladas los conjuntos contiguos de unidades locales que quedan fuera de las dos definiciones anteriores. Con la definición previa a 2021, basada solo en las cifras de población, las zonas poco pobladas tenían un peso demográfico cercano al 26%, frente al 13% que arroja la nueva clasificación.

según la situación laboral de sus personas de referencia durante la semana previa: más del 50% de aquellos cuya *persona de referencia está en paro* tienen riesgo de pobreza, un 41,5% sufren privación y un 28,6% reúnen las dos condiciones simultáneamente. En cambio, los hogares cuya persona de referencia está jubilada tienen un riesgo inferior al promedio, tanto en términos de renta como, sobre todo, de privación material (menos del 10%) y pobreza consistente (menos del 4%).

Tabla 5. Baja renta, privación material y pobreza consistente según características del hogar o de su persona de referencia, año 2023

	Tasas (%)			Incidencia relativa (Total=100)		
	Baja renta	Privación	Consistente	Baja renta	Privación	Consistente
Sexo						
Varón	19,2	15,1	6,6	95	90	88
Mujer	21,8	19,4	9,0	108	116	120
Edad						
<35 años	24,2	20,6	8,8	120	123	118
35-64 años	20,9	18,5	8,5	103	110	113
65+ años	17,2	11,0	4,4	85	66	59
País de origen						
España	15,9	13,2	5,3	79	78	71
Extranjero	41,0	34,1	18,0	203	203	240
Tipo de hogar						
Unipersonal	26,1	16,7	8,5	129	99	113
Dos adultos sin niños	13,8	11,5	3,9	68	69	52
Otros hogares sin niños	9,5	14,4	3,5	47	86	46
Pareja 1-2 niños	18,6	14,9	6,6	92	89	88
Pareja 3+ niños	45,9	26,8	17,9	227	160	240
Monoparental	45,0	35,0	22,0	223	209	294
Otros hogares con niños	23,3	24,2	11,1	115	144	148
Densidad población						
Muy poblada	17,9	17,5	7,5	89	104	101
Intermedia	22,4	17,0	8,1	111	101	108
Poco poblada	24,5	13,4	5,9	121	80	79
Nivel educativo						
Primaria o menos	31,8	22,3	11,6	157	133	155
Secundaria inferior	27,6	23,2	11,0	137	138	147

	Tasas (%)			Incidencia relativa (Total=100)		
	Baja renta	Privación	Consistente	Baja renta	Privación	Consistente
Secundaria superior	20,4	20,2	8,3	101	121	111
Superior	9,6	8,0	2,7	47	48	37
Clase de ocupación⁽¹⁾						
Alta	7,8	6,4	2,1	38	38	28
Media	22,3	19,6	8,5	110	117	113
Baja	33,3	27,1	13,5	165	162	180
Nunca ha tenido	35,8	21,5	13,0	177	128	174
Situación laboral						
Trabajando	16,4	15,1	5,4	81	90	72
En paro	50,4	41,5	28,6	250	247	382
Jubilado	14,7	9,8	3,5	73	58	47
Otra clase de inactividad	31,2	22,5	11,7	155	134	156
Intensidad laboral hogar⁽²⁾						
<20% tiempo trabajo potencial	62,5	45,0	35,9	309	268	480
·20% tiempo trabajo potencial	17,2	16,1	5,8	85	96	77
No aplicable (60+ años)	17,8	11,9	5,1	88	71	69
Tenencia de la vivienda						
Propiedad sin hipoteca	17,5	9,4	4,0	87	56	54
Propiedad con hipoteca	13,2	16,3	5,0	65	97	67
Alquiler precio mercado	33,1	33,7	17,4	164	201	233
Alquiler precio inferior mercado	44,1	35,5	22,7	218	211	303
En cesión gratuita	29,2	19,4	11,5	145	115	154
Estado de salud						
Buena o muy buena	18,1	12,1	5,3	90	72	71
Regular	23,1	23,6	10,2	115	141	136
Mala o muy mala	29,3	35,3	17,6	145	210	236
Limitaciones AVD⁽³⁾						
Sí	22,1	23,2	10,1	109	138	136
No	19,3	13,6	6,2	96	81	83
TOTAL	20,2	16,8	7,5	100	100	100

Notas: (1) Alta: Directores y gerentes, profesionales científicos e intelectuales, técnicos y profesionales de nivel medio, y ocupaciones militares. Media: Personal de apoyo administrativo, traba-

jadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados, oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios, y operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores. Baja: Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros, ocupaciones elementales. (2) La variable «intensidad laboral del hogar» divide a la población en tres grupos: <20% tiempo de trabajo potencial: Personas de 0-59 años que viven en hogares donde los adultos (18-59 años, excluyendo estudiantes 18-24 años) trabajaron en total menos del 20% de su tiempo total de trabajo potencial durante el año previo; ≥20% tiempo de trabajo potencial: Personas de 0-59 años que viven en hogares donde los adultos (18-59 años, excluyendo estudiantes 18-24 años) trabajaron al menos un 20% de su tiempo total de trabajo potencial durante el año previo; y No aplicable (60+ años): personas para las que no se computa este indicador, por superar los 60 años. (3) Limitaciones en la realización de las Actividades de la Vida Diaria (AVD) debido a problemas de salud, durante los 6 meses previos.

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

El nivel educativo alcanzado por la persona de referencia y el tipo de ocupación desempeñado también influyen, en el sentido esperado, sobre los niveles de pobreza y privación, con niveles muy inferiores al promedio en los titulados universitarios y entre quienes tienen (o han tenido en su último empleo) ocupaciones más cualificadas (directores, gerentes, profesionales científicos e intelectuales, técnicos de nivel medio, etc.). El tipo de ocupación jerarquiza más que el nivel educativo, algo que tiene sentido por la rápida mejora del nivel de estudios entre los jóvenes y adultos, frente al de las personas actualmente jubiladas.

El tipo de hogar también condiciona el riesgo de pobreza, con indicadores particularmente elevados para las familias monoparentales y las familias compuestas por dos adultos con tres o más niños, que más que duplican los niveles generales de pobreza monetaria y consistente. Aunque estas dos modalidades de hogar tienen niveles de riesgo de pobreza similares, tanto la privación material y social como la pobreza consistente son superiores en el caso de las familias monoparentales. Cabe destacar que también se observa una situación desfavorable, aunque no tan marcada, en el caso de los hogares complejos formados por más de dos adultos con niños a su cargo. En cambio, los hogares sin niños tienen indicadores más bajos que la media, salvo en el caso de los unipersonales, que superan ligeramente la media en baja renta y pobreza consistente (aunque no en privación).

El sexo y la edad de la persona de referencia generan gradientes de riesgo que juegan en contra de las mujeres y de los jóvenes, y que son más marcados si se analizan la privación o la pobreza consistente que si se miden solo los ingresos.

En 2023, las tasas de pobreza consistente en los hogares encabezados por jóvenes o adultos duplican las observadas cuando las personas de referencia superan los 65 años.

Los gastos de vivienda juegan, desde siempre, un papel preeminente en la economía familiar. En los últimos años, los precios de la compra y el alquiler del mercado de vivienda han crecido más que los salarios, generando problemas de accesibilidad para muchas familias, incluso entre las clases medias. A la hora de examinar el perfil de la pobreza, el régimen de tenencia de la vivienda principal es, por tanto, una variable clave para comprender las diferencias en los niveles de privación material y social en hogares de ingresos similares.

Los datos de 2023 muestran que las familias que son propietarias de su vivienda tienen niveles de pobreza monetaria inferiores al promedio, y al revés ocurre con las que pagan un alquiler. Además, las diferencias se agudizan cuando se consideran los niveles de privación y pobreza consistente, especialmente si comparamos la posición de los propietarios libres de hipoteca (un 45% de la población) con los que pagan un alquiler a precio de mercado (un 16% en el ámbito general, pero un 30% cuando la persona de referencia tiene menos de 45 años). En el primer caso (propietarios sin pagos pendientes), tienen tasas de privación y pobreza consistente inferiores al 10% y al 5% respectivamente, mientras que para los arrendatarios las mismas tasas superan el 30% y el 15%. Estas diferencias son importantes, ya que, en comparación con 2004, muchas más familias jóvenes acceden a su vivienda en régimen de alquiler (13 puntos más), y menos la tienen en propiedad, ya sea pagando hipoteca (6 puntos menos) o libre de la misma (7 puntos menos). Esta evolución puede explicar, en parte, las mayores dificultades de los hogares con niños en la etapa reciente, pese a la mejora de los indicadores macroeconómicos. El riesgo elevado de pobreza y privación se extiende a los hogares que pagan precios de alquiler inferiores a los de mercado, un 3% de la población que, por lo general, tiene ya de entrada un perfil económico vulnerable que le permite ser beneficiario de ayudas públicas.

Por último, hemos considerado de interés dos variables relacionadas con la salud, ya que es un factor que también puede afectar a los niveles de pobreza y privación. Los datos de 2023 muestran claramente un riesgo de pobreza monetaria y, sobre todo, de privación y pobreza consistente, superior al promedio entre quienes viven en hogares cuya persona de referencia tiene una salud regular, mala o muy mala, o bien se ve afectada por limitaciones de salud que dificultan la realización de las actividades básicas o instrumentales de la vida diaria (levantarse, ir al baño, comer, cocinar, comprar, etc.). Esto es importante

porque, si bien la edad avanzada no implica en general niveles de pobreza y privación superiores a la media en la España de 2023, la situación cambia cuando nos centramos en el subgrupo de personas que tienen problemas de salud o dependencia. Por supuesto, no todas las personas con problemas de salud o limitaciones son mayores, pero sí existe en ambas variables un fuerte gradiente relacionado con la edad.

b) ¿Qué ha cambiado en los últimos años?

Los datos de renta 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. Si nos centramos únicamente en los colectivos que tienen tasas que duplican o más el promedio nacional en alguno de los índices o periodos, el foco se sitúa en los grupos incluidos en la Tabla 6: 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. 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 2014.

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 del año 2008. Ello tiene su reflejo en el menor número de personas en hogares cuya persona de referencia está en paro (un 8,9% en 2019, frente al 14% en 2014).

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). En el plano 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 (inmigrantes y arrendatarios). 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 6. Evolución de los niveles de baja renta, privación material y pobreza consistente en los principales grupos de riesgo, 2009-2023

	2009	2014	2019	2023
Persona de referencia en paro				
Baja renta	41	51	54	50
Privación	37	47	40	41
Pobreza consistente	22	35	29	29
Muy baja intensidad laboral				
Baja renta	55	63	59	62
Privación	38	53	45	45
Pobreza consistente	30	42	35	36
Origen inmigrante				
Baja renta	41	49	46	41
Privación	32	42	30	34
Pobreza consistente	19	29	21	18
Pareja con 3+ niños				
Baja renta	44	42	41	45
Privación	29	35	25	35
Pobreza consistente	22	25	19	22
Familia monoparental				
Baja renta	48	44	42	46
Privación	21	33	28	27
Pobreza consistente	17	30	22	18
Paga alquiler a precio mercado				
Baja renta	39	44	38	33
Privación	30	36	27	34
Pobreza consistente	19	25	17	17
Paga alquiler a precio inferior al de mercado				
Baja renta	34	49	48	44
Privación	33	59	45	35
Pobreza consistente	20	40	34	23
Mala o muy mala salud				
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 los ficheros de corte transversal ECV (INE).

Para entender por qué entre 2019 y 2023 aumenta el nivel global de privación material y social, aun cuando la tasa de pobreza monetaria se mantiene más o menos constante, hay que ampliar el foco y examinar la situación de los grupos considerados de riesgo medio o bajo. La Tabla 7 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 (personal de apoyo administrativo, oficiales y operarios de artes mecánicas y de otros oficios, operadores de instalaciones y máquinas, vendedores de comercios y mercados, etc.). Hablamos en este caso no 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.

Tabla 7. Tendencias de la pobreza y la privación en algunos grupos de bajo riesgo

	2009	2014	2019	2023
Persona de referencia ocupada				
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
Pareja con 1-2 niños				
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
Nivel educativo secundario				
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
Ocupaciones intermedias				
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
Propietarios con hipoteca				
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	22	21	20
Privación	13	20	13	17
Pobreza consistente	6	11	7	7

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

El examen de los datos de la ECV muestra que son precisamente estos grupos los que sufren, 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 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 sufren 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 limitan 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 que, sin embargo, podían cubrir sin grandes problemas las necesidades alimentarias, energéticas y de vivienda. Aunque el ritmo de aumento del Índice de Precios al Consumo se ha moderado en los meses más recientes, los problemas de accesibilidad de la vivienda están lejos de remitir, especialmente en las grandes ciudades. Conseguir mantener precios accesibles para los pobres y las clases medias en vivienda, alimentación y energía ha de constituir, por tanto, una prioridad de la política social en los próximos años.

6.6. Conclusiones e implicaciones para las políticas públicas

En la España de 2023, un 20% de la población vive en hogares de baja renta y el 17% sufre privación material y social, lo que implica la falta de al menos cinco de los trece elementos establecidos en una lista de carencias consensuada en el ámbito europeo. Tanto la pobreza monetaria como la privación superan en unos cuatro puntos a la media de la UE-27, pese a la robustez de los datos actuales de crecimiento económico y creación de empleo. La situación se agrava en el caso de los niños, con un dato de pobreza infantil del 29%, el segundo mayor valor tras Rumanía. A lo largo de los últimos veinte años se ha producido un trasvase del riesgo de pobreza hacia niños y jóvenes que es preocupante por sus implicaciones negativas sobre la pobreza a largo plazo y la movilidad social.

La crisis económica iniciada en 2008 y la pandemia en 2020 aumentaron los niveles de pobreza monetaria y, sobre todo, de privación material, así como también el grado de solapamiento entre los dos fenómenos (lo que a veces se denomina pobreza «consistente»). El año 2014 fue el más crítico en términos sociales: en esa fecha, no solo los casos de baja renta y/o privación eran más frecuentes, sino que muchos más hogares (casi el 10%) sufrían a la vez pobreza monetaria y privación material. Además, las situaciones se habían vuelto también mucho más persistentes, por los efectos acumulativos del desempleo y las insuficiencias de la protección social. En ese periodo, disminuyó la probabilidad de sufrir episodios aislados de pobreza y privación (no recurrentes)

y aumentó la frecuencia de las situaciones crónicas (tres o más años consecutivos con ingresos bajos y/o privación).

La mejora de los indicadores durante la segunda mitad de la pasada década se paralizó con la pandemia, con un efecto negativo más acusado y duradero en los índices de privación material que en los de pobreza monetaria. Un aspecto distintivo del último periodo ha sido el repunte de los indicadores de privación relacionados con la pobreza energética, la pobreza alimentaria y las dificultades para hacer frente a los gastos de vivienda (alquiler, hipoteca, recibos), que alcanzan los valores más altos desde 2004. Además, aumenta también la persistencia de estas privaciones, pese al retorno a una senda macroeconómica favorable y a las diversas mejoras sociales (entre otros, el aumento del salario mínimo, la implantación del Ingreso Mínimo Vital o la reducción de la temporalidad del empleo). El cambio más significativo se ha dado en la imposibilidad de mantener una temperatura adecuada en la vivienda, que afecta al 21% de la población en 2023, y a casi el 8% de forma persistente. Antes de la pandemia, estos valores eran entre tres y cuatro veces más bajos.

Como se ha indicado en el trabajo, esta situación refleja, muy probablemente, las dificultades económicas generadas por la escalada de la inflación, en general, y de los precios de la energía y la vivienda, en particular, durante los últimos años. Tales dificultades no se han limitado a los grupos tradicionalmente más vulnerables (hogares con muy baja intensidad laboral, inmigrantes, familias numerosas o monoparentales, personas que pagan alquileres, etc.), sino que han crecido, incluso más intensamente, entre las clases medias trabajadoras (p. ej. parejas con uno o dos niños, nivel educativo secundario, trabajando en ocupaciones intermedias y pagando hipoteca). Ello puede explicar el gran aumento en el número de familias que sufren privación material pese a tener ingresos superiores al umbral de pobreza entre 2019 y 2023.

De los datos aportados en el presente trabajo se pueden extraer varias implicaciones para la política social. En primer lugar, la recuperación del crecimiento y la mejora del empleo no están siendo suficientes ni para reducir sustancialmente la pobreza monetaria ni para frenar el aumento de los índices de privación material, por lo que sigue siendo necesario contar con medidas de escudo social. Agilizar el IMV y mejorar su cobertura es un punto clave para proteger a los más vulnerables, pero se precisa también mantener en el tiempo ayudas de carácter más específico que garanticen el acceso a los bienes y servicios básicos, como la energía y la alimentación adecuada. Una sociedad opulenta, como lo es la española, debería poder eliminar fenómenos como la pobreza alimentaria o la energética.

En segundo lugar, es preciso mejorar la protección social de los desempleados, que siguen siendo el grupo más afectado por la pobreza en las fases recesivas. Algo falla en los programas vigentes cuando vivir en un hogar con baja intensidad laboral o cuya persona de referencia se ha quedado en paro supone un riesgo de pobreza superior al 50% y una tasa de privación material por encima del 40%.

En tercer lugar, hay que fijar objetivos más ambiciosos en la protección social de las familias con niños, tradicionalmente débil en España. Aunque las prestaciones dirigidas a las familias han mejorado en los últimos años, el riesgo de pobreza sigue siendo muy elevado para los niños, en general, y muy en especial para los que crecen en determinados tipos de hogar. Ha de darse prioridad absoluta a las familias con niños que combinan distintas situaciones de riesgo, como el desempleo, la monoparentalidad, el origen inmigrante o el acceso a la vivienda en régimen de alquiler. El perfil de necesidad más asiduo en las solicitudes de ayuda a entidades sociales sin ánimo de lucro responde, precisamente, a estas características.

En cuarto lugar, es necesario invertir más en salud y dependencia para revertir el deterioro de la sanidad pública y ampliar la cobertura e intensidad protectora del sistema de atención a las personas dependientes. Es cierto que las personas mayores han estado más protegidas que los jóvenes, adultos y niños frente a los vaivenes de la coyuntura económica, un resultado que acredita el éxito del sistema de pensiones, pero la situación no es tan favorable cuando se pone el foco en las personas que tienen mala salud o sufren limitaciones para realizar las actividades de la vida diaria.

En quinto lugar, es evidente la necesidad acuciante de mejorar la accesibilidad de la vivienda en España. La subida en los precios de la vivienda, muy superior al aumento de los salarios, ha dificultado el acceso a la propiedad de una parte importante de los jóvenes y otros grupos económicamente frágiles, como los inmigrantes, haciendo del alquiler una forma de tenencia cada vez más frecuente. Pero los precios de la vivienda en alquiler también han crecido a un ritmo muy elevado, particularmente en las grandes ciudades, generando problemas para satisfacer los gastos de vivienda en amplias capas de la población.

En los sectores más vulnerables, la vivienda es el gasto que más desequilibra la ecuación de ingresos y gastos, como alertaba la Fundación FOESSA (2023). Las familias suelen priorizar este gasto, incluso en situaciones económicas adversas, para evitar desahucios, a costa de tener que prescindir de bienes básicos

como una alimentación adecuada. Por ello, los hogares en régimen de alquiler o con hipotecas elevadas tienen mayores niveles de privación material y pobreza consistente que los que disfrutan de una vivienda ya pagada. Además, el arrendamiento implica una mayor inseguridad habitacional, especialmente en familias que se mueven en los márgenes del sistema (con subarrendamientos ilegales sucesivos, acuerdos sin contrato o pagos sin ningún tipo de garantía o resguardo).

En este contexto, la reforma en profundidad de la política de vivienda pública ha de ser una prioridad clara. Para ello, es preciso garantizar la aplicación real, por parte de todas las Comunidades Autónomas, de las medidas incluidas en la nueva Ley de Vivienda, así como el posterior seguimiento de su eficacia. A la vez, han de promoverse más reformas estructurales orientadas a conseguir que, en el medio y largo plazo, se garantice en la práctica el derecho a una vivienda digna que proclama el artículo 47 de nuestra Constitución.

6.7. Bibliografía

AYALA, L., LAPARRA, M. y RODRÍGUEZ-CABRERO, G. [coord.] (2022): *Evolución de la cohesión social y consecuencias de la Covid-19 en España*. Colección Estudios 50, Fundación FOESSA, Cáritas Española (Madrid, España).

FABRIZI, E., MUSSIDA, C. y PARISI, M. L. (2023): Comparing material and social deprivation indicators: identification of deprived populations. *Social Indicators Research*, 165(3), 999-1020.

FUNDACIÓN FOESSA (2023): *Ingresos y gastos. Una ecuación que condiciona nuestra calidad de vida* (Análisis y Perspectivas 2023). Disponible en: <https://www.caritas.es/categoria-producto/colecciones/analisis-perspectivas-foessa/>

GUIO, A. C., GORDON, D. y MARLIER, E. (2012): *Measuring material deprivation in the EU: Indicators for the whole population and child-specific indicators*. Eurostat methodologies and working papers, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

GUIO, A. C., GORDON, D., NAJERA, H. y POMATI, M. (2017): *Revising the EU material deprivation variables*. Statistical Working Papers European Union, 10, 33408, Luxembourg.

VERBUNT, P. y GUIO, A. C. (2019): Explaining differences within and between countries in the risk of income poverty and severe material deprivation: Comparing single and multilevel analyses. *Social Indicators Research*, 144, 827-868.

Movilidad de rentas en España

Elena Bárcena Martín
Salvador Pérez Moreno
Fernando Morilla García
Universidad de Málaga

Índice

CAPÍTULO 7.

Movilidad de rentas en España 355

7.1.	Introducción	358
7.2.	Datos y aspectos metodológicos	362
7.3.	Movilidad de los ingresos en España 2003-2022	368
7.3.1.	Incidencia (porcentaje de personas que experimentan pérdidas y ganancias de ingresos)	368
7.3.1.1.	Incidencia de las pérdidas y de las ganancias de ingresos	370
7.3.1.2.	Incidencia de las grandes pérdidas y de las grandes ganancias de ingresos	372
7.3.1.3.	Incidencia de las grandes pérdidas y de las grandes ganancias de ingresos por clases de renta	374
7.3.1.4.	Características prevalentes de las personas que experimentan grandes pérdidas y grandes ganancias de ingresos	377

7.3.2.	Magnitud de la movilidad (variación absoluta de renta disponible)	383
7.3.2.1.	Magnitud de la movilidad de renta disponible para los que tienen pérdidas, ganancias y el conjunto de la población	383
7.3.2.2.	Magnitud de la movilidad de renta disponible por clases de renta para los que tienen pérdidas y ganancias	388
7.3.2.3.	Magnitud de la movilidad de rentas de mercado, de las pensiones y de prestaciones para los que tienen pérdidas y ganancias	392
7.3.3.	Análisis comparativo de la movilidad de rentas en los países europeos	396
7.3.3.1.	Incidencia de las grandes pérdidas y de las grandes ganancias	399
7.3.3.2.	Magnitud de la movilidad de renta disponible para los que tienen pérdidas y ganancias	403
7.4.	Conclusiones	407
7.5.	Bibliografía	411

7.1. Introducción

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, es crucial identificar quiénes se encuentran en una situación económica inestable, quiénes están mejorando su situación financiera y quiénes están empeorándola, en aras a detectar patrones de vulnerabilidad y resiliencia en la sociedad.

La Comisión Stiglitz-Sen-Fitoussi, en su recomendación 4, indica: «La renta media, el consumo y la riqueza son estadísticas significativas, pero no cuentan toda la historia sobre los niveles de vida. Por ejemplo, un aumento en la renta media podría estar desigualmente distribuido entre los grupos, dejando a algunos hogares relativamente peor que otros» (Stiglitz *et al.* 2009, p. 13). Por lo tanto, comparar medidas globales de desigualdad, pobreza o incluso renta media entre años consecutivos (estática comparativa) omite un aspecto relevante: la distribución de los cambios en la renta. Este enfoque estático puede enmascarar dinámicas subyacentes donde, aunque la renta media aumente, las disparidades internas se amplíen, afectando negativamente a ciertos grupos.

Sin duda, la relación entre la desigualdad y la movilidad de ingresos es compleja y está influenciada por múltiples factores. De hecho, aunque los niveles de desigualdad o pobreza no varíen entre dos momentos del tiempo, los individuos

pueden haber experimentado cambios en sus ingresos. Inversamente, aunque las personas incrementen sus ingresos, puede no haber cambios en los niveles de desigualdad y pobreza. Por lo tanto, el seguimiento individual para conocer cómo evolucionan sus ingresos es crucial para obtener una imagen más completa de la distribución de la renta. En este contexto, se suele argumentar que la movilidad de ingresos puede ser una vía hacia la igualdad a largo plazo. Sin embargo, 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 relacionada con las variaciones en los ingresos, lo que subraya la necesidad de políticas que proporcionen estabilidad económica y protejan a los individuos de fluctuaciones abruptas en sus ingresos.

De acuerdo con lo anterior, el estudio de la movilidad de rentas a corto plazo se centra en los cambios que experimentan los individuos en periodos breves, generalmente de un año a otro. Este enfoque dinámico complementa los análisis estáticos de la desigualdad y la pobreza, al ofrecer una perspectiva sobre la evolución de los ingresos individuales. Su objetivo es comprender cómo las personas enfrentan la volatilidad en sus ingresos y cómo aprovechan las oportunidades para aumentar sus rentas.

Un aspecto fundamental en este análisis de la movilidad de rentas es la diferenciación entre la movilidad descendente o pérdidas y la movilidad ascendente o ganancias. Ello es clave para entender si las personas están atrapadas en ciclos de pobreza que perpetúan y agravan su vulnerabilidad (movilidad descendente) o tienen oportunidades reales de mejorar su situación económica (movilidad ascendente).

Dicha distinción entre movilidad descendente y ascendente entronca con un importante debate en la literatura académica y en la praxis sobre la deseabilidad social de la movilidad de rentas. Desde una perspectiva agregada, no está claro cómo la experiencia individual de una pérdida de renta debería ser compensada por la ganancia de otra persona en la misma sociedad. Sin embargo, cuando distinguimos entre movilidad descendente y ascendente, aunque se trata de un tema controvertido, por lo general tiende a aceptarse que la

primera (pérdidas) representa un deterioro y la segunda (ganancias) una mejora en las circunstancias (Jäntti y Jenkins, 2015). Parece razonable, pues, pensar que la diferenciación entre pérdidas y ganancias ayuda a evaluar la estabilidad económica de los hogares, en la medida en que la frecuencia y magnitud de las pérdidas de renta pueden indicar niveles de precariedad e inseguridad económica y la frecuencia y magnitud de las ganancias pueden mostrar capacidad de recuperación y prosperidad.

Desde una perspectiva de políticas públicas, estudiar la movilidad descendente y ascendente de la renta de un periodo a otro es fundamental para el diseño y evaluación de políticas económicas y sociales que promuevan oportunidades y favorezcan la estabilidad, resiliencia y prosperidad económica. Esta perspectiva dinámica sobre las variaciones en los ingresos proporciona una base más sólida para el diseño de políticas públicas y facilita la evaluación de estas a partir de evidencia concreta relacionada con grupos específicos de la población. Identificar de forma individualizada, y no en un cómputo agregado, quiénes experimentan pérdidas y, por otro lado, quiénes experimentan ganancias nos permite asesorar sobre estrategias de intervención pública diseñadas para mitigar las pérdidas (como subsidios o ayudas económicas) para determinados colectivos, distintas de aquellas que buscan fomentar las ganancias (como incentivos para el empleo o la educación) de otros grupos.

Así, por ejemplo, el análisis de la movilidad descendente permite crear intervenciones políticas más precisas que aborden no solo la pobreza crónica, sino también la pobreza transitoria y la inestabilidad económica a corto plazo, reforzando así la resiliencia económica de la sociedad en su conjunto ante shocks adversos individuales o colectivos. Por su parte, al analizar quiénes experimentan movilidad ascendente, los responsables políticos pueden identificar las estrategias y actuaciones políticas que efectivamente promueven la prosperidad económica para determinados perfiles de hogares y replicarlas o adecuarlas a otros determinados colectivos, asegurando que el crecimiento económico macroeconómico beneficie a todos los segmentos de la población.

En este trabajo analizamos la movilidad de rentas de las personas en España en el periodo 2003-2022, abordando por separado pérdidas y ganancias a lo largo del tiempo. De esta forma, examinamos, en primer lugar, la incidencia de pérdidas y ganancias de un año a otro, esto es, el porcentaje de personas que experimentan movimientos descendentes y ascendentes de rentas, respectivamente. En este sentido, se analizan las frecuencias de dichas variaciones de renta, especialmente aquellas que superan el 25%, desglosándolas por clases

de renta y características prevalentes de los afectados. Asimismo, se mide la amplitud de la movilidad mediante la variación absoluta de la renta disponible, tanto para la población en su conjunto como para distintos grupos de renta, así como las variaciones absolutas de la renta antes de prestaciones monetarias, comúnmente denominada renta de mercado. Por último, se realiza una comparativa en el ámbito europeo que contrasta la frecuencia y amplitud de las pérdidas y ganancias notables acaecidas en España en comparación con otros países europeos de nuestro entorno, con contextos y evoluciones económicas equiparables, como son Francia, Grecia, Italia y Portugal.

En cuanto a la estructura del trabajo, en los siguientes epígrafes, en primer lugar, describimos los datos empíricos y metodología utilizada para nuestro análisis. Posteriormente, se presentan y valoran los principales resultados y, finalmente, un conjunto de conclusiones y recomendaciones políticas cierra nuestro estudio.

7.2. Datos y aspectos metodológicos

El análisis de la movilidad de rentas en España ha sido ampliamente estudiado en la literatura, mostrando cómo su evolución ha estado marcada por factores estructurales y coyunturales, incluyendo los efectos de crisis económicas como la Gran Recesión y la pandemia de COVID-19 (véase Cantó 2000; Ayala y Sastre 2005; Bárcena y Moro 2013; Cantó y Ruiz, 2015; Anghel *et al.* 2018; Martínez-Toledano *et al.*, 2019; Bárcena y Cantó, 2020; Martín-Legendre *et al.*, 2023, etc.).

En términos generales, la evidencia sugiere que 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. Si tomamos como referencia el periodo examinado en este estudio, la literatura previa pone de manifiesto que, durante la Gran Recesión, los ingresos familiares en España sufrieron una fuerte contracción, con una alta prevalencia de pérdidas, especialmente entre los hogares con bajos ingresos iniciales 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, especialmente entre los países del sur de Europa más gravemente afectados por la crisis financiera y económica, como fue el caso de España. Además, se observó una mayor vulnerabilidad entre las generaciones más jóvenes, cuya inestabilidad laboral dificultó su recuperación tras la crisis (véase, por ejemplo, Cantó y Ruiz, 2015).

Más recientemente, la crisis provocada por la pandemia de COVID-19 ha generado nuevas dinámicas en la movilidad de rentas. Diversos estudios corroboran que el impacto económico de la pandemia 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. En España, el porcentaje de hogares sin ingresos aumentó considerablemente durante los primeros meses de la crisis sanitaria (véase, por ejemplo, Ayala, 2020). Sin embargo, la implementación de medidas como los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) y la respuesta en términos de transferencias públicas, incluida la creación del Ingreso Mínimo Vital (IMV), contribuyó a mitigar parcialmente este impacto. Estas intervenciones, alineadas con las de otros países europeos, fueron clave para contener la caída de ingresos, al ofrecer robustos programas de protección al empleo y asistencia social para hacer frente a los efectos de la pandemia.

En aras a llevar a cabo un análisis detallado de la movilidad de rentas en España durante el periodo 2003-2022, en este estudio se emplea como fuente de datos fundamental la Encuesta Europea de Ingresos y Encuesta de condiciones de Vida (EU-SILC, por sus siglas en inglés). EU-SILC es una base de datos longitudinal administrada por Eurostat, la oficina de estadísticas de la Unión Europea. Su principal objetivo es proporcionar datos detallados y comparables sobre la distribución de la renta, la pobreza, la exclusión social y las condiciones de vida en los países miembros de la Unión Europea. Esta base de datos se ha convertido en una herramienta esencial para el monitoreo y evaluación de políticas sociales y económicas en Europa. Permite realizar comparaciones entre diferentes países y regiones en Europa, proporcionando una visión integral de las desigualdades sociales y económicas, promoviendo una comprensión más profunda y basada en evidencia de los desafíos sociales actuales.

EU-SILC recopila información tanto en el ámbito de hogares como de individuos, sobre rentas, empleo, educación, salud, vivienda y otros aspectos relevantes que impactan la calidad de vida de las personas. Se realizan tanto encuestas transversales como longitudinales. En la encuesta longitudinal, se sigue a los mismos individuos durante varios años consecutivos, lo que facilita la observación de cambios y tendencias en las condiciones de vida, la movilidad de renta y la efectividad de las políticas implementadas.

En el fichero longitudinal de la base de datos de EU-SILC para España, la Encuesta de condiciones de Vida (ECV), se realizan un máximo de cuatro entrevistas consecutivas a los mismos individuos desde 2004, renovando un 25%

de la muestra cada año. En 2013, en la ECV, se adoptó una nueva metodología para mejorar la precisión de los datos de renta, combinando la información obtenida en entrevistas personales con registros administrativos de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, la Seguridad Social, la Hacienda Tributaria de Navarra, la Diputación Foral de Bizkaia y la Diputación Foral de Gipuzkoa. Este cambio permitió realizar estimaciones retrospectivas desde 2008 y mejorar la calidad de los datos.

La variable renta que empleamos para el estudio de la movilidad es la renta disponible del hogar, es decir, renta percibida por todas las personas que forman parte del hogar durante un periodo de referencia una vez deducidos el impuesto sobre la renta, los impuestos sobre el patrimonio y las cotizaciones a la seguridad social e incluyendo las transferencias recibidas. Por tanto, la renta incluye todos los rendimientos del trabajo (sueldos de los asalariados e ingresos de los trabajadores por cuenta propia), las rentas del capital y de la propiedad, las transferencias entre hogares, todas las prestaciones sociales recibidas en efectivo, incluidas las pensiones de jubilación y los ingresos procedentes de planes de pensiones privados, y se deduce el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre el patrimonio y las cotizaciones de los asalariados, autónomos y desempleados (si procede) a la seguridad social obligatoria y las de los empresarios a la seguridad social.

En la EU-SILC la unidad básica para recopilar información es el hogar, y este suele tomarse como unidad de medida, ya que el nivel de vida de una persona está influenciado tanto por su propia renta como por el de quienes conviven con ella. Aunque usamos el hogar como unidad de medida, nuestro análisis se centra en la renta de los individuos, ya que queremos evaluar la situación económica de cada persona. Por ello, transformamos la renta del hogar en renta personal, a través de las escalas de equivalencias, que tienen en cuenta el tamaño y la composición del hogar, pues ambos factores generan diferencias en las necesidades familiares que deben considerarse al analizar el bienestar de individuos. Existen varias escalas de equivalencia, pero una de las más usadas, al menos en el ámbito europeo, y la que empleamos en este estudio, es la escala de la OCDE modificada. Esta escala contabiliza los miembros de un hogar de la siguiente manera: primer adulto en el hogar: 1; cada adulto adicional (14 años o más): 0,5; cada niño (menor de 14 años): 0,3.

La renta disponible ajustada, es la renta disponible por unidad de consumo equivalente, también conocida como renta disponible equivalente, y la obtenemos dividiendo la renta disponible del hogar por el número de miembros

equivalentes o unidades de consumo equivalentes calculados según la escala de la OCDE modificada. Esto significa que estamos trabajando con la renta equivalente bajo el supuesto de que no se producen desigualdades dentro del hogar, es decir, todas las rentas se reparten de manera homogénea entre sus miembros. Una vez calculada la renta disponible por unidad de consumo equivalente del hogar esta se adjudica a cada uno de los miembros del hogar (independientemente de la edad).

Otro aspecto a tener en cuenta es que en la EU-SILC los montantes relativos a renta son anuales y corresponden al año natural anterior a la realización de la encuesta, excepto en el caso de Irlanda (que se refiere a los doce meses anteriores a la entrevista) y Reino Unido (que se refiere al año en curso), pero estos dos países no son objeto de estudio en este trabajo. El análisis realizado en este documento explora todos los conjuntos de datos longitudinales de la EU-SILC disponibles, que abarcan desde la ola de 2005 a 2021 (rentas de 2003 a 2020) y complementamos esta información con los datos de ECV para las olas 2022 y 2023, disponibles en el Instituto Nacional de Estadística (INE), pero no en Eurostat a fecha de realización de este estudio.

El análisis de los cambios en la renta debe descontar el cambio en los precios para evitar que el diferente contexto inflacionista de cada año y país condicione los resultados obtenidos. Por ello trabajamos con rentas en términos reales. Para ello empleamos el Índice Armonizado de Precios de Consumo (IAPC) (disponible en Eurostat). El IAPC ofrece medidas comparables del cambio en el tiempo de los precios de los bienes y servicios de consumo adquiridos por los hogares. El IAPC tiene su base en el año 2015, por lo que todas las rentas están expresadas en términos reales de 2015, de forma que las rentas de diferentes años son comparables ya que se deduce el efecto de la inflación.

En las encuestas longitudinales las observaciones pueden ir desapareciendo a medida que aumenta el número de olas de recogida de información. Por ello hemos empleado los factores de elevación provistos en EU-SILC para el seguimiento de individuos en dos años consecutivos, ya que trabajamos con la movilidad interanual. Estas ponderaciones permiten mitigar los sesgos debido a la falta de respuesta y abandono de la muestra no aleatorio entre esos dos años.

Por último, en el estudio de la movilidad de la renta se ha realizado un ajuste en la cola de las distribuciones para aumentar la coherencia de la comparación de las distintas olas (*trimming*). El ajuste ha consistido en truncar simétricamente las muestras anuales con la eliminación de un 1% de las observaciones en cada

extremo. Este tipo de truncamiento es frecuente en las comparaciones intertemporales debido a la posible contaminación de los datos por anomalías en los valores extremos (Cowell *et al.*, 1999).

En nuestro estudio abordamos dos aspectos complementarios sobre las pérdidas y ganancias interanuales de renta, incidencia y magnitud. Por un lado, evaluamos la incidencia o frecuencia de las pérdidas (porcentaje de la población que experimenta disminuciones de renta real) y de las ganancias de renta (porcentaje de la población que experimenta aumentos de renta real). Con la intención de profundizar en aquellos movimientos de renta de mayor magnitud, que son los que tienen un mayor impacto en el bienestar, también analizamos la incidencia de las grandes pérdidas y grandes ganancias. Es decir, aquellas pérdidas que suponen una disminución superior al 25% de la renta y, aquellas ganancias superiores al 25% de la renta. Un análisis aún más detallado de estas grandes pérdidas y ganancias lo llevamos a cabo dividiendo a los individuos según la clase de renta a la que pertenecen en el año inicial de la transición. Estos grupos de renta se identifican siguiendo a Atkinson y Brandolini (2013) y a Ayala y Cantó (2018), de modo que aquellos individuos con rentas inferiores al 75 por ciento de la mediana de la renta equivalente pertenecen a la clase baja, los individuos con rentas entre el 75 por ciento y el 125 por ciento de la mediana se sitúan en la clase media baja, entre el 125 por ciento y el 200 por ciento en la clase media alta y aquellos con rentas superiores al 200 por ciento se sitúan en la clase alta. Además, analizamos las características sociodemográficas de los que experimentan grandes pérdidas y ganancias con la intención de identificar características prevalentes entre las personas con grandes pérdidas y ganancias. Estudiamos el sexo, nivel educativo, estado de salud, la presencia de niños en el hogar, si el hogar es monoparental, o si el hogar es un hogar joven (todos los miembros son menores de 40 años).

Por otro lado, analizamos la magnitud de las pérdidas (disminución de renta disponible en euros reales) y de las ganancias (aumento de renta disponible en euros reales). Al igual que hacemos para la incidencia de las pérdidas y ganancias, en el análisis de la magnitud presentamos los resultados diferenciados por clases de renta. Por otro lado, los cambios (pérdidas y ganancias) en renta disponible los descomponemos analizando cambios en rentas de mercado (rentas antes de prestaciones), cambios en pensiones y cambios en prestaciones (todas las prestaciones excepto las pensiones).

Con la intención de realizar una comparativa con los países europeos de nuestro entorno para los que disponemos de información longitudinal, estimamos

la frecuencia y amplitud de las pérdidas y ganancias en Francia, Italia, Portugal y Grecia, y confrontamos con los resultados de España. Para ello se han ajustado los euros por la paridad del poder adquisitivo (ppa). Este ajuste permite expresar los cambios de renta en una moneda común artificial, euros ajustados por ppa, que denominaremos ppa por brevedad. Así se elimina el efecto de las diferencias de nivel de precios entre países. El análisis de los datos ajustados por ppa es relevante para estudiar la evolución que ha seguido la movilidad de ingresos en cada país en términos de tendencia, ascendente o descendente, y, a su vez, para poder establecer comparaciones de la movilidad de ingresos entre países.

Finalmente, conviene destacar algunas precisiones sobre el análisis llevado a cabo. Al examinar los datos, es relevante tener presente que la situación económica de un individuo puede experimentar variaciones debido a distintos factores a lo largo del tiempo. No obstante, en este informe no se propone indagar exhaustivamente las causas de dichas fluctuaciones. Con relación al intervalo temporal de los movimientos de renta, también resulta esencial especificar el alcance de estos. En este estudio nos centramos en los movimientos interanuales. Es razonable suponer que, al ampliar el periodo de observación, se amplíen las oscilaciones en las rentas. Al centrarnos en los cambios de renta entre años consecutivos, los resultados deben ser interpretados como una movilidad a corto plazo.

7.3. Movilidad de los ingresos en España 2003-2022

7.3.1. Incidencia (porcentaje de personas que experimentan pérdidas y ganancias de ingresos)

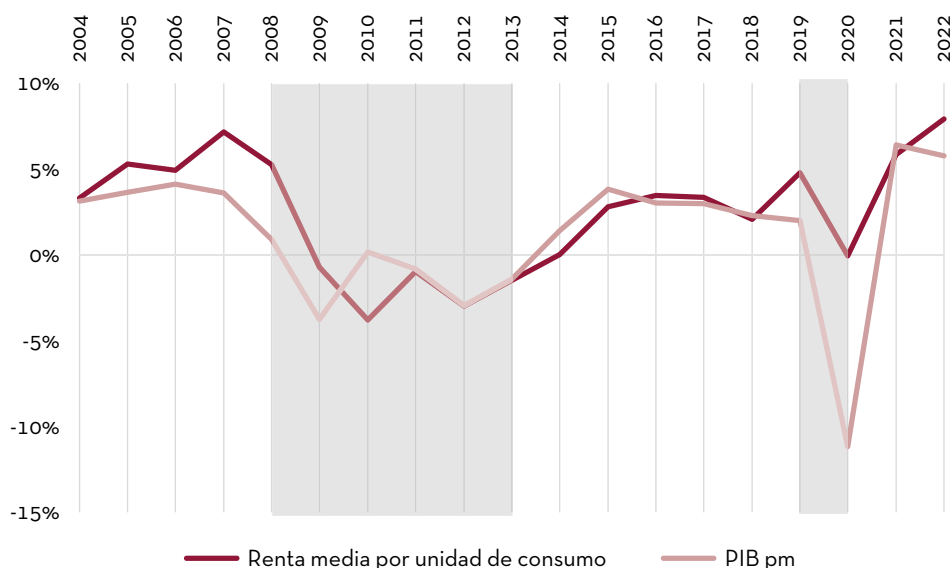
En este apartado se aborda el estudio de la dinámica de los ingresos por unidad de consumo equivalente en España durante el periodo comprendido entre 2003 y 2022, considerando la movilidad de rentas a corto plazo, es decir, atendiendo a los cambios que se han producido en los ingresos de las personas entre dos años consecutivos. Nos referiremos a cada variación en las rentas entre años consecutivos utilizando el año más reciente, de modo que los cambios entre 2003 y 2004 se agruparán bajo la denominación 2004.

En primer lugar, analizamos la incidencia o frecuencia de las pérdidas y las ganancias, es decir, la proporción de personas que experimentan cambios en sus ingresos, identificando el sentido de estas variaciones, que puede ser ascendente, si han experimentado ganancias de ingresos con relación al año anterior, o descendente, si han registrado pérdidas.

Una primera aproximación a los resultados obtenidos pone de relieve que el ciclo económico constituye un condicionante de cierta relevancia para la movilidad de ingresos. De este modo, considerando el intervalo temporal objeto

de estudio, en los periodos de expansión de la economía española (2003-2008 y 2014-2019), en los que la renta media se incrementa (Gráfico 1), han sido más frecuentes las ganancias, en tanto que en los intervalos recesivos (2009-2013 y 2020) se observa una mayor incidencia de las pérdidas.

Gráfico 1. Evolución de la renta media por unidad de consumo y del PIB en España



Nota: Tasas de variación interanual de la renta neta media anual por unidad de consumo equivalente y tasas de variación de los índices de volumen encadenados del producto interior bruto a precios de mercado. El área sombreada muestra los periodos de crisis económica en los que se registra un descenso de la renta media disponible.

Fuente: ECV Base 2004 (años 2004-2008), ECV Base 2013 (años 2009-2023) y Contabilidad Nacional Anual de España (INE).

No obstante, los cambios en la coyuntura económica no afectan a todos los individuos en el mismo sentido, por lo que no es posible establecer, con carácter general, un vínculo directo entre el crecimiento económico y la movilidad de ingresos, ya que un porcentaje significativo de la población experimenta pérdidas en las etapas expansivas, o bien ganancias en fases económicas adversas. Así pues, para comprender estas diferencias es necesario abundar en otros aspectos que condicionan la movilidad de ingresos, como las distintas vías de obtención de esos ingresos, las características socioeconómicas de los individuos, etc.

7.3.1.1. Incidencia de las pérdidas y de las ganancias de ingresos

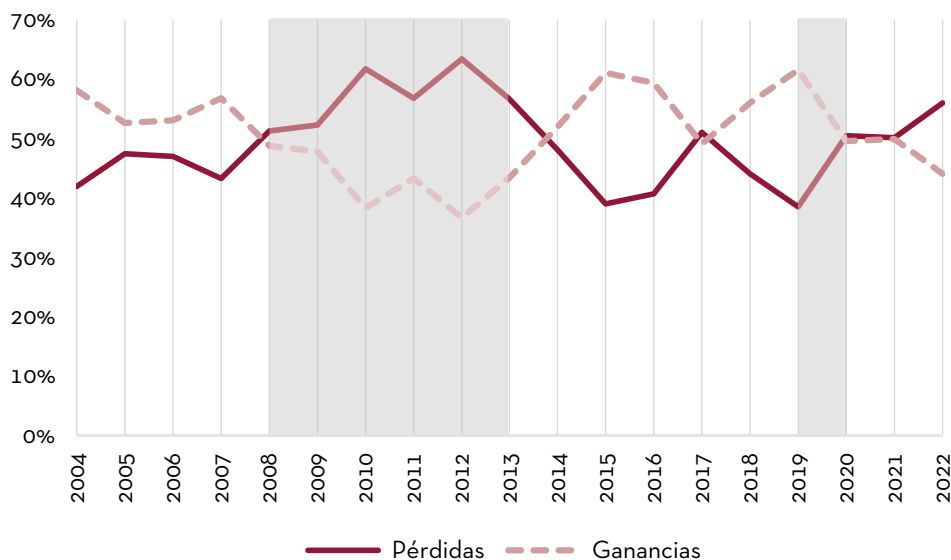
Profundizando en el periodo objeto de estudio, inicialmente se observa que, antes de la Gran Recesión, la proporción de personas que obtienen ganancias es más elevada entre 2004 y 2007, representando en torno al 57% en 2007 frente al 43% que corresponde a las que tienen pérdidas (Gráfico 2). En 2008, ambas proporciones se asemejan más. Esta evolución coincide con un contexto económico favorable, en el que el avance acumulado del PIB **(1)** entre 2004 y 2008 se situó en el 12,8% y el aumento de la renta media **(2)** en España alcanzó el 20,6%, según los datos del INE.

Con el comienzo de la crisis económica las posiciones se invierten. 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, desde 2008 se incrementan significativamente los movimientos descendentes, de manera que la incidencia de las personas con pérdidas es superior a la que presentan las que obtienen ganancias, alcanzándose la brecha más amplia entre ambos grupos en 2012, cuando el primero representaba el 63% frente al 37% del segundo. Por tanto, pese a las dificultades económicas, la pérdida de ingresos no ha afectado a todos los individuos durante este periodo.

A continuación, la recuperación económica supone el inicio de una etapa en la que la renta media se incrementó de forma ininterrumpida entre 2013 y 2019 registrándose un aumento acumulado del 17,6%, (16,5% en términos de PIB). Así, desde 2014, coincidiendo con este periodo expansivo, la proporción de personas que obtienen ganancias vuelve a ser superior a la de los que registran pérdidas, alcanzando las cotas más altas en 2015 y 2019, periodos en los que este grupo supera el 61%. La única excepción se observa en 2017, cuando los porcentajes de personas con pérdidas y ganancias son similares, debido a que se han producido muchas variaciones de pequeña magnitud.

(1) Variación de los índices de volumen encadenados del producto interior bruto a precios de mercado. Contabilidad Nacional Anual de España.

(2) Renta media anual por unidad de consumo. Encuesta de Condiciones de Vida, INE.

Gráfico 2. Incidencia de las pérdidas y ganancias de ingresos en España

Nota: Incidencia de las pérdidas es el 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: EU-SILC fichero longitudinal 2005-2021 (Eurostat) y ECV fichero longitudinal 2022 y 2023 (INE).

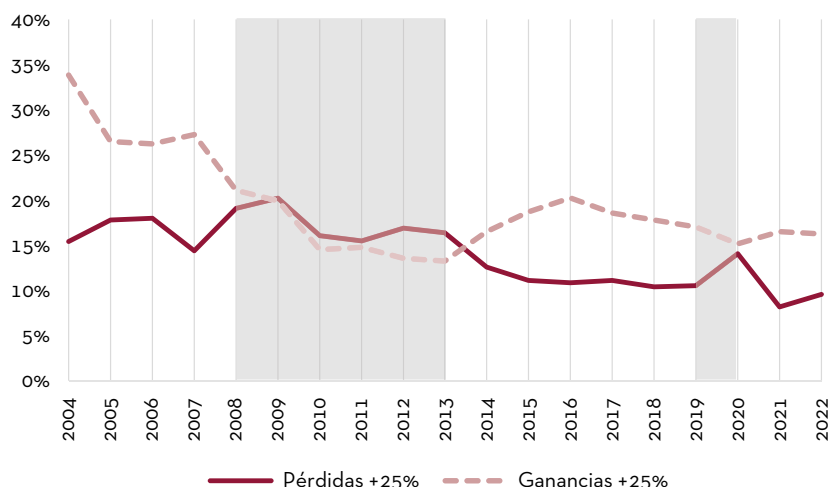
Esta etapa de mayor peso de las ganancias se extiende hasta 2020, cuando el impacto de la pandemia ocasiona una severa contracción de la economía española (-11,2% del PIB entre 2019 y 2020) que, no obstante, no se ha traducido en un descenso muy acusado de la renta media, registrándose una caída de apenas un 0,2% entre 2019 y 2020. Sin embargo, esto no se ha reflejado en una mayor incidencia de las pérdidas, sino que la proporción de las personas que obtuvieron ganancias y pérdidas se igualó en 2020 y 2021, situándose en ambos casos en torno al 50%. En 2022, aumenta la incidencia de las personas que obtienen pérdidas, hasta situarse en el 55% del total, superior a la de las que obtienen ganancias (45%).

7.3.1.2. Incidencia de las grandes pérdidas y de las grandes ganancias de ingresos

A continuación, analizamos con mayor detalle la incidencia de los cambios que suponen grandes pérdidas, aquellas que suponen una reducción de la renta de los individuos superior al 25%, y grandes ganancias, que reflejan un incremento de más del 25% de la renta.

Antes de la crisis económica, entre 2004 y 2007, más del 26% de la población experimentaba grandes ganancias en la renta en años consecutivos, cuotas sensiblemente superiores a la que correspondía a las grandes pérdidas, por debajo del 18% (Gráfico 3). Desde ese momento, el porcentaje de la población con ganancias superiores al 25% se reduce hasta registrar un mínimo del 13% en 2013, en tanto que se observa un repunte de las grandes pérdidas hasta alcanzar el 20% en 2009, si bien desde 2010 este porcentaje se reduce hasta el 16% y permanece bastante estable hasta 2013.

Gráfico 3. Incidencia de las grandes pérdidas y grandes ganancias de ingresos en España



Nota: Incidencia de las grandes pérdidas es el porcentaje de personas que experimentan pérdidas de ingresos entre años consecutivos superiores al 25%. 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: EU-SILC fichero longitudinal 2005-2021 (Eurostat) y ECV fichero longitudinal 2022 y 2023 (INE).

Aunque la proporción de personas que experimentan grandes ganancias se incrementa coincidiendo con la reactivación económica, a partir de 2013 los cambios en la renta de esta intensidad no vuelven a alcanzar cuotas tan relevantes como antes de la Gran Recesión, siendo el más significativo el porcentaje ligeramente superior al 20% que se observa en 2016. En la etapa más reciente, entre 2017 y 2022, la incidencia de las grandes ganancias se reduce, situándose entre el 15% y el 19% de la población. Por su parte, la frecuencia de las pérdidas de más de un 25% disminuye desde 2013, situándose por debajo del 13% de la población hasta la pandemia, cuando la incidencia se eleva hasta el 14% en 2020. Posteriormente, la población con grandes pérdidas en años consecutivos cae hasta situarse en el 8% en 2021 y el 9,5% en 2022.

De este modo, el único periodo en el que las personas que obtienen grandes pérdidas superan a las que experimentan grandes ganancias coincide con la crisis económica entre 2009 y 2013. Por tanto, la incidencia de las grandes pérdidas no superó a la de las grandes ganancias en los años afectados por el impacto negativo de la pandemia sobre la economía nacional, circunstancia a la que, sin duda, ha contribuido el hecho de que la caída de la renta media no ha sido tan acusada en este periodo, como se ha señalado anteriormente.

Considerando la evolución a lo largo de todo el periodo analizado, tanto la proporción de la población que obtiene grandes ganancias como la que obtiene grandes pérdidas ha experimentado una tendencia decreciente entre 2004 y 2022. No obstante, la oscilación es más acentuada en el caso de las grandes ganancias, que ha pasado de representar un 34% de la población en 2004 a un 16% en 2022, frente a las grandes pérdidas, que ha pasado de un 15% a situarse alrededor del 10%.

En conjunto, agregando la participación de las grandes pérdidas y ganancias, el 49% de las personas ha experimentado cambios muy significativos en sus niveles de ingresos en 2004, registrándose cuotas superiores al 40% hasta 2009, frente a una proporción cercana al 26% en 2022. Por tanto, se observa una mayor estabilidad de los ingresos en la etapa más reciente, ya que los cambios de alta intensidad de renta en años consecutivos son menos frecuentes actualmente.

7.3.1.3. Incidencia de las grandes pérdidas y de las grandes ganancias de ingresos por clases de renta

Un análisis más exhaustivo por clases de renta permite identificar qué grupos de población experimentan una mayor incidencia del deterioro de los ingresos (Gráfico 4) o de la generación de ganancias (Gráfico 5) de gran intensidad. A tenor de los resultados obtenidos, puede observarse que la incidencia de las grandes pérdidas y de las grandes ganancias no se distribuye de forma homogénea entre la población.

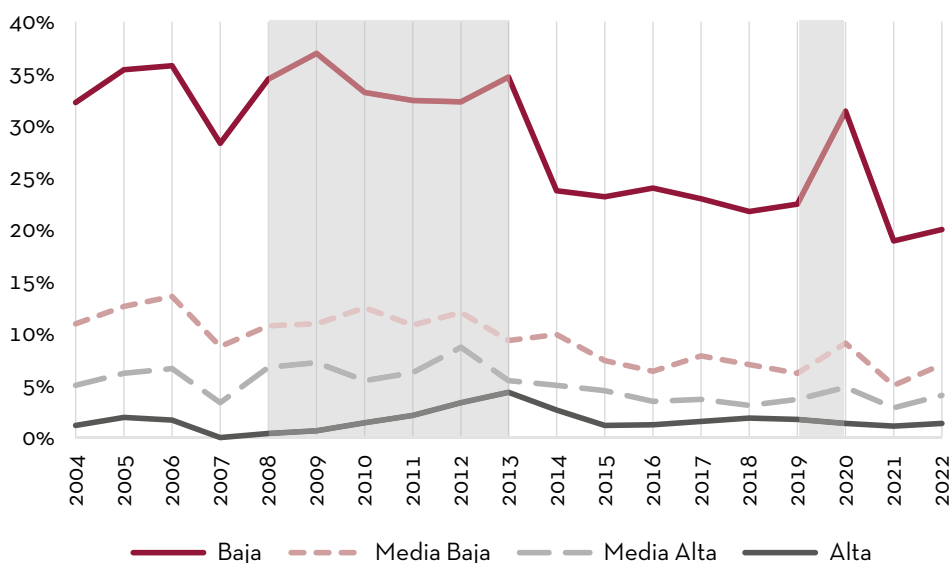
Por un lado, las grandes pérdidas son mucho más frecuentes en la clase baja, formada por aquellos individuos con rentas inferiores al 75% de la mediana de la renta. Durante el periodo comprendido entre 2004 y 2022, entre el 19% y el 37% de las personas que pertenecen a este colectivo experimentaron grandes pérdidas, mostrando una diferencia considerable respecto a las demás clases de renta, con una brecha que oscila entre los 13 y los 26 puntos porcentuales con relación a la clase media baja, que es el siguiente grupo con mayor incidencia y que no supera el 14% en ninguno de los años analizados. Por su parte, la frecuencia 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%.

En concreto, las diferencias son particularmente elevadas en las etapas de crisis económica, como sucede en el intervalo 2008-2013, donde la proporción de personas de clase baja con grandes pérdidas se incrementa, llegando hasta el 36% del total en 2009, y también en 2020, cuando alcanza el 31%. La elevada movilidad descendente, que aparece en mayor medida vinculada con 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 digna, especialmente en los periodos en los que la coyuntura económica es adversa.

En cambio, desde 2014, coincidiendo con el inicio de la recuperación económica, se ha reducido la proporción de individuos de clase baja con pérdidas superiores al 25%, disminuyendo en torno a 10 puntos porcentuales con respecto a los años de la Gran Recesión. Por su parte, se observa una menor frecuencia de las pérdidas en las demás clases de renta, con fluctuaciones vinculadas a los

cambios del ciclo económico más moderadas. En 2020, el año del impacto de la pandemia, la incidencia de grandes pérdidas aumentó de forma considerable en la clase baja y, de manera más moderada, en la clase media baja y media alta. Sin embargo, en la clase alta se observa incluso una ligera disminución en la incidencia de estas grandes pérdidas, lo que refleja su mayor capacidad de resiliencia ante la crisis.

Gráfico 4. Incidencia de las grandes pérdidas de ingresos en España por clases de renta

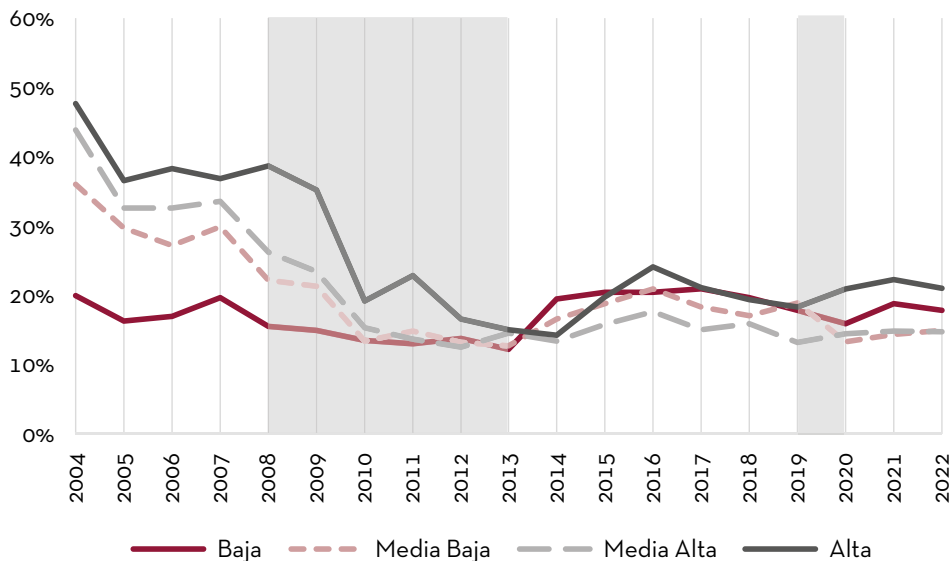


Nota: Incidencia de las grandes pérdidas es el porcentaje de personas que experimentan pérdidas de ingresos entre años consecutivos superiores al 25%. El área sombreada muestra los periodos de crisis económica en los que se registra un descenso de la renta media disponible. En el eje horizontal, el año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

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

Atendiendo a la información más reciente, el 20% de las personas de clase baja tuvieron grandes pérdidas en 2022, frente al 7% entre las de clase media baja, el 4% de la clase media alta y el 1,3% de la clase alta. De este modo, puede inferirse que los grupos de clase baja y media baja no solo presentan niveles de renta inferiores, sino que también muestran una mayor inestabilidad en relación con la pérdida de ingresos.

Gráfico 5. Incidencia de las grandes ganancias de ingresos por clases de renta



Nota: Incidencia de las grandes ganancias es el porcentaje de personas que experimentan ganancias 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: EU-SILC fichero longitudinal 2005-2021 (Eurostat) y ECV fichero longitudinal 2022 y 2023 (INE).

Considerando las grandes ganancias también es posible apreciar una distribución bastante heterogénea, sobre todo en los años previos a la Gran Recesión. Entre 2004 y 2009 las grandes ganancias son más frecuentes en la clase alta, obteniendo variaciones positivas de los ingresos más del 35% de la población de este grupo durante estos años, y menos habituales en la clase baja, con menos del 20% del total. En este sentido, una movilidad ascendente poco frecuente entre las personas con bajos ingresos podría estar reflejando el mayor riesgo de pobreza de este segmento de la población durante una etapa expansiva de la economía, así como su menor participación sobre los beneficios que genera el crecimiento económico y las dificultades para acceder a mayores ingresos, y, en consecuencia, cierta predisposición para la cronificación de la pobreza.

A partir de 2010 la frecuencia de grandes ganancias no presenta diferencias relevantes entre las distintas clases de renta, observándose una incidencia algo superior en las personas de clase alta, seguida de las de clase baja, frente a una menor frecuencia en el caso de la clase media alta. Durante la pandemia, en 2020, la clase media alta y alta incrementaron la incidencia de las grandes ganancias. Este patrón refleja su mayor capacidad para aprovechar oportunidades incluso en periodos altamente recesivos.

Tras la pandemia, en 2022, el 21% de las personas de clase alta y el 18% de las de clase baja experimentaron grandes ganancias, situándose con frecuencias próximas al 15% tanto la población de clase media alta como de clase media baja.

7.3.1.4. Características prevalentes de las personas que experimentan grandes pérdidas y grandes ganancias de ingresos

En este apartado se aborda el análisis de los resultados de movilidad de ingresos que representan grandes cambios en la renta, atendiendo a las características sociodemográficas de los individuos, a fin de identificar si estas variaciones se concentran mayoritariamente en segmentos de población con condiciones o rasgos determinados. Los resultados se muestran en las Tablas 1 y 2 para grandes pérdidas y ganancias, respectivamente. En estas tablas mostramos tres cifras para cada año y característica sociodemográfica. Calculamos el porcentaje de personas en la población que presentan una característica sociodemográfica específica (O). Por otro lado, calculamos la proporción de personas que, presentando esa característica sociodemográfica específica, experimentan grandes pérdidas (P) o ganancias (G) y, por último, estimamos la prevalencia de esa característica sociodemográfica entre las personas que experimentan grandes pérdidas y hacemos lo propio entre los que experimentan grandes ganancias (V), es decir, el cociente P/O y G/O para personas que experimentan grandes pérdidas y ganancias respectivamente.

Así, respecto a la tipología de individuos que más frecuentemente experimentan grandes pérdidas entre 2004 y 2022 (Tabla 1) se observa que aquellos individuos que pertenecen a hogares formados en su totalidad por miembros menores de 40 años, a familias monoparentales y los hogares con niños son los

colectivos que, de forma más habitual, se encuentran sobrerrepresentados con relación a la población total, por lo que podría inferirse que existe cierta predisposición en estos individuos para sufrir con mayor frecuencia reducciones en sus ingresos superiores al 25%. En la Tabla 1 aparecen sombreadas en rojo aquellas características sociodemográficas que están sobrerrepresentadas en cada año.

Si consideramos la evolución temporal, los individuos que pertenecen a hogares monoparentales aparecen sobrerrepresentados en casi todos los años analizados (excepto en 2006 y 2011), de manera que la vulnerabilidad de estos hogares ante las grandes pérdidas de ingresos es estable en el tiempo, y no presenta una dependencia tan clara con el ciclo económico, ya que se observa tanto en etapas de ciclo económico expansivo como también recesivo, a lo que puede contribuir el hecho de que estos hogares deben afrontar las dificultades de depender de una sola fuente de ingresos.

Adicionalmente, las personas que pertenecen a hogares con niños y a hogares con todos sus miembros menores de 40 años están sobrerrepresentadas respecto al conjunto de la población entre los que experimentan grandes pérdidas, especialmente patente en los periodos de crisis, pero su mayor vulnerabilidad respecto al total también se aprecia en otras fases del ciclo. Esta elevada inestabilidad en los ingresos de los hogares con niños puede tener consecuencias significativas en el bienestar infantil a medio y largo plazo, afectando no solo su calidad de vida en el presente, sino también 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. Esta sobrerrepresentación de los individuos que viven en hogares con niños podría estar relacionada con un papel limitado de las ayudas familiares, con escasas prestaciones o de cuantía insuficiente. Mientras que en lo que concierne a los hogares con todos sus miembros menores de 40 años, podría vincularse con la mayor inestabilidad laboral de este colectivo.

En cambio, también resulta reseñable que los individuos sin educación terciaria, así como los hogares en los que convive algún miembro que sufre una enfermedad crónica, están ligeramente sobrerrepresentados entre los que experimentan pérdidas de ingresos por encima del 25%, aunque esto se observa solo en años puntuales.

Tabla 1. Prevalencia de las características sociodemográficas de las personas con grandes pérdidas de ingresos en España

Año		Mujer	Educación no superior	Enfermedad crónica	Hogar con niños	Hogar monoparental	Hogar joven
2004	O	0,51	0,77	0,23	0,47	0,01	0,18
	P	0,51	0,82	0,25	0,47	0,01	0,16
	V	1,00	1,06	1,07	0,99	1,27	0,88
2005	O	0,39	0,77	0,23	0,46	0,01	0,17
	P	0,38	0,80	0,23	0,50	0,01	0,17
	V	0,96	1,04	0,99	1,09	1,31	1,01
2006	O	0,50	0,76	0,24	0,49	0,01	0,17
	P	0,49	0,75	0,24	0,50	0,01	0,20
	V	0,98	0,99	0,98	1,01	0,87	1,13
2007	O	0,50	0,75	0,28	0,49	0,01	0,18
	P	0,49	0,78	0,31	0,53	0,01	0,20
	V	0,98	1,05	1,07	1,08	1,34	1,11
2008	O	0,50	0,75	0,30	0,47	0,01	0,17
	P	0,50	0,79	0,27	0,52	0,01	0,19
	V	1,00	1,05	0,91	1,09	1,40	1,15
2009	O	0,50	0,75	0,30	0,46	0,01	0,17
	P	0,50	0,79	0,25	0,52	0,01	0,20
	V	1,00	1,05	0,86	1,13	1,28	1,20
2010	O	0,51	0,75	0,23	0,47	0,01	0,17
	P	0,52	0,79	0,21	0,53	0,01	0,20
	V	1,02	1,06	0,92	1,14	1,22	1,19
2011	O	0,50	0,74	0,26	0,47	0,02	0,16
	P	0,50	0,77	0,25	0,51	0,01	0,19
	V	0,99	1,04	0,95	1,07	0,99	1,17
2012	O	0,51	0,73	0,32	0,49	0,02	0,15
	P	0,49	0,78	0,29	0,53	0,03	0,16
	V	0,97	1,06	0,92	1,10	1,52	1,10
2013	O	0,51	0,72	0,29	0,49	0,02	0,14
	P	0,49	0,77	0,28	0,53	0,03	0,17
	V	0,98	1,07	0,96	1,09	1,40	1,17
2014	O	0,51	0,72	0,33	0,47	0,02	0,14
	P	0,50	0,76	0,33	0,50	0,02	0,15
	V	0,99	1,05	1,02	1,06	1,13	1,04
2015	O	0,51	0,72	0,31	0,45	0,02	0,13
	P	0,49	0,76	0,29	0,47	0,03	0,12
	V	0,97	1,05	0,93	1,03	1,84	0,92

Año		Mujer	Educación no superior	Enfermedad crónica	Hogar con niños	Hogar monoparental	Hogar joven
2016	O	0,51	0,71	0,29	0,47	0,02	0,12
	P	0,51	0,77	0,29	0,46	0,02	0,11
	V	1,01	1,08	1,00	0,99	1,51	0,86
2017	O	0,51	0,70	0,32	0,47	0,02	0,11
	P	0,52	0,74	0,35	0,46	0,04	0,12
	V	1,02	1,05	1,07	0,98	2,16	1,04
2018	O	0,51	0,70	0,29	0,45	0,02	0,10
	P	0,52	0,72	0,26	0,48	0,04	0,15
	V	1,04	1,03	0,91	1,06	2,07	1,41
2019	O	0,51	0,67	0,37	0,45	0,02	0,11
	P	0,51	0,72	0,39	0,50	0,02	0,12
	V	1,00	1,07	1,05	1,10	1,14	1,15
2020	O	0,51	0,65	0,39	0,44	0,02	0,10
	P	0,51	0,70	0,39	0,47	0,02	0,11
	V	1,01	1,07	1,01	1,07	1,16	1,11
2021	O	0,51	0,65	0,39	0,43	0,02	0,09
	P	0,51	0,68	0,39	0,43	0,04	0,10
	V	1,00	1,05	1,00	1,01	2,50	1,10
2022	O	0,51	0,65	0,37	0,42	0,02	0,09
	P	0,51	0,68	0,37	0,48	0,04	0,11
	V	1,00	1,05	1,00	1,15	2,17	1,18

Nota: O es el porcentaje de personas en la población que presenta una determinada característica. P es la proporción de personas con grandes pérdidas que presentan esa determinada característica. V=P/O es la prevalencia de esa característica entre los que tienen grandes pérdidas. El año t designa las transiciones entre t-1 y t.

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

En lo que concierne a los individuos que experimentan grandes ganancias (Tabla 2, donde aparecen sombreadas en rojo aquellas características sociodemográficas que están sobrerrepresentadas), los que viven en familias monoparentales y los que pertenecen a hogares en los que todos sus miembros son menores de 40 años (principalmente al final del periodo analizado) tienen una participación superior a la media de la población. Por otro lado, los individuos sin educación terciaria están ligeramente sobrerrepresentados entre los que experimentan grandes ganancias en años puntuales.

Si consideramos que los que viven en familias monoparentales y en hogares jóvenes se encuentran sobrerrepresentados respecto al conjunto de la po-

blación, tanto entre los que experimentan grandes pérdidas como en los que obtienen grandes ganancias, puede concluirse que existe una elevada inestabilidad en las rentas de estos hogares, lo que podría vincularse con la mayor inestabilidad laboral de los jóvenes, y una mayor vulnerabilidad e incertidumbre de los hogares monoparentales ante los cambios que tienen lugar en la coyuntura económica.

Tabla 2. Prevalencia de las características sociodemográficas de las personas con grandes ganancias de ingresos en España

Año		Mujer	Educación no superior	Enfermedad crónica	Hogar con niños	Hogar monoparental	Hogar joven
2004	O	0,51	0,77	0,23	0,47	0,01	0,18
	G	0,50	0,76	0,22	0,44	0,01	0,15
	V	0,99	0,98	0,94	0,94	0,67	0,87
2005	O	0,39	0,77	0,23	0,46	0,01	0,17
	G	0,39	0,78	0,23	0,44	0,01	0,14
	V	0,99	1,01	0,97	0,95	1,23	0,82
2006	O	0,50	0,76	0,24	0,49	0,01	0,17
	G	0,51	0,79	0,23	0,48	0,01	0,15
	V	1,01	1,03	0,95	0,96	1,43	0,88
2007	O	0,50	0,75	0,28	0,49	0,01	0,18
	G	0,50	0,74	0,27	0,47	0,01	0,17
	V	1,00	0,98	0,93	0,96	1,38	0,96
2008	O	0,50	0,75	0,30	0,47	0,01	0,17
	G	0,49	0,73	0,30	0,48	0,01	0,15
	V	0,98	0,97	1,01	1,01	1,45	0,86
2009	O	0,50	0,75	0,30	0,46	0,01	0,17
	G	0,51	0,76	0,30	0,45	0,01	0,16
	V	1,02	1,01	1,03	0,97	0,98	0,95
2010	O	0,51	0,75	0,23	0,47	0,01	0,17
	G	0,49	0,78	0,22	0,47	0,02	0,18
	V	0,97	1,05	0,98	1,01	1,49	1,09
2011	O	0,50	0,74	0,26	0,47	0,02	0,16
	G	0,51	0,76	0,26	0,47	0,03	0,15
	V	1,01	1,02	0,99	0,99	1,80	0,94
2012	O	0,51	0,73	0,32	0,49	0,02	0,15
	G	0,50	0,78	0,33	0,47	0,02	0,14
	V	0,99	1,07	1,03	0,96	1,18	1,00

Año		Mujer	Educación no superior	Enfermedad crónica	Hogar con niños	Hogar monoparental	Hogar joven
2013	O	0,51	0,72	0,29	0,49	0,02	0,14
	G	0,49	0,76	0,30	0,44	0,03	0,14
	V	0,96	1,05	1,03	0,91	1,59	0,97
2014	O	0,51	0,72	0,33	0,47	0,02	0,14
	G	0,50	0,77	0,32	0,47	0,03	0,14
	V	0,99	1,07	0,97	1,01	1,30	0,96
2015	O	0,51	0,72	0,31	0,45	0,02	0,13
	G	0,51	0,74	0,28	0,45	0,02	0,14
	V	1,00	1,02	0,90	0,99	1,08	1,06
2016	O	0,51	0,71	0,29	0,47	0,02	0,12
	G	0,50	0,73	0,24	0,46	0,02	0,13
	V	0,99	1,03	0,85	1,00	1,39	1,08
2017	O	0,51	0,70	0,32	0,47	0,02	0,11
	G	0,51	0,72	0,28	0,50	0,03	0,14
	V	1,00	1,03	0,87	1,08	1,89	1,26
2018	O	0,51	0,70	0,29	0,45	0,02	0,10
	G	0,51	0,73	0,26	0,48	0,02	0,12
	V	1,00	1,04	0,91	1,06	0,96	1,19
2019	O	0,51	0,67	0,37	0,45	0,02	0,11
	G	0,53	0,72	0,35	0,43	0,03	0,13
	V	1,03	1,07	0,93	0,94	1,51	1,21
2020	O	0,51	0,65	0,39	0,44	0,02	0,10
	G	0,51	0,67	0,37	0,45	0,03	0,10
	V	1,01	1,03	0,94	1,04	1,71	0,99
2021	O	0,51	0,65	0,39	0,44	0,02	0,11
	G	0,52	0,67	0,37	0,46	0,03	0,11
	V	1,01	1,03	0,94	1,04	1,70	1,01
2022	O	0,51	0,65	0,39	0,43	0,02	0,09
	G	0,52	0,66	0,35	0,48	0,03	0,12
	V	1,02	1,02	0,89	1,12	1,52	1,26

Nota: O es el porcentaje de personas en la población que presenta una determinada característica. G es la proporción de personas con grandes ganancias que presentan esa determinada característica. $V=G/O$ es la prevalencia de esa característica entre los que experimentan grandes incrementos de renta. El año t designa las transiciones entre t-1 y t.

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

7.3.2. Magnitud de la movilidad (variación absoluta de renta disponible)

A continuación, nos centramos en la magnitud de los cambios que se producen en los niveles de renta por unidad de consumo equivalente, considerando las diferencias que, en términos absolutos, tienen lugar en los ingresos entre años consecutivos, medidas en unidades monetarias. Este análisis permite obtener una visión más completa de la movilidad de ingresos, ya que, además de identificar si la renta experimenta una tendencia ascendente o descendente, también permite cuantificar la relevancia de estos cambios sobre la renta media. Sin embargo, estas diferencias de renta en términos absolutos no tienen una relación directa con la desigualdad, que a menudo se mide en términos relativos (proporcionales). En general, un aumento de la renta absoluta no garantiza una reducción de la desigualdad; todo depende de cómo se distribuya ese crecimiento. Si las rentas crecen proporcionalmente más en los estratos más bajos de la distribución de la renta, la desigualdad relativa disminuye. Sin embargo, si las personas de rentas más altas son las que experimentan mayores crecimientos proporcionales de renta, la desigualdad aumentará. Igualmente, tal y como observábamos al analizar la incidencia de la movilidad, el ciclo económico también condiciona de forma significativa la magnitud de las variaciones de ingresos, contribuyendo a intensificar o moderar el importe de las ganancias y de las pérdidas de renta de los individuos.

7.3.2.1. Magnitud de la movilidad de renta disponible para los que tienen pérdidas, ganancias y el conjunto de la población

Desde una perspectiva agregada, para el conjunto de la población, el análisis de las variaciones absolutas en la renta disponible por unidad de consumo equivalente pone de relieve que los ingresos medios se incrementaron en España durante los años previos a la crisis económica, aunque perdiendo intensidad progresivamente (Gráfico 6), oscilando entre un aumento próximo a los 1.500 euros (euros reales de 2015) en 2004 y, el más moderado, cercano a los 707 euros, en 2007. El inicio de la Gran Recesión se reflejó en un descenso continuado de la renta media disponible entre 2008 y 2014, registrándose pérdidas más cuantiosas en los años 2010 (780 euros de media) y, especialmente, 2012 (950 euros).

Con la recuperación de la economía española, la renta media del conjunto de la población retoma la senda de las ganancias, observándose un aumento del ingreso medio en el intervalo comprendido entre 2015 y 2019. No obstante, este incremento presenta cuantías más elevadas en los dos primeros años, con repuntes sucesivos de 470 y 600 euros en 2015 y 2016, respectivamente, frente a los aumentos más moderados que experimentó la renta durante los tres últimos años, cuando la ganancia media obtenida se sitúa en el entorno de los 200-380 euros por año.

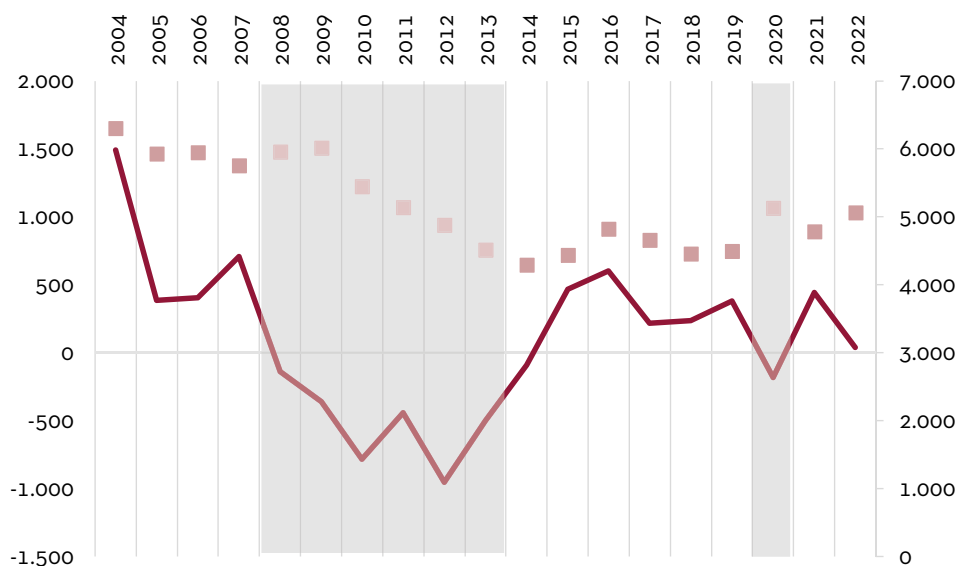
En 2020, se observa una ruptura en la trayectoria creciente de los ingresos, como consecuencia del impacto negativo de la pandemia, que se concreta en una reducción promedio de la renta disponible de 180 euros. Posteriormente, la evolución ha sido más favorable para los ingresos, con ganancias netas de la renta media de 440 euros en 2021 y también, aunque más exigua, en 2022, cuando el repunte se situó, en promedio, en 38 euros. Por tanto, los incrementos de los niveles de renta en los dos últimos ejercicios analizados han sido muy moderados, al encontrarse condicionados por el proceso inflacionario que ha experimentado la economía española después de la pandemia y que ha absorbido, en gran parte, los aumentos de los ingresos de los individuos en 2021 y, especialmente, en 2022, dificultando la recuperación de los niveles de renta en términos reales.

En el eje secundario del Gráfico 6 se representa la desviación estándar de las variaciones absolutas de renta, que mide la variabilidad de las diferencias de renta. Cuanto más alta es la dispersión de las variaciones de renta más variados son los cambios en renta alrededor de la media. El Gráfico 6 muestra que al inicio del periodo analizado la dispersión es más pronunciada, reduciéndose desde 2009 con repuntes en 2016 y 2020. La alta dispersión provoca la pérdida de representatividad de la media (la desviación estándar es elevada en comparación con la media). Todo ello aconseja un análisis separado de pérdidas y ganancias, para obtener una información más detallada.

Centrándonos en el segmento de población que ha experimentado pérdidas (Gráfico 7), el descenso medio en la renta disponible ha sido más acusado durante la etapa de bonanza económica, con caídas medias absolutas comprendidas entre los 3.500 euros en 2004 y los 4.000 euros en 2009. Durante la crisis económica, aunque inicialmente las pérdidas se incrementaron hasta los 4.200 euros en 2009, estas fueron moderándose progresivamente, oscilando desde una reducción media de 3.425 euros en 2010 hasta los 2.900 euros en 2013; si bien, atendiendo al análisis de la incidencia realizado previamente, conviene

reseñar que estas pérdidas, aunque de menor cuantía, fueron más frecuentes en este periodo. Por tanto, podemos decir que en el periodo de crisis las pérdidas fueron frecuentes, pero quizá de menor cuantía media que en la etapa anterior. En los siguientes años, tras una suave reducción de las pérdidas hasta los 2.800 euros en 2014, coincidiendo con el comienzo de la recuperación, se observa un ligero aumento de las pérdidas en 2015 y 2016, al que sucede un nuevo descenso de estas en 2017 hasta los 2.620 euros de pérdida. Desde ese momento se rompe esa tendencia algo más favorable, acelerándose la caída de la renta media hasta 2020, cuando se contabilizan unas pérdidas de 3.300 euros de media, coincidiendo con la crisis originada por la pandemia. Después de la pandemia, la reducción media de la renta disponible en 2021 y 2022 se sitúa en 2.380 y 2.680 euros, respectivamente, siendo las menores disminuciones de la serie analizada.

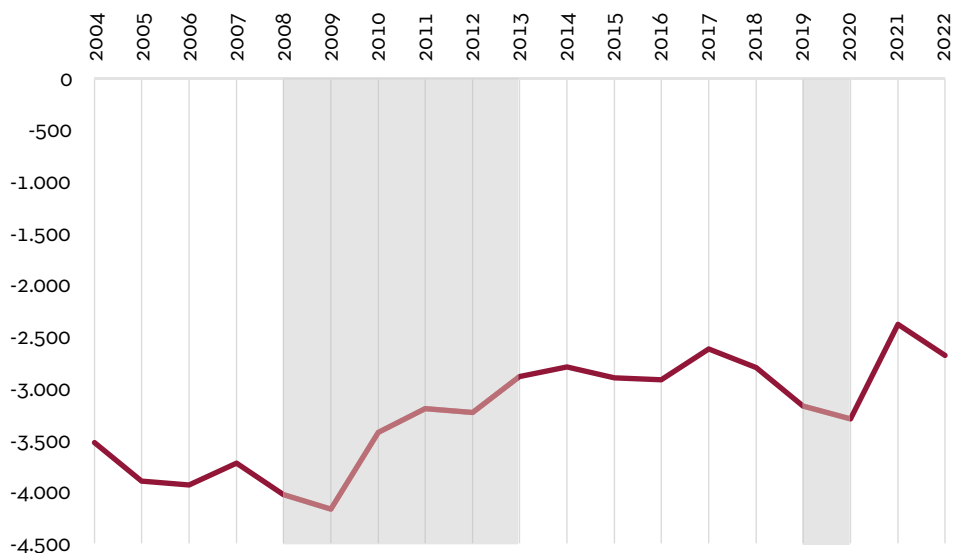
Gráfico 6. Variación absoluta de la renta disponible para el conjunto de la población



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 . La desviación estándar de las diferencias de renta se representa en el eje secundario.

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

Gráfico 7. Variación absoluta de la renta disponible para los que tienen pérdidas

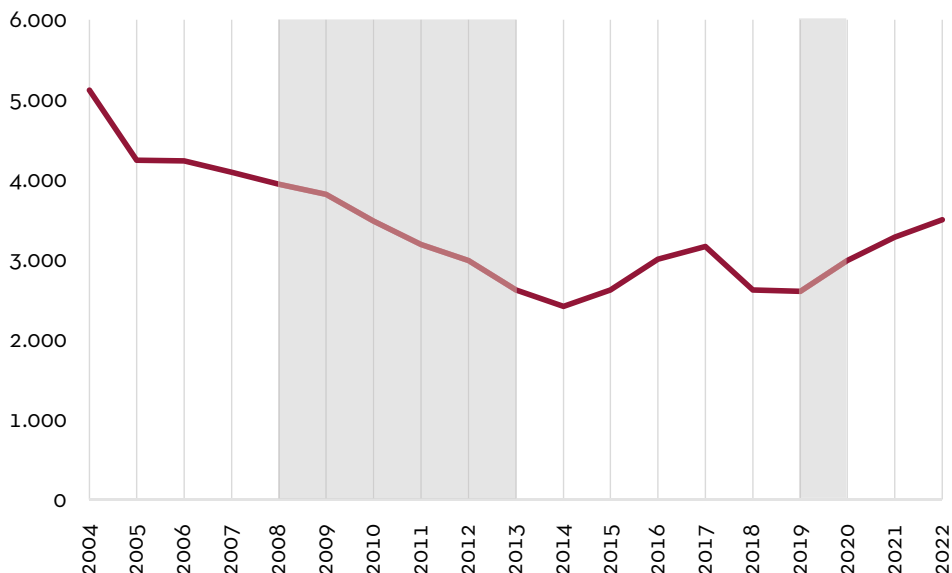


Nota: El área sombreada muestra los periodos de crisis económica en los que se registra un descenso de la renta media disponible. En el eje horizontal, el año t designa las transiciones entre $t-1$ y t .

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

En lo que concierne a la evolución de la renta disponible entre los que tienen incrementos de renta (Gráfico 8), es posible apreciar que a lo largo de todo el periodo analizado las ganancias medias siempre superan los 2.400 euros. Las mayores ganancias se registran en los primeros años, con aumentos de los ingresos superiores a los 4.000 euros de media entre 2004 y 2007. No obstante, conviene señalar que durante la primera década analizada se ha producido un descenso continuado de la cuantía de las ganancias obtenidas, oscilando entre los 5.120 euros de 2004 y los 2.415 euros de 2014. Con la recuperación económica se constata un aumento de las ganancias en los años siguientes, aunque con algunos altibajos, hasta consolidar un creciente incremento de la renta desde 2020, hasta situarse en torno a los 3.500 euros en 2022.

Gráfico 8. Variación absoluta de la renta disponible para los que tienen ganancias



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

En síntesis, relacionando el análisis inicial, realizado para el conjunto de la población, con el estudio parcial de los grupos de los que tienen ganancias y pérdidas, puede constatar que en las etapas expansivas del ciclo se aprecia un aumento de la renta media en términos netos, como consecuencia del mayor peso de las ganancias obtenidas por los que tienen ganancias de renta en estas etapas, 2004-2007 y 2015-2019, que compensa el deterioro de la renta media que sufren los que tienen pérdidas.

Sin embargo, en los periodos en los que la coyuntura económica es recesiva, fundamentalmente entre 2008 y 2014, y también en 2020, en términos globales se reduce la renta media de la población. Por tanto, esto evidencia que la moderación que han experimentado las pérdidas medias de renta durante estos periodos de crisis no ha sido suficiente para frenar la caída de los ingresos, ya que la magnitud de las pérdidas generadas sigue siendo relevante,

en un contexto en el que las ganancias también experimentan una merma significativa.

7.3.2.2. Magnitud de la movilidad de renta disponible por clases de renta para los que tienen pérdidas y ganancias

La desagregación por clases de renta permite abundar en los cambios que se han producido en la renta media de distintos segmentos de población catalogados en función de sus niveles de ingresos, diferenciando entre los que han mostrado una tendencia ascendente (ganancias) o descendente (pérdidas) de su renta media.

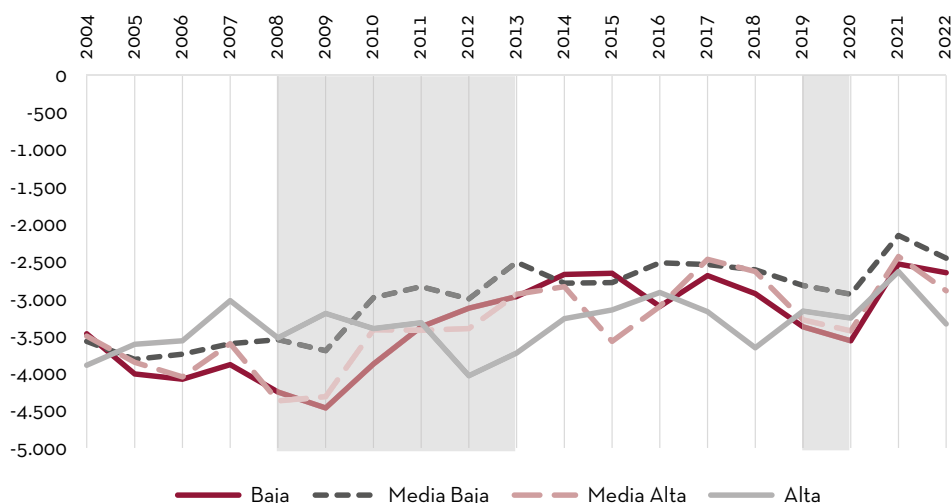
Considerando la población que ha experimentado pérdidas, en los primeros años se observa que los grupos de clase baja y de clase media alta son los que registran mayores reducciones de renta entre años consecutivos (Gráfico 9), incrementándose estas, en ambos casos, desde los cerca de 3.500 euros que registraban en 2004 hasta un importe próximo a los 4.400 euros en 2009. En cambio, en el segmento de renta media baja, que partía de pérdidas similares en 2004, el descenso de los niveles de renta ha sido más moderado en este periodo, situándose, en promedio, en torno a los -3.700 euros cinco años después. Por su parte, el grupo de clase alta, cuyas pérdidas eran inicialmente algo superiores al resto, ha experimentado una contención progresiva de la caída interanual de los ingresos, situándose en torno a los -3.200 euros en 2009.

Posteriormente, durante la etapa inicial de la crisis económica, entre 2009 y 2012, en la que los efectos de esta fueron más severos, se observa un incremento de las pérdidas más acusado entre las personas de clase alta, donde el descenso medio anual de la renta se acelera hasta alcanzarse los 4.000 euros, frente a la moderación de las caídas de renta en los demás grupos, especialmente entre la población de clase media baja, con pérdidas menos intensas.

En el intervalo 2012-2017, en general, se aprecia un descenso de las pérdidas en los distintos grupos analizados, si bien, el segmento de clase media baja presenta un comportamiento más estable en este periodo, con pérdidas que oscilan entre 2.500 y 2.800 euros, mientras que el resto ha sufrido fluctuaciones más bruscas, especialmente en el caso de la clase media alta en 2015 (pérdidas de 3.500 euros) y de la clase baja en 2016 (3.200 euros). Desde 2017 todos los grupos experimentan cambios de tendencia similar, aunque con algunos altiba-

jos, mostrando incrementos de las pérdidas hasta 2020 y un descenso de estas en 2021, después de la pandemia. Cabe reseñar que los descensos medios anuales prácticamente se igualan entre la clase alta, media alta y baja, entre 2019 y 2021, mostrando pérdidas inferiores entre la clase media baja. En 2022, las pérdidas se incrementan en todos los grupos, aunque con mayor intensidad en la clase alta y media alta, contabilizándose pérdidas interanuales de 3.300 y 2.900 euros, respectivamente.

Gráfico 9. Variación absoluta de la renta disponible para los que tienen pérdidas por clases de renta



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

En cuanto a la desagregación de los que tienen ganancias, la magnitud de estas presenta diferencias significativas entre los diferentes grupos de población catalogados en función de su renta, mostrando incrementos más altos en las clases con mayores ingresos. Así, puede constatar que la población de clase alta es la que experimenta mayores ganancias entre años consecutivos a lo largo de todo el periodo analizado, seguida de los individuos de clase media alta, de los de clase media baja y, por último, de los de clase baja.

La brecha es más importante en los primeros años, entre 2004 y 2009, cuando las ganancias del segmento de población de clase alta se mantuvieron en niveles más elevados, oscilando entre los 9.000 y 11.000 euros de media, situándose en torno a los 10.000 euros en 2009, frente a cuantías próximas a los 5.000 euros entre los de clase media alta, algo por encima de los 3.000 euros en los de clase media baja, e inferiores a 2.000 euros en los de clase baja.

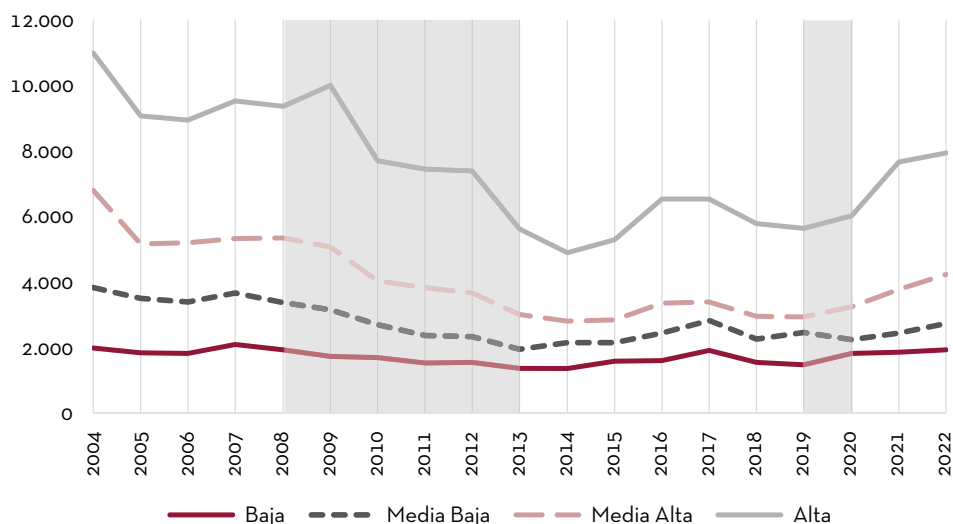
Coincidiendo con la crisis económica, las ganancias entre años consecutivos se moderaron progresivamente en todos los grupos, hasta situarse, en promedio, en torno a los 4.900 euros en 2014 en el segmento de clase alta, cifra sensiblemente superior a la que corresponde en el mismo periodo a los grupos de población de clase media alta (2.800 euros), de clase media baja (2.150 euros) y de clase baja (1.360 euros). Desde ese momento, la evolución ha sido similar entre los distintos grupos, con un aumento de las ganancias al inicio de la recuperación económica, entre 2015 y 2017, y una contención de las mismas en el intervalo 2018-2019. En 2020, pese al efecto negativo de la crisis generada por la pandemia, las ganancias experimentaron una subida generalizada, lo que puede deberse, por un lado, a que algunos segmentos de población no solo no experimentaron un descenso de sus rentas durante este periodo, sino que estas incluso aumentaron, y, por otro, a la importante contribución de las prestaciones sobre la renta de los individuos durante la pandemia, que permitieron compensar el descenso de las rentas de mercado, cuestión en la que se profundizará en el siguiente apartado. La única excepción se ha observado en la clase media baja, donde la renta media disponible se redujo en 2020. En 2021 y 2022, la recuperación económica se hace patente en un repunte más intenso de las ganancias en todas las clases analizadas.

En conjunto, es posible apreciar variaciones más acusadas ante los cambios en el ciclo económico en el grupo de clase alta con relación a los demás grupos analizados, si bien es el que obtiene mayores ganancias. En cambio, los individuos de clase baja son los que obtienen menores ganancias en términos absolutos, situándose cerca, pero siempre por debajo, de los 2.000 euros de media a lo largo de todo el intervalo analizado, y manteniendo un comportamiento más estable que los demás segmentos por clases de renta.

Asimismo, conviene reseñar el papel de las prestaciones para el sostenimiento de la renta en las diferentes clases examinadas durante los momentos en los que la coyuntura económica es más adversa (Gráfico 11). Así, tanto en 2012, durante la Gran Recesión, como en 2020, durante la crisis generada por la pandemia, las prestaciones contribuyeron a incrementar la renta de los individuos

en todas las clases examinadas, aunque con distinta intensidad según sus niveles de ingresos. No obstante, entre la población de clase alta se observa una contribución mucho más relevante de las prestaciones para incrementar sus niveles de ingresos. Este hecho, que puede parecer llamativo, es consecuencia del papel dominante de las prestaciones contributivas dentro del sistema de prestaciones. Las prestaciones contributivas están basadas en las contribuciones previas realizadas durante la vida laboral. Las personas con ingresos más altos tienden a haber contribuido más, lo que resulta en prestaciones más cuantiosas. Así, los incrementos en las prestaciones de la clase alta son precisamente más elevados en 2007, 2010 y 2018, posiblemente asociados a prestaciones por desempleo, de carácter contributivo, más elevadas durante las etapas iniciales de las crisis económicas.

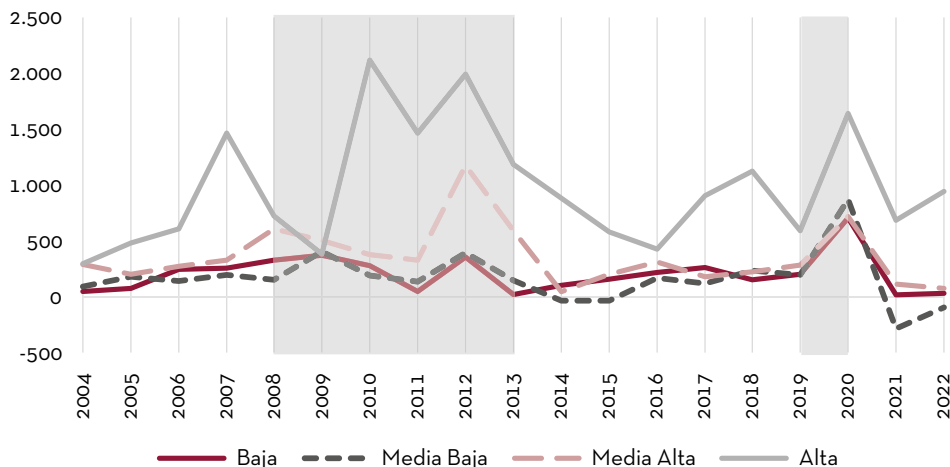
Gráfico 10. Variación absoluta de la renta disponible para los que tienen ganancias por clases de renta



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

Gráfico 11. Variación absoluta de las prestaciones para los que tienen ganancias por clases de renta



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

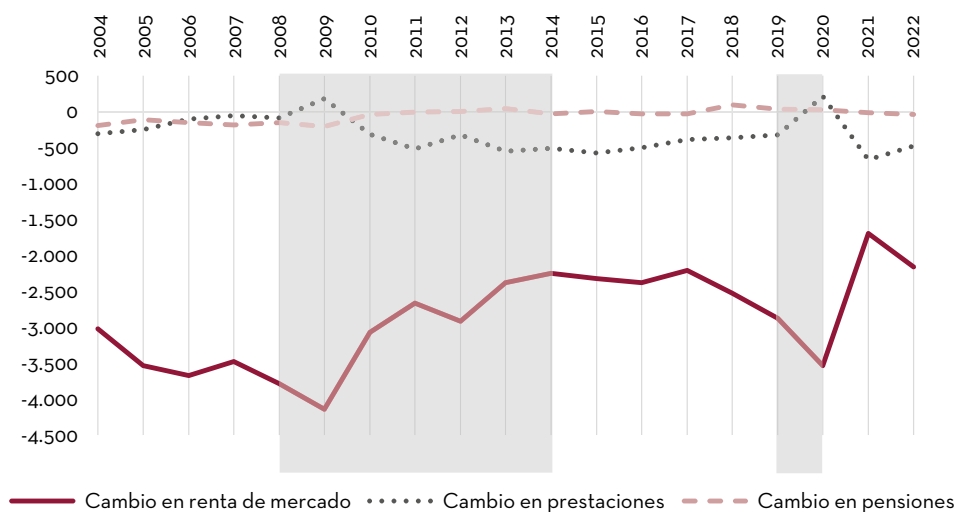
7.3.2.3. Magnitud de la movilidad de rentas de mercado, de las pensiones, y de prestaciones para los que tienen pérdidas y ganancias

Un análisis más detallado de los ingresos en función de su procedencia permite identificar la magnitud de los cambios que se han producido en las rentas de mercado, en las pensiones de jubilación (pensiones de ahora en adelante), y en las prestaciones monetarias (distintas de las pensiones, que denominaremos prestaciones a partir de ahora), así como el efecto de sendas tipologías de ingresos sobre las variaciones de la renta disponible.

De este modo, al examinar las variaciones de los ingresos entre los que sufren pérdidas de renta, se observa que las rentas de mercado han experimentado mayores fluctuaciones en años consecutivos durante el periodo analizado

que los ingresos procedentes de las prestaciones y las pensiones. En concreto, la magnitud de las pérdidas procedente de las rentas de mercado fue incrementándose progresivamente en los años previos a la crisis económica, con una reducción media de estas rentas comprendida entre los 3.020 euros en 2004 y los 4.142 en 2009 (Gráfico 12). Desde ese momento, las pérdidas se moderaron en los años siguientes, aunque con altibajos, hasta situarse en los -2.252 euros en 2014, manteniendo cierta estabilidad hasta 2017. Posteriormente, el impulso de la economía española vuelve a coincidir con un aumento de las pérdidas de los ingresos medios vinculados con las rentas de mercado, es decir, las asociadas fundamentalmente con las rentas del trabajo, hasta alcanzar una reducción promedio de 3.536 euros en 2020, agravada por la crisis generada por la pandemia. Tras este periodo, las pérdidas de las rentas de mercado disminuyeron de forma considerable, situándose en -1.700 euros en 2021 y en -2.160 euros en 2022.

Gráfico 12. Variación absoluta de rentas de mercado, pensiones y prestaciones para los que tienen pérdidas



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

En el caso de las prestaciones (excluyendo las pensiones por jubilación), se hace patente un comportamiento más estable a lo largo del periodo analizado,

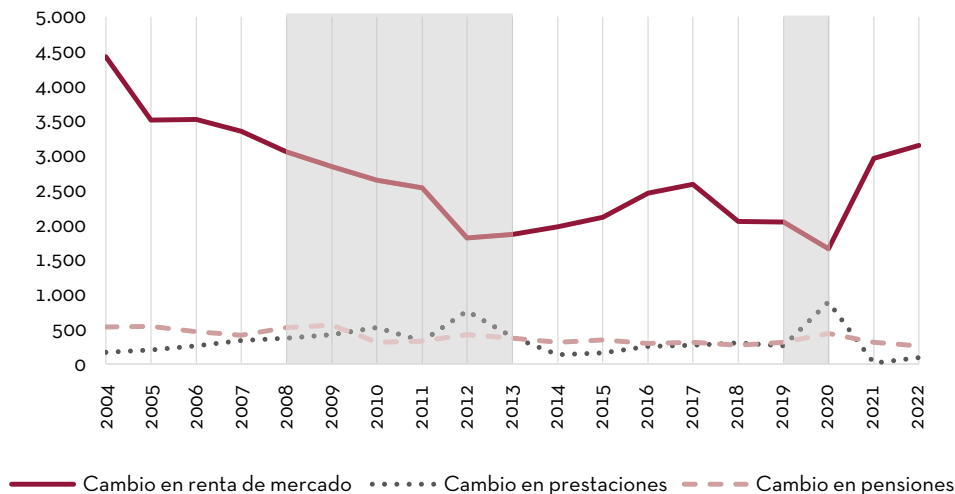
con variaciones menos acusadas en la prestación media de los perceptores de las mismas entre años sucesivos, lo que guarda cierta lógica con el sentido de los ingresos procedentes de los programas de protección social, destinados a sostener los niveles de renta de la población más vulnerable. Así, en la etapa inicial, marcada por los últimos años del ciclo económico positivo entre 2004 y 2008, la reducción en las prestaciones no supera en ningún caso los 350 euros de media.

Entre 2010 y 2019, las reducciones en las prestaciones son más elevadas respecto a los años previos a la crisis, aunque, en general, la reducción se mantiene bastante estable, oscilando entre los -321 y los -579 euros en este periodo. Los cambios más significativos coinciden con los momentos que marcan el impacto inicial de las crisis económicas, caso del año 2009, inicio de la Gran Recesión, y de 2020, con el efecto adverso de la pandemia sobre la economía. En estos dos años se constata una amortiguación en la disminución de las prestaciones, hasta el punto de llegar a alcanzar incluso valores positivos en ambos casos, lo que podría estar reflejando que en estos periodos se estaría incrementando el esfuerzo de los programas de protección social destinado a incrementar la cuantía media y el número de perceptores de las prestaciones destinadas a las personas económicamente más vulnerables. En concreto, las prestaciones por desempleo estarían compensando las pérdidas de las rentas de mercado, más acusadas en estos años como consecuencia de la caída de las rentas salariales. En 2021 y 2022 se aprecia un repunte de las disminuciones procedentes de las prestaciones, con caídas de 670 y 480 euros, respectivamente, lo que tal vez podría estar reflejando que el papel estabilizador de las prestaciones empezaba a agotarse, posiblemente al estar muy relacionado con prestaciones contributivas de duración determinada.

Las pensiones, por su lado, ofrecen una evolución aún más estable que la de las prestaciones, fruto del ajuste de las pensiones a la evolución del índice de precios de consumo, con oscilaciones por debajo de las tres cifras, salvo en el periodo 2004 y 2009. A lo largo de todos los años analizados, los individuos con pérdidas obtuvieron variaciones en las pensiones que oscilaron entre -207 euros en 2009 y -94 euros en 2018.

En lo que concierne a la evolución de los ingresos de los individuos con ganancias de renta (Gráfico 13), las rentas de mercado y las prestaciones muestran una trayectoria en cierto modo complementaria, con tendencias de signo contrario que reflejan el efecto compensatorio de los programas de prestaciones ante el impacto que tiene la coyuntura económica sobre las rentas de mercado.

Gráfico 13. Variación absoluta de rentas de mercado, pensiones y prestaciones para los que tienen ganancias



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

Así, las ganancias entre años consecutivos procedentes de las rentas de mercado experimentaron un paulatino descenso desde 2004, cuando alcanzaban los 4.420 euros de media, disminuyendo hasta situarse en 1.810 euros en 2012. Esta evolución pone de relieve el deterioro de las condiciones laborales, que se agrava especialmente a partir de 2011, con una contención de las rentas salariales que se traduce en menores ganancias entre años consecutivos. En cambio, las prestaciones muestran un suave repunte de las ganancias, creciendo anualmente entre 2004 y 2012, con un aumento de mayor cuantía en este último año, de 760 euros, que podría estar recogiendo el aumento medio de las prestaciones por desempleo, especialmente entre 2009 y 2012.

A partir de 2012 las ganancias de las rentas de mercado se incrementan hasta situarse en 2.600 euros de media en 2017, periodo al que le sigue una ralentización de las ganancias en 2018 y 2019, pese a coincidir con un contexto de recuperación económica. Por su parte, las ganancias que experimentan las prestaciones disminuyen entre 2013 y 2015 y se elevan ligeramente entre 2016 y 2019, manteniendo un crecimiento estable en este periodo en el entorno de los 250-300 euros anuales.

En 2020, las ganancias de las rentas de mercado se reducen hasta los 1.660 euros, en tanto que las prestaciones muestran un comportamiento de signo distinto, aumentando hasta los 900 euros en este periodo. La reactivación económica se refleja en el incremento de las ganancias en los años siguientes, con repuntes superiores a los 2.900 euros de media en 2021 y 2022, frente al descenso de las ganancias de las prestaciones a mínimos del periodo analizado, por debajo de los 100 euros.

Como cabe esperar, las pensiones de los que incrementan su renta presentan oscilaciones más moderadas que las de las partidas anteriores a lo largo de todo el periodo analizado, entre 260 en 2022 y 560 euros en 2009.

Desde una perspectiva de conjunto, considerando una visión global de las personas con pérdidas y de las personas con ganancias, resulta conveniente señalar que durante las etapas de crisis económica, la dinámica de 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, y ascendente de las prestaciones (especialmente de las destinadas a la cobertura por desempleo), que se aprecia tanto en la reducción de las pérdidas como en el aumento de las ganancias ocasionadas por estas rentas entre años consecutivos. No obstante, de forma agregada, los cambios en el origen de los ingresos durante estos periodos de inestabilidad económica se han traducido en una movilidad descendente de los ingresos de los individuos. Sin embargo, podría deducirse que el papel de las prestaciones ha sido diferente en ambas crisis, ya que, en 2020, su impacto logró atenuar en mayor medida las pérdidas e incrementar las ganancias en la renta media, con relación al efecto más moderado que mostraron los programas de protección social para hacer frente a estos shocks económicos durante la Gran Recesión, en particular en los años en los que esta fue más severa, entre 2010 y 2012. Por otro lado, las pensiones muestran bastante estabilidad a lo largo del periodo analizado, tanto para los individuos con pérdidas como para los individuos con ganancias de renta.

7.3.3. Análisis comparativo de la movilidad de rentas en los países europeos

En este apartado se realiza un análisis comparativo de España con los países europeos de su entorno con similitudes económicas, como son Francia, Grecia,

Italia y Portugal. El estudio se centra en la incidencia de los cambios de renta superiores al 25% y en la magnitud de las pérdidas y de las ganancias (todo tipo de pérdidas y ganancias).

Antes de abordar dicho análisis, es importante subrayar la existencia de diferencias notables en la capacidad de redistribución de la renta y la protección social entre los países examinados. En este sentido, cabe afirmar que el sistema de bienestar español posee una menor capacidad redistributiva que otros países europeos, centrándose en mayor medida en prestaciones contributivas. Así, por ejemplo, Francia cuenta con un sistema redistributivo más desarrollado, con un gasto social superior y una estructura fiscal más efectiva en la reducción de desigualdades, lo que le permite amortiguar mejor los efectos de las crisis económicas. Asimismo, Italia y Portugal presentan modelos de protección social similares al español, aunque con matices en cobertura y eficacia. Grecia, por el contrario, posee el sistema redistributivo más frágil del grupo, con menor inversión en prestaciones sociales y una capacidad redistributiva limitada, lo que lo hace más vulnerable a las fluctuaciones económicas (véase, por ejemplo, Ayala y Cantó, 2020; Levy, 2023).

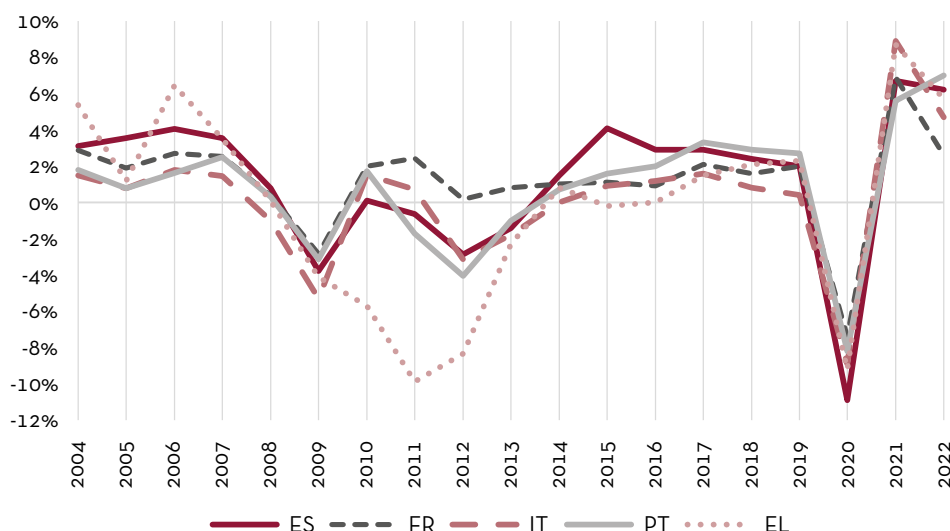
Estas diferencias institucionales influyen en la movilidad de rentas y en la resiliencia de los hogares frente a los ciclos económicos en los distintos países, aspectos que se analizan en las secciones siguientes.

Por otro lado, la capacidad de las economías analizadas para afrontar los cambios en el ciclo económico y, en concreto, la distinta intensidad con que las crisis económicas afectan a estos países, también representa un condicionante significativo para la movilidad de las rentas de los hogares. En este sentido, examinando el intervalo temporal objeto de estudio, según la información que ofrece Eurostat, es posible constatar que la etapa expansiva inicial comprendida entre 2004 y 2007, caracterizada por un crecimiento económico generalizado (Gráfico 14), se vio acompañada de un repunte de la renta media disponible (Gráfico 15), con la excepción de Portugal, donde la renta disminuyó en 2006.

El inicio de la Gran Recesión se manifestó con mayor intensidad en Italia, que registró una contracción del PIB en 2008, en tanto que los demás países experimentaron una fuerte desaceleración económica en ese ejercicio, si bien, en 2009, se observaron caídas muy acusadas del PIB en todos los casos. En los años sucesivos, hasta el final de la crisis económica, se aprecia un comportamiento dispar en los países analizados. Así, Francia ofreció una perspectiva más favorable, ya que retomó la senda de crecimiento económico desde 2010 en adelante, en tanto que en España, Portugal e Italia se observaron ciertos

altibajos en la trayectoria del PIB hasta 2013. En cambio, la recesión económica fue más severa en Grecia, que experimentó cinco descensos anuales consecutivos del PIB entre 2009 y 2013, con caídas más pronunciadas que el resto. En este contexto de crisis económica, y pese a las diferencias en la evolución del PIB, entre 2010 y 2013 se produjo una reducción continuada de los niveles de renta media disponible en todos los países analizados, con la salvedad del repunte que se registró en Francia en 2010.

Gráfico 14. Evolución del PIB a precios de mercado por países



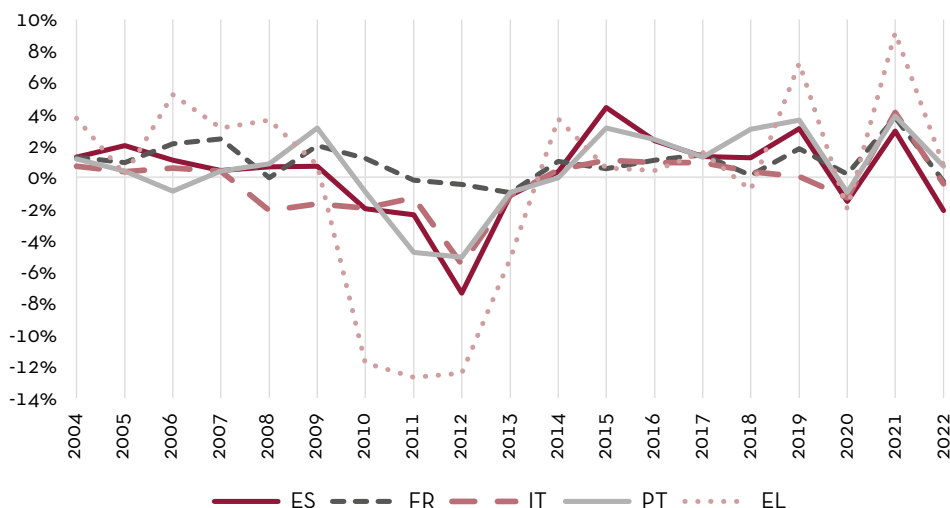
Nota: Tasas de variación interanual de los índices de volumen encadenados del producto interior bruto a precios de mercado.

Fuente: Eurostat.

Tras la reactivación económica, el avance sostenido del PIB entre 2014 y 2019 coincide con una progresiva subida de la renta media en todos los casos, destacando un ritmo de crecimiento algo superior en España y Portugal, frente a la debilidad que continuó mostrando Grecia en este periodo. La crisis generada por la pandemia ha mostrado un impacto más homogéneo en las distintas economías analizadas, en relación con la Gran Recesión analizada previamente. Así, en 2020 se registraron caídas muy acusadas del PIB en todos los casos, con tasas comprendidas entre el -7,4% que se registró en Francia y el -10,9% de España, y una reducción de la renta media disponible, aunque a un ritmo más moderado que el PIB, en torno al 1%-2% en todos los países. Cabe reseñar,

como excepción, el mejor comportamiento de Francia, que logró evitar que disminuyera la renta media disponible en 2020.

Gráfico 15. Evolución de la renta media disponible de los hogares por países



Nota: Tasas de variación interanual de la renta media disponible de los hogares per cápita en términos reales.

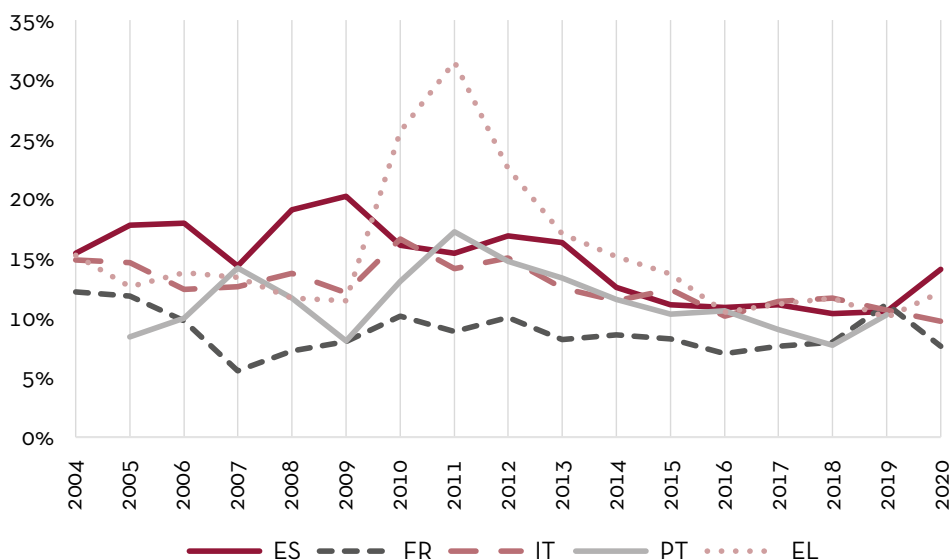
Fuente: Eurostat.

7.3.3.1. Incidencia de las grandes pérdidas y de las grandes ganancias

En primer lugar, considerando las frecuencias de los cambios de renta superiores al 25%, España presenta una mayor incidencia de grandes pérdidas con relación a los demás países en los primeros años del intervalo analizado (Gráfico 16), caracterizados por una coyuntura económica favorable. Así, entre 2004 y 2009, las personas con grandes pérdidas alcanzan entre el 18% y el 20% de la población española, siendo, en general, inferiores al 15% en los demás países analizados, si bien, España presenta proporciones algo más bajas puntualmente en 2004 y 2007, en torno al 15%, años en los que se equipara con Italia, Grecia y Portugal. Por su parte, Francia mantiene una frecuencia de grandes pérdidas menor que los demás países comparados, en particular entre 2006 y 2009, donde los porcentajes son inferiores al 10%.

Esta mayor vulnerabilidad de España y Grecia a grandes pérdidas puede estar relacionada con su menor capacidad redistributiva, lo que limita el apoyo a los hogares más afectados por crisis económicas. En contraste, Francia, con su sistema más robusto, logra reducir la incidencia de pérdidas severas en los ingresos.

Gráfico 16. Incidencia de las grandes pérdidas de ingresos por países



Nota: 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: EU-SILC fichero longitudinal 2005-2021 (Eurostat).

Con el inicio de la crisis económica, se observa un comportamiento algo dispar, ya que la proporción de personas con grandes pérdidas de renta en España, que partía de valores más elevados en 2009, en torno al 20%, disminuye paulatinamente hasta 2014, cuando se sitúa en el 12,5%. En cambio, en Grecia se aprecia una escalada más abrupta, con un aumento muy relevante de la población que experimenta grandes pérdidas, alcanzando la cota máxima del 31,5% en 2011, descendiendo con intensidad posteriormente hasta situarse en el 15% en 2014. En Italia y Portugal, el aumento de la incidencia de las grandes pérdidas fue más contenido, alcanzándose alrededor del 17% de la población en 2010 y 2011, respectivamente, y moderándose hasta el 11% en ambos casos en el último año de la Gran Recesión. En Francia, los valores oscilan entre el 8% y 10% durante la crisis económica.

En cambio, a partir de 2014, coincidiendo con la reactivación económica, los países analizados presentan una evolución similar de la incidencia de las pérdidas de renta superiores al 25%, con una tendencia estable y ligeramente descendente en todos los casos, hasta situarse en valores comprendidos entre el 10% y el 11% en 2019, con la excepción de Francia, que se mantiene en valores al 7% y 8% y crece en este último año. En 2020, la crisis ocasionada por la pandemia se refleja en un aumento de las personas con grandes pérdidas de renta en España (14%) y Grecia (12%), y un descenso de las mismas en Italia y Francia (por debajo del 10%).

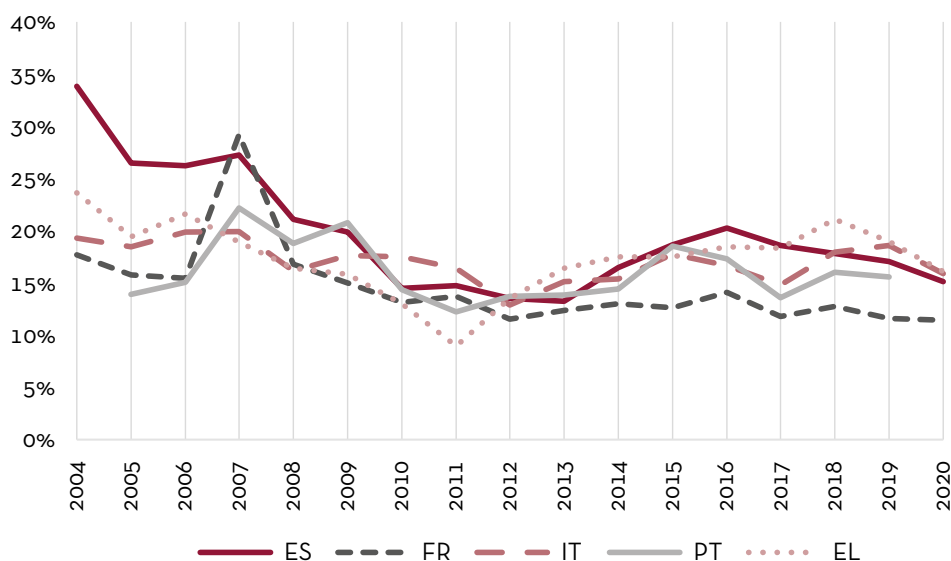
Considerando las personas que experimentan grandes ganancias, la evolución entre los distintos países analizados es, a grandes rasgos, más homogénea que en el caso de las grandes pérdidas. España presenta una incidencia de población con ganancias superiores al 25%, más elevada que en los demás países analizados en los años previos a la Gran Recesión, aunque la frecuencia de población registra una tendencia descendente, que oscila desde el 33% en 2004 hasta el 20% en 2009. Esta trayectoria es similar a la que se observa en Grecia, que ha pasado del 24% al 15% en este periodo, y también, aunque con una reducción más moderada, en Italia, que se encuentra comprendida entre el 19% y el 17,5%. En Francia también se observa un descenso de la población con grandes ganancias hasta situarse en el 15% en 2009, aunque resulta reseñable que experimentó una importante subida en 2007, cuando esta proporción alcanzó el 29% de la población. En Portugal, las fluctuaciones han mostrado algunos altibajos, con repuntes en 2007 y 2009.

Desde el inicio de la crisis económica, la evolución muestra ciertas similitudes en todos los países, observándose, en general, un descenso del porcentaje de personas con grandes ganancias hasta 2012, coincidiendo con los efectos más severos de la crisis. A este periodo le sigue una etapa de crecimiento de las grandes ganancias de renta entre 2013 y 2016, durante los primeros años de la recuperación, y una etapa caracterizada por un comportamiento más inestable, tras experimentar un suave descenso en 2017. A continuación, se observa un repunte del porcentaje de individuos con grandes ganancias en el intervalo 2018-2019 (con la excepción de España) y una nueva caída de estos en 2020, ante el impacto de la pandemia.

Entre las particularidades que pueden detectarse en este periodo, cabe destacar que Francia muestra un comportamiento más estable, con una representatividad de los individuos con grandes ganancias inferior al resto de países, comprendida entre el 11% y el 14% en el periodo 2012-2020. Asimismo, España y Grecia arrojan una proporción de personas con grandes ganancias algo

superior al resto en los años de la recuperación económica, en particular entre 2015 y 2019, cuando los porcentajes son superiores al 17%. En Italia y Portugal se constata una incidencia de grandes ganancias por debajo de los anteriores entre 2016 y 2017, aunque en el primer caso sus valores se equiparan a España y Grecia en 2018 y 2019.

Gráfico 17. Incidencia de las grandes ganancias de ingresos por países



Nota: Incidencia de las grandes ganancias es el porcentaje de personas que experimentan ganancias de ingresos entre años consecutivos superiores al 25%. En el eje horizontal, el año t designa las transiciones entre $t-1$ y t .

Fuente: EU-SILC fichero longitudinal 2005-2021 (Eurostat).

Así pues, a grandes rasgos, España muestra una mayor incidencia tanto de grandes pérdidas como de grandes ganancias con relación al resto de países, exhibiendo, además, junto con Grecia, una mayor sensibilidad a los cambios en la coyuntura económica para los grandes cambios de renta, con fluctuaciones más acusadas. Este comportamiento puede atribuirse, en parte, a la menor capacidad redistributiva de sus sistemas de protección social, lo que limita su capacidad para amortiguar los cambios en los ingresos, exacerbando así las oscilaciones en comparación con otros países.

En cambio, Francia presenta un comportamiento, en general, más estable, dado que, en términos relativos, registra una proporción más baja de la población

que sufre grandes cambios en sus niveles de ingresos entre años consecutivos y con variaciones relativas menos acusadas a lo largo del periodo analizado. Esta estabilidad se explica por su amplio gasto social y su robusto sistema de protección, que actúan como un colchón efectivo frente a las variaciones de ingresos, limitando la magnitud de las pérdidas y ganancias.

Por su parte, Italia y Portugal, aunque siguen una tendencia similar a los demás países, en general ofrecen valores intermedios y más moderados en términos de incidencia tanto de grandes pérdidas como de grandes ganancias. Esta evolución más moderada se corresponde con la naturaleza intermedia de sus sistemas de protección social, los cuales, aunque no alcanzan el nivel de amortiguación observado en Francia, logran mitigar en cierta medida las fluctuaciones más extremas que caracterizan a España y Grecia.

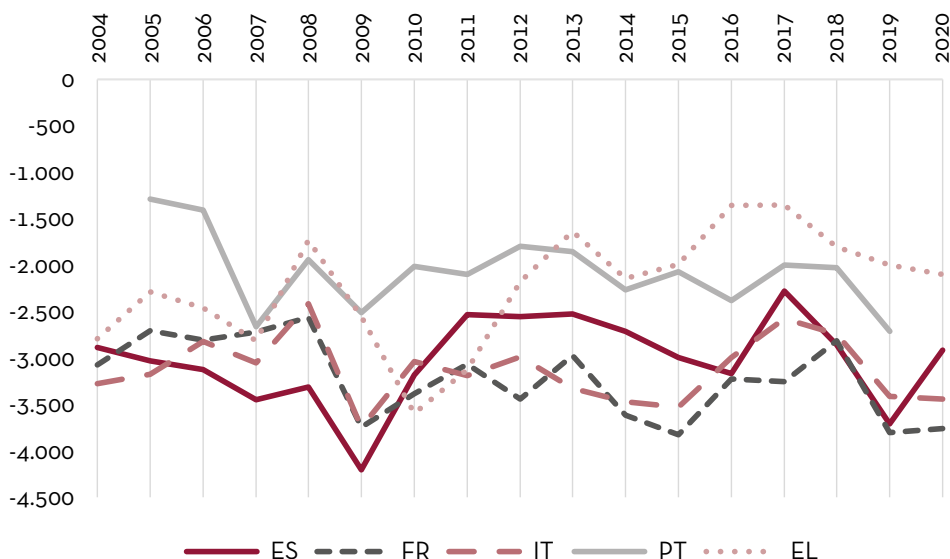
7.3.3.2. Magnitud de la movilidad de renta disponible para los que tienen pérdidas y ganancias

A continuación, se analiza la magnitud de los cambios que se han producido en los ingresos de los que tienen ganancias y pérdidas en los países europeos que son objeto de estudio. En este sentido, resulta conveniente señalar que se han ajustado los euros por la paridad del poder adquisitivo (ppa). Este ajuste permite expresar los cambios de renta en una moneda común artificial, euros ajustados por ppa, que denominaremos ppa por brevedad. Así se elimina el efecto de las diferencias de nivel de precios entre países. El análisis de los datos ajustados por ppa es relevante para establecer comparaciones de la movilidad de ingresos entre países.

Así pues, al examinar a los individuos que experimentan pérdidas (de cualquier magnitud) puede apreciarse que la magnitud de las mismas entre años consecutivos es sensiblemente menor en Portugal, que presenta pérdidas medias nunca superiores a los 2.700 ppa y las pérdidas más pequeñas entre 2005 y 2012, y en Grecia, donde las pérdidas se encuentran siempre por debajo de los 3.600 ppa y estas son inferiores al resto desde 2013, después de la Gran Recesión. En el extremo opuesto, se observan caídas más acusadas en Italia en los dos primeros años analizados, con pérdidas anuales superiores a los 3.000 ppa. Desde 2006 y hasta 2009, coincidiendo con el comienzo de la crisis económica, España ha experimentado descensos medios de la renta disponible más acusados, seguido de Italia y Francia. En 2010 y 2011 Grecia, Francia e Italia tienen

las mayores pérdidas, por encima de los 3.000 ppa. A partir de 2012 Francia e Italia son los que presentan las mayores pérdidas hasta 2016, oscilando entre los 3.000 ppa y los 3.800 ppa durante este periodo. Desde 2017 en adelante, Francia, Italia y España son los países que registran las pérdidas de renta más cuantiosas hasta 2020, siguiendo una tendencia similar en los cambios que se han producido en la magnitud de las mismas durante este periodo, si bien Francia presenta pérdidas más elevadas que el resto, en particular en 2017 y 2020.

Gráfico 18. Variación absoluta de renta disponible para las personas que experimentan pérdidas por países



Nota: En el eje horizontal, el año t designa las transiciones entre t-1 y t. Las variaciones de renta se expresan en euros ajustados por ppa.

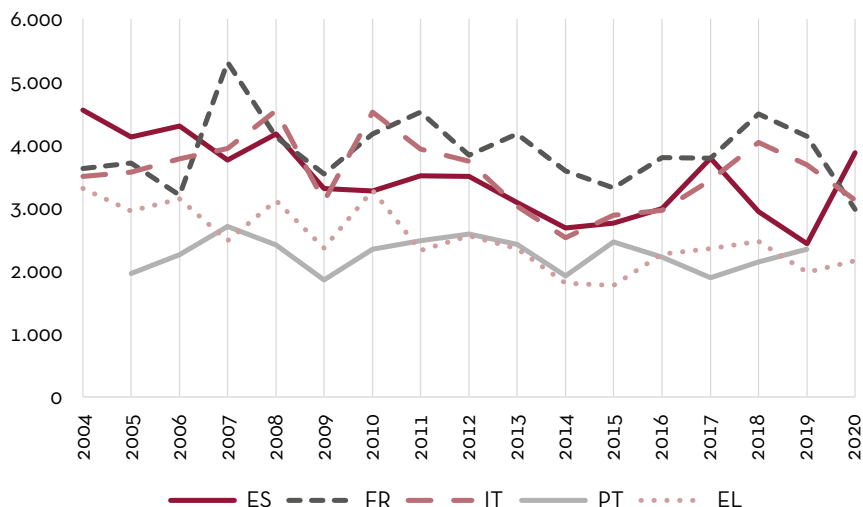
Fuente: EU-SILC fichero longitudinal 2005-2021 (Eurostat).

Al examinar la evolución de la cuantía de las pérdidas de renta se constatan algunas discrepancias entre los distintos ámbitos analizados. Así, durante los años previos a la crisis económica, entre 2004 y 2009, en España se observa un aumento de las pérdidas en los niveles de renta, pasando de unas pérdidas de 2.800 euros de promedio a 4.200 euros, trayectoria que, aunque ha sido más inestable, ha mostrado un signo similar en Portugal. En cambio, la caída de los ingresos se ha mantenido estable, aunque con algunos altibajos, en Italia y Francia, mientras que las pérdidas de renta en Grecia presentan una trayectoria más errática.

El impacto de la crisis económica se traduce inicialmente en un aumento de las pérdidas de ingresos en todos los casos. En los años siguientes las pérdidas de ingresos son menos acusadas, disminuyendo hasta 2016 en Francia y Grecia y hasta 2017 en el resto. En el intervalo 2017-2020 vuelven a acelerarse las pérdidas de renta entre años consecutivos.

Considerando a los que tienen ganancias de renta de cualquier magnitud, la cuantía media de las ganancias entre dos años seguidos registra valores más elevados en Francia, Italia y España, en tanto que en Grecia y Portugal la magnitud de las ganancias es inferior. En concreto, en los tres primeros años España presenta los mayores incrementos de renta de los países considerados (por encima de los 4.000 ppa). Desde 2007, cuando alcanzó un incremento máximo de 5.300 ppa, Francia experimenta ganancias en la renta media más elevadas que los demás países hasta 2019, situándose entre los 3.300 y los 4.500 ppa, salvo en los ejercicios 2008 y 2010, en los que Italia alcanza ganancias superiores a los 4.500 ppa. Por su parte, Portugal registra las ganancias más bajas entre 2005 y 2011, con cuantías inferiores a los 2.700 ppa, mientras que Grecia presenta registros más discretos que los demás países en 2014, 2015, 2019 y 2020.

Gráfico 19. Variación absoluta de renta disponible para las personas que experimentan ganancias por países



Nota: En el eje horizontal, el año t designa las transiciones entre $t-1$ y t . Las variaciones de renta se expresan en euros ajustados por ppa.

Fuente: EU-SILC fichero longitudinal 2005-2021 (Eurostat).

En cuanto a su evolución, España y Grecia muestran un descenso progresivo más acusado de las ganancias hasta 2014, aunque con algunos altibajos, con suaves repuntes en 2006 y 2008, y también en 2010 en el caso de Grecia, que rompen la tendencia descendente, coincidiendo con los momentos de mayor impacto de la crisis económica. Por otra parte, en Italia y Francia las ganancias se incrementan con fuerza antes del inicio de la crisis económica y mantienen fluctuaciones en los años siguientes, aunque mostrando una tendencia descendente hasta 2014 y 2015, respectivamente. Por último, en Portugal se constata una subida inicial de los ingresos entre 2005 y 2007 y una evolución bastante estable desde ese momento.

7.4. Conclusiones

El análisis dinámico, que sigue al mismo individuo durante dos años consecutivos, ofrece una perspectiva más detallada que la comparación de rentas medias o la evolución de medidas de desigualdad y pobreza. Este enfoque nos permite no solo analizar cómo se distribuyen los cambios de renta, sino también identificar las características sociodemográficas que están más asociadas a dichos cambios, así como las fuentes de renta que causan mayor inestabilidad. En este sentido, el presente estudio sobre la movilidad de los ingresos en España proporciona una visión más rica de los cambios que experimentan las rentas en distintos contextos económicos, tanto en periodos de expansión como en crisis. A través del análisis de la incidencia y magnitud de las pérdidas y ganancias de ingresos, se concluye que las fluctuaciones económicas han tenido un impacto significativo, pero desigual, en distintos sectores de la población. En general, durante las etapas de expansión, predominaron las ganancias, lo que sugiere que una parte importante de la población experimentó mejoras en su situación económica. En cambio, en los periodos de crisis, las pérdidas de ingresos no solo se incrementan en frecuencia, sino que también tienden a afectar de manera más severa a los sectores más vulnerables de la sociedad y, en particular, a las clases de renta baja y media baja.

Nuestro análisis dinámico considera las variaciones de renta de los individuos y distingue entre pérdidas y ganancias, proporcionando una visión más detallada que los meros cambios en la renta media. Nuestro análisis confirma que, durante

los periodos de crecimiento económico, como los comprendidos entre 2004-2008 y 2014-2019, aunque la mayoría de la población experimentó ganancias en sus ingresos, también hubo individuos que enfrentaron pérdidas. En contraste, en las etapas de crisis, como la de 2009-2013 y la de 2020, el año de la irrupción de la pandemia, la tendencia se invierte: las pérdidas de ingresos se hicieron más frecuentes, aunque aún hubo personas que experimentaron ganancias. Además, a lo largo del periodo analizado, hemos observado que tanto la proporción de la población que experimenta grandes ganancias como la que sufre grandes pérdidas ha mostrado una tendencia decreciente. Como resultado, se percibe una mayor estabilidad en los ingresos en los últimos años, dado que los cambios de alta intensidad en la renta entre años consecutivos tienden a ser menos frecuentes.

Un hallazgo significativo de nuestro análisis es que las grandes pérdidas de ingresos son más frecuentes en la clase baja, especialmente durante los periodos de crisis, como la Gran Recesión y la pandemia de 2020. En 2020, la clase baja experimentó un aumento notable en las pérdidas, mientras que la clase alta mostró una ligera disminución en su incidencia, reflejando su mayor resiliencia frente a la crisis. Por otro lado, las clases alta y media alta experimentan una menor frecuencia de pérdidas. Esto sugiere que los grupos de clase baja y media baja no solo tienen niveles de renta inferiores, sino que también enfrentan una mayor inestabilidad en cuanto a la pérdida de ingresos. Este patrón refleja las dificultades de estos sectores de la población para acceder a rentas suficientes que les permitan mantener condiciones de vida dignas, particularmente en periodos de adversidad económica.

En cuanto a las ganancias, las personas con bajos ingresos parecen tener menos oportunidades para mejorar su situación económica antes de 2009, lo que puede perpetuar su pobreza, incluso durante fases de crecimiento económico. Desde 2010, las grandes ganancias fueron más frecuentes en la clase alta, seguidas por la clase baja, mientras que en la clase media alta fueron menos comunes. En 2020, a raíz de la pandemia, la clase alta y la clase media alta aumentaron las grandes ganancias, destacando su capacidad para capitalizar oportunidades en tiempos difíciles. Al mismo tiempo, la proporción de personas que experimentan grandes ganancias disminuyó en la clase baja y media baja, pero, en cambio, creció en la clase media y media alta.

En cuanto a las características sociodemográficas, los hogares compuestos exclusivamente por miembros menores de 40 años, los hogares monoparentales y los hogares con niños son más propensos a experimentar grandes pérdidas de ingresos, independientemente del ciclo económico. Esta vulnerabilidad

se agrava durante las crisis económicas, cuando estos grupos están sobrerrepresentados entre quienes sufren caídas significativas de ingresos. Cabe recordar que la inestabilidad de ingresos en hogares con niños puede afectar tanto su bienestar actual como sus oportunidades futuras en términos de educación, salud y desarrollo personal. La incertidumbre económica durante la infancia incrementa el riesgo de pobreza persistente y de peores perspectivas laborales, perpetuando ciclos de desventaja intergeneracional. Por otro lado, los individuos sin educación terciaria y los hogares con miembros con enfermedades crónicas también enfrentan mayores riesgos de pérdidas. En cuanto a los hogares jóvenes y monoparentales, además de las grandes pérdidas, también experimentan grandes ganancias con mayor frecuencia que la media, lo que refleja una elevada incertidumbre e inestabilidad laboral en sus ingresos.

Desde una perspectiva comparativa internacional, con países como Francia, Grecia, Italia y Portugal, en términos de grandes pérdidas de ingresos, España destaca por una mayor incidencia durante los años de bonanza económica previos a la crisis de 2008. Durante la Gran Recesión, las pérdidas en España disminuyen gradualmente, en contraste con un aumento más brusco en Grecia y moderado en Italia y Portugal. En la recuperación económica posterior, todos los países presentan tendencias de estabilización en las pérdidas, aunque España y Grecia muestran una mayor sensibilidad a los cambios económicos con fluctuaciones más marcadas, mientras que Francia exhibe un comportamiento más estable con proporciones más bajas de personas afectadas.

Respecto a las grandes ganancias, España tiene una incidencia superior antes de la crisis, aunque con una tendencia a la baja, similar a la de Grecia, mientras que Francia, pese a registrar incrementos en algunos años, mantiene niveles más bajos y estables en comparación con los demás. Las ganancias tienden a disminuir durante la crisis en todos los países, con un repunte en los primeros años de la recuperación que luego tiende a estabilizarse.

Atendiendo a la magnitud de la movilidad de rentas, la cuantía media de las pérdidas es menor en Portugal, entre 2005 y 2012, y en Grecia, desde 2013. En cambio, la magnitud de las pérdidas de renta en España es superior al resto durante los años de expansión económica hasta 2009, reduciéndose durante los años de la Gran Recesión. En 2010, coincidiendo con el momento en el que la crisis económica se manifestó con mayor severidad, Grecia alcanzó las pérdidas más significativas. Desde 2011 en adelante Francia e Italia experimentaron las mayores pérdidas de los niveles de renta, aunque España presenta registros similares a estos dos países a partir de la recuperación económica en 2017.

En cuanto a las ganancias de renta, la cuantía media es más alta en España durante los años de bonanza económica hasta 2006, siendo más elevada en Francia en los años siguientes, seguida de Italia y España, mientras que en Grecia y Portugal la magnitud de las ganancias es inferior a lo largo de todo el periodo analizado.

Para concluir, cabe destacar que los resultados obtenidos en este estudio muestran la importancia de analizar no solo las desigualdades estáticas, sino también las dinámicas de los ingresos a lo largo del tiempo. Si bien el crecimiento económico puede ser asociado con mejoras en la situación de una parte significativa de la población, es necesario resaltar que los frutos del crecimiento no se distribuyen de manera uniforme y que la movilidad de ingresos, que puede ser de diferente naturaleza, 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 demográficos (como los hogares jóvenes, monoparentales y con niños) subraya la necesidad de políticas públicas más inclusivas y adaptativas. Es esencial impulsar 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.

7.5. Bibliografía

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*, 9(4), 351-387.

ATKINSON, A. B. y BRANDOLINI, A. (2013): On the measurement of the middle-class, Chapter 2, in Gornick, J. and M. Jäntti (eds.), *Income Inequality: Economic Disparities and the Middle Class in Affluent Countries* (pp. 77-100). Redwood City, CA.

AYALA, L. y CANTÓ, O. (2018): The driving forces of rising inequality in Spain: Is there more to it than a deep worsening of low-income household's living standards? in Brian Nolan (ed.) *Inequality and Inclusive Growth in Rich Countries: Shared Challenges and Contrasting Fortunes*. Oxford University Press.

AYALA, L. y CANTÓ, O. (2020): The redistributive effects of social benefits and taxes: a review of the current situation. *Observatorio Social de la «la Caixa»*.

AYALA, L. y SASTRE, M. (2005): La movilidad de ingresos en España: estructura y factores determinantes. *Revista de Economía Aplicada*, 13(38), 123-158.

AYALA, L. (2020): «Las posibles consecuencias de la COVID-19 sobre la pobreza». IEB Report 4/2020.

BÁRCENA, E. y CANTÓ, O. (2020): Income mobility and economic wellbeing. *IEB Report*, 4/2020.

BÁRCENA, E. y MORO, A. (2013): Movilidad de los ingresos en España: el efecto de la crisis. *Papeles de Economía Española*, 135, 202-216.

CANTÓ, O. (2000): Income mobility in Spain: How much is there? *Review of Income and Wealth*, 46(1), 85-102.

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

COWELL, FLITCHFIELD, J. A. y MERCADER-PRATS, M. (1999): «Income Inequality Comparisons with Dirty Data: The UK and Spain during the 1980s», DARP D. Paper n.º 45.

ECV long 2022-2023 Instituto Nacional de Estadística.

EU-SILC long UDB 2005-2021 - version of 2023-09. Eurostat.

EUROSTAT (2025a): National accounts indicator (ESA 2010). GDP and main components (output, expenditure and income) [nama_10_gdp_custom_15155890]

EUROSTAT (2025b): National accounts indicator (ESA 2010). Key indicators - annual data [nasa_10_ki_custom_15155578]

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2024a): Contabilidad Nacional Anual de España. Revisión estadística 2019. Producto interior bruto a precios de mercado 2004-2022. Variaciones de volumen. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177057&menu=resultados&idp=1254735576581

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2024b): Encuesta de Condiciones de Vida. Base 2004. Renta anual neta media. Renta por unidad de consumo 2004-2012. <https://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.html?padre=792&dh=1>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2024c): Encuesta de Condiciones de Vida. Base 2013. Renta anual neta media. Renta por unidad de consumo 2008-2023. <https://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=1927&capsel=1922>

JÄNTTI, M. y JENKINS, S. P. (2015): Income mobility. In A. B. Atkinson, A. B. y Bourguignon, F. (Eds.), *Handbook of Income Distribution*. Volume 2, Chapter 10 (pp. 807-935). Elsevier.

LEVY, H. (2023): *Social welfare systems and inequality in Europe: Closing Spain's social protection gap*. OECD.

MARTINEZ-TOLEDANO, C., LAW, D., HAUGH, D. y MCGOWAN, M. A. (2019): Who pays the price of folly? The business cycle and income and wealth mobility in Spain. *OECD Working Paper No. 1561*. OECD. <https://doi.org/10.1787/18151973>

MARTÍN-LEGENDRE, J. I., CASTELLANOS-GARCÍA, P. y SÁNCHEZ-SANTOS, J. M. (2024): The dynamics of inequality and mobility: A panel data analysis of the Spanish income tax. *Social Science Quarterly*, 105(3), 696-708.

STIGLITZ, J. E., SEN, A. K. y FITOUSSI, J. P. (2009): Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress; available online at <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/8131721/8131772/Stiglitz-Sen-Fitoussi-Commission-report.pdf>

Distribución de la riqueza y estratificación social

Dmitry Petrov Dóbrikov
Universidad de Alcalá

Índice

CAPÍTULO 8.

Distribución de la riqueza y estratificación social 414

8.1.	Introducción	417
8.2.	La distribución de la riqueza en España en las dos últimas décadas (2002-2020)	419
8.2.1.	Evolución de la riqueza media y mediana	419
8.2.2.	Composición de la riqueza por grupos de población	423
8.2.3.	La desigualdad en la distribución de la riqueza en España	426
8.3.	El rol de la vivienda en las dinámicas de la desigualdad en riqueza ...	431
8.3.1.	El acceso a la primera vivienda y la acumulación de propiedades inmobiliarias	431
8.3.2.	El papel de las herencias en la acumulación de propiedades inmobiliarias	436
8.4.	Características de la población según su nivel de riqueza neta	439

8.5.	Renta de los hogares según su nivel de riqueza y la pobreza en activos	442
8.5.1.	Nivel de renta de los hogares según su patrimonio neto	442
8.5.2.	La riqueza como mecanismo de protección: la pobreza enactivos	443
8.6.	Conclusiones	447
8.7.	Bibliografía	450

8.1. Introducción

En las últimas dos décadas, España ha experimentado profundas transformaciones económicas que han reconfigurado la distribución de la renta y la riqueza. La expansión económica previa a 2008, seguida por la Gran Recesión y la pandemia de la COVID-19, ha generado un contexto de creciente desigualdad y polarización económica. Factores como el colapso de la burbuja inmobiliaria, el aumento de la precariedad laboral y las tensiones en el acceso a activos clave, como la vivienda, han ampliado las brechas entre los sectores más favorecidos y los hogares más vulnerables.

Este informe se centra en la evolución de la distribución de la riqueza en España durante las dos últimas décadas (2002-2020), utilizando la información de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), una encuesta realizada por el 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. La riqueza es un indicador de bienestar económico que refleja el total de recursos acumulados por una persona o un hogar en un momento específico. Este concepto se define como la suma de los activos inmobiliarios (vivienda, terrenos, garajes, etc.) y activos financieros (cuentas corrientes, depósitos, efectivo, etc.), menos las deudas asociadas a estos activos (hipotecas, préstamos al consumo, tarjetas de crédito, etc.), y se entiende como un valor estático que mide el patrimonio acumulado.

El análisis revela 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 activos clave como la vivienda. En este contexto, observamos que el mercado inmobiliario se ha ido polarizando cada vez más. La vivienda principal, históricamente uno de los pilares del patrimonio familiar en España, ha perdido relevancia en la riqueza total de los hogares más pobres, reflejando las crecientes barreras para acceder a la propiedad de la primera vivienda. Por otro lado, los hogares más ricos han aumentado significativamente su número de propiedades inmobiliarias, diferentes de la vivienda principal, lo que ha acentuado la concentración de riqueza en este grupo desde el inicio de la recuperación económica tras la Gran Recesión.

Otro aspecto clave del informe es la evolución de la pobreza en términos de riqueza y activos financieros. Aunque la propiedad de la vivienda ha protegido parcialmente a los hogares de la pobreza en riqueza neta, el acceso a estos activos ha disminuido para las familias con menos recursos. La pobreza en activos financieros sigue siendo exageradamente alta, lo que pone de manifiesto la falta de recursos económicos con disponibilidad inmediata en una proporción significativa de la población, limitando su capacidad para hacer frente a imprevistos económicos.

En este contexto, el informe también examina las características sociodemográficas de los hogares según su nivel de riqueza, destacando factores como la edad, el nivel educativo, la composición familiar y la situación laboral, que influyen de manera decisiva en la capacidad de acumulación de recursos.

Este análisis integral permite identificar los principales retos y desigualdades en la distribución de la riqueza en España, subrayando la importancia de políticas públicas orientadas a reducir estas brechas. Facilitar el acceso a la primera vivienda, proteger los ahorros de las familias y una mayor progresividad en la estructura fiscal son objetivos fundamentales para mitigar las desigualdades y fomentar una sociedad más equitativa.

La estructura de este documento es la siguiente: en la sección 2 se describe la distribución de la riqueza en las últimas dos décadas; en la sección 3 se analiza el papel de la vivienda en la desigualdad de la riqueza; en la sección 4 se presentan las principales características de los hogares según su posición en la distribución de la riqueza; en la sección 5 se examinan la renta y la riqueza de los hogares, así como las tendencias en las tasas de pobreza en activos; y finalmente, en la sección 6 se exponen las conclusiones.

8.2. La distribución de la riqueza en España en las dos últimas décadas (2002-2020)

8.2.1. Evolución de la riqueza media y mediana

En este informe, utilizamos el concepto de riqueza neta, tal como lo define el Sistema de Cuentas Nacionales (2009). La riqueza neta se calcula como el total de activos de los hogares, tanto financieros como no financieros, menos sus pasivos, es decir, sus deudas, todo esto valorado a precios de mercado en una fecha determinada, normalmente al final de cada año. Es importante mencionar que, en esta definición, no se incluyen bienes de consumo duradero como automóviles, joyas, obras de arte u otros objetos de valor. Esto se debe a que la valoración de estos bienes es compleja, lo que podría dificultar la comparación precisa entre hogares. Por ello, seguimos la definición establecida por el Sistema de Cuentas Nacionales, que nos proporciona una forma más clara y consistente de medir la riqueza neta.

La definición de riqueza se construye a partir de la información proporcionada por la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), una encuesta realizada por el Banco de España que recopila datos 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 el nivel educativo. La EFF se inició en el año 2002 y se elabora cada tres años. Actualmente existen siete oleadas de datos,

correspondientes a los años 2002, 2005, 2008, 2011, 2014, 2017 y 2020 con aproximadamente 6.000 observaciones de hogares⁽¹⁾. Hay que tener en cuenta que las variables de renta se refieren al año anterior, mientras que la riqueza y la información demográfica se refieren al año de la entrevista.

Una de las principales características de la EFF es que su diseño muestral sobrerrepresenta a los hogares con grandes patrimonios a partir de los registros del impuesto sobre el patrimonio. Este aspecto es crucial para la representatividad de la población y la riqueza agregada, ya que la distribución de la riqueza está muy sesgada y determinados tipos de activos solo están en manos de una pequeña fracción de los hogares muy ricos (Bover *et al.*, 2018)⁽²⁾. Entre sus principales limitaciones, destaca el hecho de que la EFF no es representativa en el ámbito de comunidad autónoma, lo que impide un análisis más detallado de la evolución de la desigualdad en la riqueza. Asimismo, la encuesta no incluye información sobre impuestos ni cotizaciones a la seguridad social, lo que impide disponer de datos sobre la renta disponible. Además, tampoco proporciona información sobre los impuestos al patrimonio.

(1) En el momento de elaboración de este documento los microdatos del año 2022 no estaban disponibles. Desde el año 2022, la EFF tendrá una periodicidad bienal.

(2) Otra de las características fundamentales del diseño de la EFF es el procedimiento de imputación de los datos que faltan porque el entrevistado/a no conteste, por lo que se proporcionan varios valores imputados (5) que dan lugar a cinco conjuntos de datos completos. Además, la EFF utiliza sustituciones controladas para evitar una respuesta muy baja a la encuesta en estratos específicos (Barceló *et al.*, 2021).

Tabla 1. Evolución de la riqueza media y mediana por componentes

	2002	2005	2008	2011	2014	2017	2020
Riqueza neta							
Media (€/hogar)	233.568	356.974	362.224	323.189	292.246	297.399	315.787
Mediana (€/hogar)	146.803	241.195	228.261	186.550	142.905	137.015	141.023
% hogares sin riqueza o riqueza neta negativa	2,8	4,6	6,2	5,4	8,6	8,7	9,9
Vivienda principal							
Media (€/hogar)	149.757	234.747	223.591	187.680	154.201	146.598	148.085
Mediana (€/hogar)	132.501	216.098	195.159	161.190	129.312	112.161	115.687
% hogares sin vivienda principal en propiedad	19,3	19,7	18,1	17,4	19,6	24,1	26,1
Otras propiedades inmobiliarias							
Media (€/hogar)	52.830	83.711	97.334	90.086	84.902	94.722	98.935
Mediana (€/hogar)	104.183	153.890	156.127	123.993	95.986	100.354	107.589
% hogares sin otras viviendas en propiedad	70,9	66,5	64,3	60,4	60,1	55,0	54,7
Activos financieros							
Media (€/hogar)	32.605	42.489	44.486	56.278	65.430	67.638	76.176
Mediana (€/hogar)	6.630	8.562	7.793	9.919	8.793	11.216	13.882
% hogares sin activos financieros	1,5	3,5	6,3	4,0	5,1	4,2	3,3
Activos empresariales							
Media (€/hogar)	19.494	31.455	37.041	28.752	27.028	25.210	28.606
Mediana (€/hogar)	56.843	88.168	107.113	54.344	47.813	47.226	56.448
% hogares sin activos empresariales	87,4	88,9	87,6	87,8	88,6	88,5	89,0
Deudas totales							
Media (€/hogar)	22.453	37.414	42.098	42.779	41.968	39.811	40.062
Mediana (€/hogar)	35.359	44.776	45.512	53.317	53.191	41.322	38.681
% hogares sin deudas	57,4	51,1	50,5	51,2	50,6	46,6	42,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Nota: Todos los resultados están en el ámbito de hogar y están ajustados por la inflación a precios de 2023. Los resultados de la mediana para otras propiedades inmobiliarias, activos financieros, activos empresariales y deudas totales están calculados para aquellos hogares con un valor mayor que cero en esos activos/deudas.

La Tabla 1 presenta la evolución de la riqueza neta media y mediana en España, junto con sus componentes, y la proporción de la población que no posee estos activos o deudas, desde 2002 hasta 2020, basándose en la información de la EFF. Los resultados indican que la riqueza neta experimentó un crecimiento significativo durante el periodo expansivo de la economía española entre 2002 y 2008, alcanzando su valor medio más alto en 2008 (362.000 euros). Sin embargo, la Gran Recesión y los efectos del colapso de la burbuja inmobiliaria provocaron una reducción considerable de la riqueza neta que en 2014 había descendido a 292.246 euros, con una ligera mejora en la etapa inicial de recuperación en 2017 y también durante la crisis del COVID-19 en 2020, excepto en los valores medianos, que siguen por debajo de los resultados de 2014. Esto sugiere que el aumento de la riqueza neta media en 2020 se debe a un aumento del patrimonio en la parte superior de la distribución de la riqueza neta. Además, cabe destacar el aumento de la proporción de la población con valores de riqueza nula o negativa desde 2014, alcanzando su mayor proporción (10%) en 2020, durante la crisis del COVID-19.

Por componentes, la residencia principal es el principal componente de la riqueza neta en términos de valores medios y medianos (148.000 y 115.000 euros, respectivamente, en 2020). En 2020, este componente aún no había recuperado los valores previos a la crisis de 2008 debido a la Gran Recesión, la crisis del COVID-19 y el aumento descontrolado de los precios de la vivienda que caracterizó el periodo previo a la crisis. También se observa que el porcentaje de la población que no posee su residencia principal aumentó durante este periodo, alcanzando el 26% 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 inmobiliaria.

El segundo componente más importante en términos de valores medios de riqueza neta son los otros activos inmobiliarios distintos de la residencia principal (98.000 euros en 2020), que impulsaron el crecimiento de la riqueza neta media en 2017 y 2020. Además, la proporción de la población con valores nulos en estos activos disminuyó del 67% en 2002 al 54% en 2020⁽³⁾. Esto sugiere que una mayor proporción de la población puede permitirse o heredar una segunda vivienda, aunque, como se mencionó antes, hay menos personas que poseen su residencia principal. Los activos financieros constituyen el tercer componente más importante de la riqueza neta (76.000 euros en 2020) y muestran

(3) Otros activos inmobiliarios distintos de la primera vivienda incluye otras viviendas, solares, fincas, naves o locales.

un crecimiento continuo a lo largo del periodo⁽⁴⁾. Sin embargo, las grandes diferencias entre los valores medios y medianos reflejan una alta concentración de este componente en la parte superior de la distribución de la riqueza. Por último, los activos empresariales presentan los valores medios más bajos (28.000 euros en 2020), dado que la mayoría de la población no posee este tipo de activos (86% en 2020). Los valores medianos, en cambio, son considerablemente más altos (56.000 euros en 2020, calculados únicamente para la población que reporta cantidades positivas). No obstante, estos valores indican que los activos empresariales experimentaron una disminución significativa durante la Gran Recesión y no han recuperado los niveles previos a la crisis en 2020.

El último componente de la riqueza neta son las deudas. La deuda total aumentó durante el periodo expansivo anterior a la crisis financiera de 2008, y después de ese choque, se mantuvo estable hasta los años más recientes, cuando la deuda total disminuyó ligeramente. Sin embargo, el porcentaje de la población sin deudas disminuyó considerablemente durante este periodo, pasando del 50% en 2002 al 35% en 2020. Esta reducción puede atribuirse, en parte, a las mayores restricciones en el acceso al crédito que caracterizaron el periodo posterior a la crisis financiera de 2008.

8.2.2. Composición de la riqueza por grupos de población

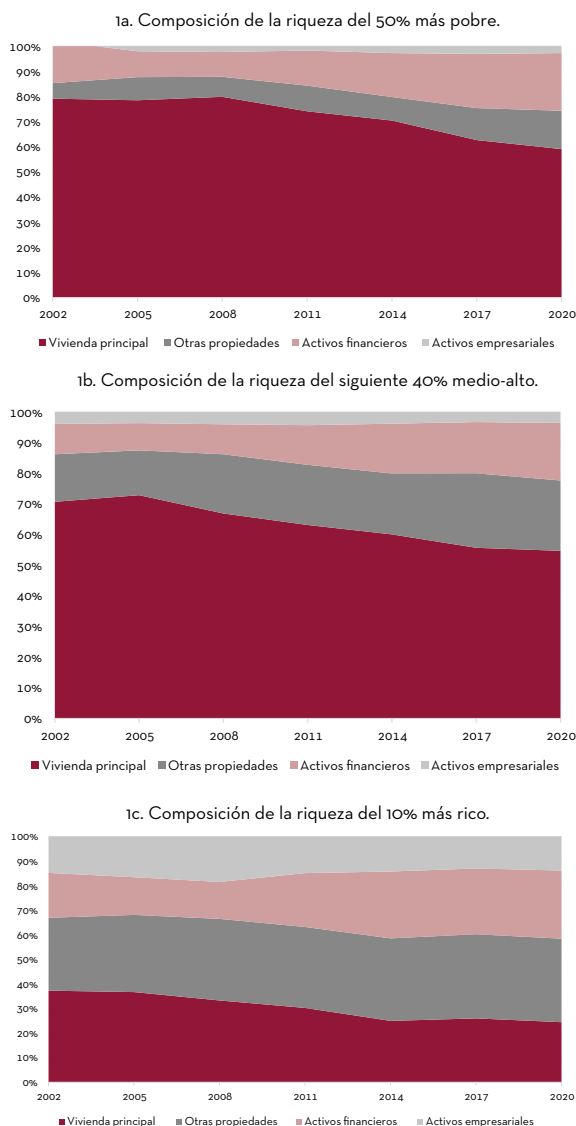
Hasta ahora hemos analizado la evolución general de la riqueza y hemos identificado los principales componentes del patrimonio de las familias. Sin embargo, esta composición varía significativamente al considerar diferentes grupos de población según su posición en la distribución de la riqueza, como muestra el Gráfico 1.

Para este análisis, se ha definido como población más pobre a los hogares situados por debajo del percentil 50 en la distribución de la riqueza. Aunque habría sido posible considerar como grupo de referencia a los hogares situados por debajo del percentil 20, el escaso nivel de riqueza de este segmento a lo largo del periodo analizado limitaba su representatividad para examinar

(4) Los activos financieros son el valor de la suma de cuentas y depósitos utilizables para pagos, acciones cotizadas, acciones no cotizadas y otras participaciones, valores de renta fija, fondos de inversión, planes de pensiones, cuentas de ahorro para la adquisición de inmuebles y cuentas no utilizables para pagos, carteras en gestión, seguros de vida y otros activos financieros.

las dinámicas de posesión de activos y desigualdad. Asimismo, se ha clasificado a los hogares de la parte media-alta de la distribución (el siguiente 40% medio-alto) como aquellos situados entre el percentil 50 y el percentil 90, mientras que el 10% más rico corresponde a los hogares por encima del percentil 90.

Gráfico 1. Composición de la riqueza a lo largo de la distribución



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Nota: Todos los activos son netos de deudas. Para los hogares con valores negativos en alguno de los componentes, se les asigna un cero.

En el caso de los hogares más pobres (Gráfico 1a), la vivienda principal ha sido históricamente su principal activo⁽⁵⁾. No obstante, el peso de este componente en la riqueza total de este grupo ha disminuido significativamente, pasando del 79% en 2002 al 59% en 2020. Esta caída se ha acentuado particularmente 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.

En contraste, la proporción de riqueza correspondiente a otras propiedades ha aumentado, pasando del 15% en 2002 al 22% en 2020. Los activos financieros también han ganado relevancia en la composición del patrimonio de este grupo, cuyo peso ha pasado del 10% en 2002 al 19% en 2020. Por otro lado, los activos empresariales juegan un rol muy limitado en su riqueza representando apenas un 3% del total.

Para los hogares situados en la parte media-alta de la distribución, el Gráfico 1b muestra que la vivienda principal sigue siendo el activo más importante, aunque su participación en la riqueza total también ha disminuido, pasando del 70% en 2002 al 54% en 2020. En contraste, la proporción de riqueza correspondiente a otras propiedades ha aumentado en este grupo, pasando del 15% en 2002 al 22% en 2020. Los activos financieros también han ganado relevancia en la composición de su patrimonio de este grupo, cuyo y su peso ha pasado del 10% en 2002 al 19% en 2020. Este aumento se debe, en gran medida, al incremento de hogares en este grupo que poseen otras propiedades inmobiliarias además de la vivienda principal. Los activos financieros también han cobrado 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 choques económicos. En cambio, los activos empresariales siguen desempeñando un papel marginal en la riqueza de este grupo.

La composición de la riqueza varía significativamente en el caso del 10% de los hogares más ricos. El Gráfico 1c muestra que la vivienda principal ha dejado de ser el activo principal, pasando de representar el 37% de su riqueza total en 2002 al 24% en 2020, y se ha convertido en el tercer componente en importancia. En su lugar, otros activos inmobiliarios se han consolidado como el principal componente de su riqueza, representando el 34% del total. Destaca también el aumento de los activos financieros, que han pasado a ser el segundo activo

(5) No obstante, en la Tabla 2 se presentan algunos resultados relacionados con la desigualdad que consideran la riqueza del 20% más pobre.

más importante, con un 27% de la riqueza en 2020. Durante la Gran Recesión, los individuos más ricos diversificaron su patrimonio hacia activos financieros buscando mayores rentabilidades, como indican los trabajos de Amuedo-Do-rantes y Borra (2018) y Martínez-Toledano (2023). Por último, los activos empresariales tienen un peso significativo en la riqueza de este grupo, debido a su alta concentración entre los más ricos (Martínez-Toledano, 2023). Sin embargo, 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 polarización del mercado inmobiliario: cada vez más hogares en el 50% más pobre enfrentan dificultades para acceder a una vivienda principal, mientras que los hogares de la parte media y alta de la distribución, y especialmente los más ricos, acumulan más propiedades distintas a la vivienda principal como veremos en la sección 4.

Por otro lado, los hogares en el 50% más pobre canalizan los escasos ahorros que puedan generar hacia activos financieros, ya que no tienen la posibilidad de capitalizarlos adquiriendo una vivienda. En cambio, los hogares de la parte media-alta han incrementado el valor de sus activos financieros como destino de sus ahorros, probablemente como un mecanismo de protección frente a crisis económicas o para poder realizar inversiones en el largo plazo. Por su parte, los hogares más ricos han diversificado su patrimonio, orientándolo hacia activos financieros con el objetivo de maximizar la rentabilidad de sus inversiones.

8.2.3. La desigualdad en la distribución de la riqueza en España

Una vez que hemos detallado la evolución de la composición de la riqueza en España en las últimas dos décadas, vamos a analizar los cambios en desigualdad (Tabla 2). Para ello, empleamos una serie de indicadores. El primero, el índice de Gini que ofrece una interpretación sencilla y es uno de los indicadores más usados para este tipo de análisis. Está comprendido entre $[0, 1]$, y los valores más próximos a 0 indican una distribución más equitativa.

Para ofrecer una imagen completa de los cambios distributivos, hemos usado los ratios percentiles $P90/P50$, $P90/P20$, $P50/P20$, que miden las diferencias

en riqueza en distintas partes de la distribución. Por ejemplo, el ratio P90/P20 compara la riqueza de los hogares más ricos (los que se encuentran en el percentil 90) con los hogares que se encuentran en la parte baja de la distribución (en el percentil 20). Además, a partir de la ordenada de Lorenz también utilizamos la proporción de riqueza que posee el 100q-por ciento inferior de la población. Comparamos los porcentajes de riqueza para tres grupos diferentes: los del 50% inferior, los del 40% medio-alto y los del 10% superior.

Según el índice de Gini, la desigualdad se mantuvo estable durante el auge económico previo a la crisis financiera, a pesar del incremento en los valores medios de la riqueza neta. En el siguiente periodo de crisis económica, la drástica caída de los precios de la vivienda entre 2008 y 2014, cuando alcanzaron sus valores más bajos en la última crisis inmobiliaria (Martínez-Toledano, 2023), provocó un aumento de 0,12 puntos en el índice de Gini entre 2005 y 2014 (de 0,57 a 0,68). La etapa inicial de recuperación económica en 2017 no se tradujo en una disminución de la desigualdad, y de hecho, se incrementó tanto en 2017 como en 2020, en este último año debido a la crisis del COVID-19, alcanzando su valor más alto de las últimas dos décadas (0,70).

Hay que destacar que la desigualdad en la distribución de la riqueza, medida por el índice de Gini, es significativamente mayor que la desigualdad en 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 (Anghel *et al.*, 2018)(6). Sin embargo, en España, la propiedad de la vivienda no está tan concentrada en los sectores más ricos. De hecho, España tiene una de las tasas de propiedad de primera vivienda más altas de Europa (Kuypers *et al.*, 2021), lo que contribuye a que la desigualdad de la riqueza en España sea menor que en otros países de la zona euro como Alemania, Francia, Italia o Bélgica, como muestran los resultados del reciente estudio de De Mulder *et al.* (2024).

Los ratios de percentiles siguen una tendencia similar a la del índice de Gini, como muestran los resultados de la Tabla 2. No obstante, la crisis inmobiliaria afectó especialmente al 20% más pobre de la población. El ratio p90/p20 muestra que, en 2002, la riqueza neta del 10% superior de la distribución era 12 veces superior a la del 20% inferior, mientras que en 2020 esta diferencia

(6) La desigualdad en ingresos medidos por el Gini para el año 2020 era del 0,33 usando los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

aumentó a 41 veces. Además, la riqueza neta del 20% inferior también disminuyó considerablemente en comparación con la del 50% medio. La relación p50/p20 era de 3,6 en 2002, y aumentó a 9,1 en 2020. Solo la relación p90/p50 mostró un aumento más moderado de la desigualdad.

Tabla 2. Evolución de la desigualdad en riqueza en España

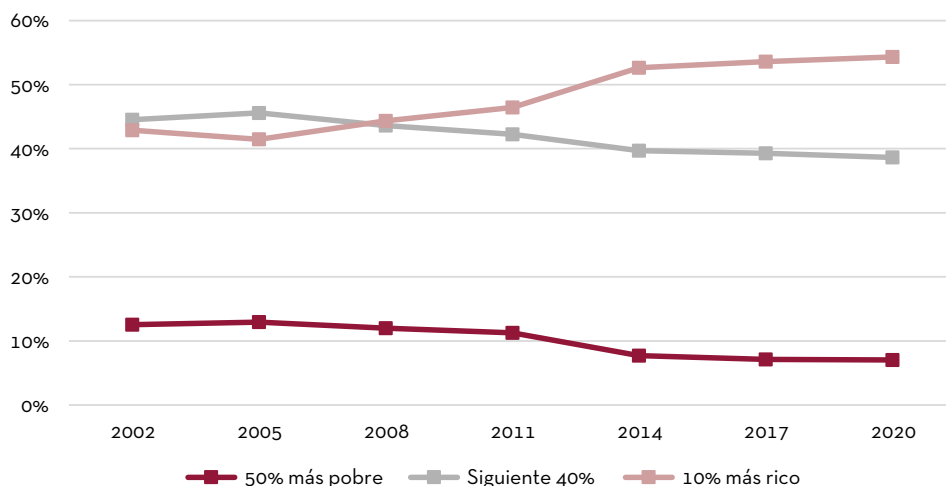
	2002	2005	2008	2011	2014	2017	2020
Gini	0,58	0,57	0,60	0,61	0,68	0,69	0,70
<i>Ratio percentiles</i>							
p50p20	3,6	4,4	4,1	4,1	6,0	9,7	9,1
p90p20	12,0	13,2	13,8	14,0	25,4	43,7	41,1
p90p50	3,4	3,0	3,4	3,5	4,2	4,6	4,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Otros de los indicadores que nos permiten completar los cambios distributivos en España son los porcentajes de riqueza total que acumula cada grupo de población en función de su posición en la distribución de riqueza. Del Gráfico 2 destaca que el 10% más rico de los hogares españoles acumula más de la mitad de la riqueza total del país (54% en 2020), mientras que el 50% de los hogares que están en la parte baja de la distribución de la riqueza apenas acumulan el 7% de la riqueza total. Además, los porcentajes de riqueza neta acumulada indican que el convulso periodo económico entre 2002 y 2020 en España 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 (siguiente 40%) cayó en 6 puntos porcentuales (del 44% en 2002 al 38% en 2020) y terminó de hundir la participación en la riqueza nacional del 50% más pobre (del 12% en 2002 al 7% en 2020).

Durante la crisis inmobiliaria de 2008 a 2014, las desigualdades en la distribución de la riqueza se intensificaron notablemente. En ese periodo, la proporción de riqueza acumulada por el 10% más rico de la población aumentó en nueve puntos porcentuales. Según estudios de Amuedo-Dorantes y Borra (2018) y Martínez-Toledano (2023), los hogares más ricos diversificaron sus inversiones, reduciendo su exposición a activos inmobiliarios y aumentando su participación en activos financieros, que ofrecían mayor rentabilidad. Esta transición, sumada a la alta concentración de los activos financieros en estos hogares, contribuyó a una mayor concentración de riqueza en este grupo.

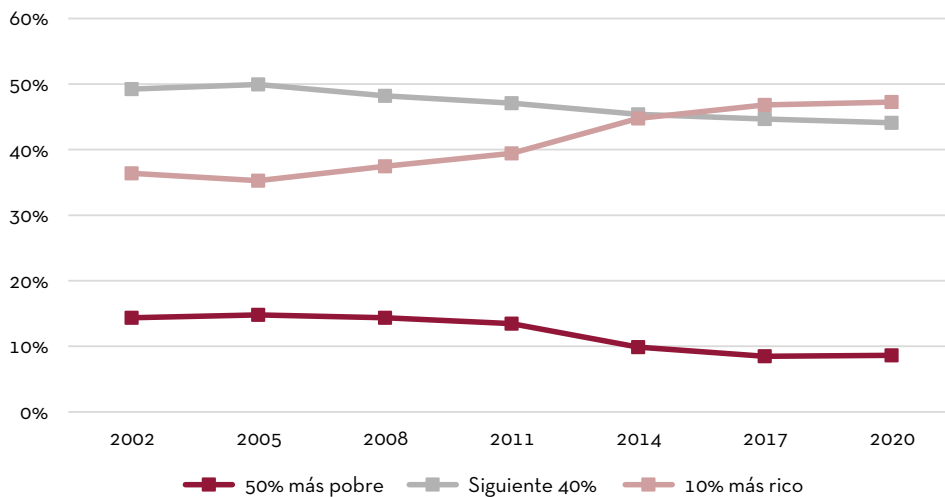
Gráfico 2. Porcentaje de riqueza neta total acumulada por grupo de población



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Por otra parte, los datos del Gráfico 3 muestran una creciente divergencia en la acumulación de patrimonio inmobiliario desde 2014. En 2020, el 10% más rico de los hogares españoles concentraba el 47% de este patrimonio, desplazando a los hogares de nivel medio-alto, que tradicionalmente lideraban esta categoría. Este fenómeno puede explicarse, en parte, 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. Mientras tanto, el porcentaje de hogares con múltiples propiedades, especialmente entre el 10% más rico, sigue aumentando, como veremos en la siguiente sección.

Gráfico 3. Porcentaje de patrimonio inmobiliario acumulado por grupo de población



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Nota: La definición de patrimonio inmobiliario incluye la primera vivienda y otras propiedades inmobiliarias distintas de la primera vivienda descontando el valor de las deudas asociadas.

8.3. El rol de la vivienda en las dinámicas de la desigualdad en riqueza

8.3.1. El acceso a la primera vivienda y la acumulación de propiedades inmobiliarias

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 su transmisión intergeneracional de riqueza (Causa *et al.*, 2019). En España, la propiedad de la vivienda principal ha sido históricamente uno de los pilares de la estructura patrimonial de las familias⁽⁷⁾. Sin embargo, esta tendencia ha experimentado un retroceso en las últimas décadas. Según el Gráfico 4, el porcentaje de hogares propietarios de su vivienda habitual alcanzó su máximo durante el periodo analizado en 2011, coincidiendo con el estallido de la burbuja inmobiliaria (82%), y posteriormente descendió al 73% en 2020⁽⁸⁾.

(7) En este estudio, los términos «primera vivienda», «residencia habitual» y «primera residencia» hacen referencia a un mismo concepto: la propiedad inmobiliaria en la que el hogar reside de manera permanente.

(8) En la EFF los hogares que no son propietarios de su primera vivienda residen en régimen de alquiler o mediante cesión, que también puede implicar una contraprestación económica. Este estudio no se centrará en el porcentaje de hogares cuya primera vivienda es cedida, ya que en 2020 representaba solo el 7 % del total de regímenes de tenencia de la vivienda principal, un porcentaje prácticamente idéntico al de 2002 (6,9 %).

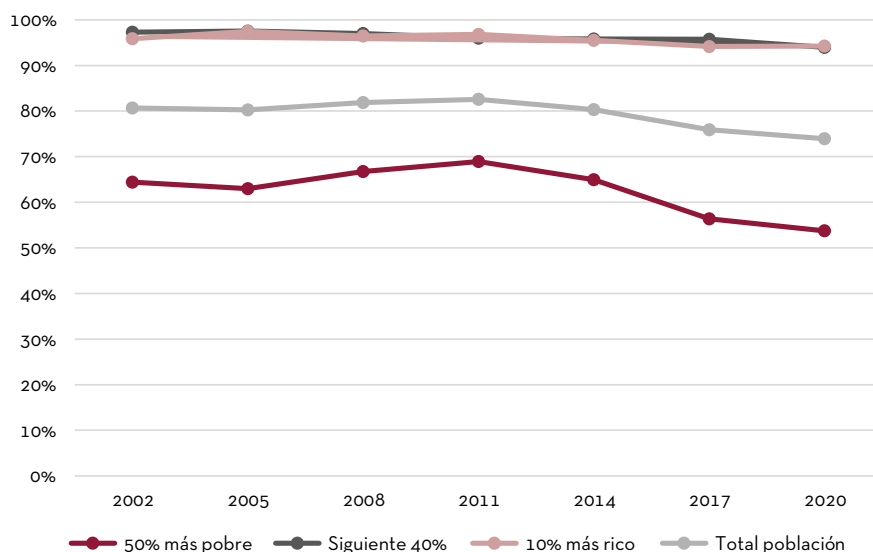
Este descenso se ha concentrado principalmente en los hogares con menores recursos: en 2002, el 65% de los hogares más pobres poseían su vivienda principal, pero en 2020 esta cifra se redujo al 54%. Este cambio explica en parte el descenso del peso de la primera vivienda en la riqueza total de este grupo, como se observó previamente, y es fruto de las crecientes dificultades para acceder a la compra de vivienda, impulsadas por barreras como la precarización laboral, los elevados precios de la vivienda y la falta de ahorro suficiente para cubrir la entrada de una hipoteca. En contraste, para los hogares situados en la parte media-alta de la distribución de riqueza (el siguiente 40%) y para el 10% más rico, aproximadamente el 95% de ellos son propietarios de su primera vivienda.

De manera paralela, el mercado del alquiler se ha consolidado como una opción predominante para numerosos hogares con menores recursos, aunque, en muchos casos, no por elección propia. En la EFF de 2020 se indagó sobre las razones por las cuales algunos hogares optaban por el alquiler en lugar de la compra de una primera vivienda. Destaca especialmente que la mayoría (56%) de los hogares situados en la parte baja de la distribución de riqueza (50% más pobre) declararon vivir en régimen de alquiler debido a la imposibilidad de acceder a una hipoteca o afrontar los costes iniciales de compra. Solo un 6 % de este grupo manifestó haber elegido el alquiler por razones económicas, mientras que el resto señaló otros motivos, como la flexibilidad que proporciona esta modalidad de vivienda⁽⁹⁾.

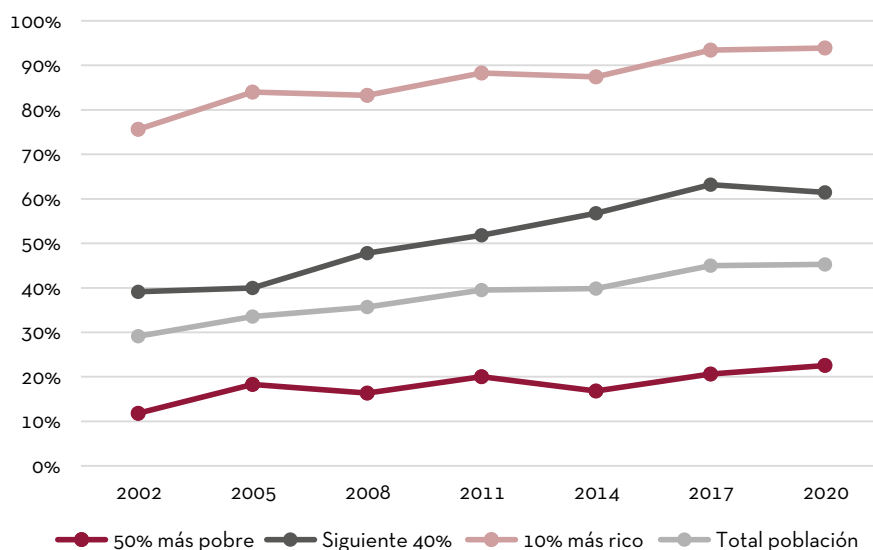
La polarización en el mercado inmobiliario se refleja claramente al analizar el porcentaje de hogares que poseen al menos una segunda propiedad inmobiliaria, además de su vivienda principal⁽¹⁰⁾. El Gráfico 5 muestra que en 2020 aproximadamente el 23% de los hogares más pobres contaban con una segunda propiedad, un porcentaje que aumenta al 62% entre los hogares de ingresos medio-altos y alcanza casi la universalidad entre los hogares más ricos (94%).

⁽⁹⁾ En el momento de la elaboración de este informe, esta pregunta solo estaba disponible para el año 2020.

⁽¹⁰⁾ El término segunda propiedad inmobiliaria incluye otros activos inmobiliarios distintos de la primera vivienda como otras viviendas, solares, fincas, naves o locales.

Gráfico 4. Porcentaje de hogares con la primera vivienda en propiedad

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Gráfico 5. Porcentaje de hogares con al menos una segunda propiedad inmobiliaria en propiedad (distinta de la primera vivienda)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

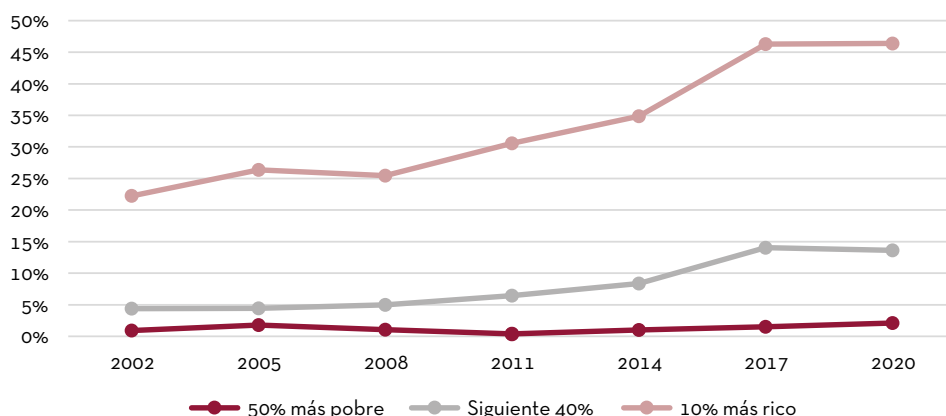
En las últimas dos décadas, esta tendencia ha experimentado un crecimiento significativo. En el ámbito nacional, el porcentaje de hogares con al menos una segunda propiedad pasó del 30% en 2002 al 45% en 2020. No obstante, este incremento ha sido especialmente marcado entre los hogares más ricos, en los que subió del 76% al 94%, y entre los hogares de ingresos medio-altos, que aumentaron del 40% al 61% en el mismo periodo. Aunque también se observa un aumento en los hogares de ingresos más bajos, el ritmo de crecimiento ha sido más lento: pasaron del 11% en 2002 al 23% en 2020, manteniéndose significativamente por debajo de la media nacional.

Estos datos indican que cada vez hay menos hogares con su primera vivienda en propiedad, especialmente entre los hogares más pobres, mientras que los hogares con mayor patrimonio continúan acumulando otras propiedades inmobiliarias además de la primera vivienda. De hecho, esta tendencia se acentúa cuando analizamos el porcentaje de hogares que poseen al menos otras tres propiedades inmobiliarias, además de la primera vivienda (Gráfico 6a). En 2020, el 46% de los hogares más ricos tenían al menos otras tres propiedades inmobiliarias, frente al 22% en 2002. Es relevante destacar que este aumento también se observa en los hogares en la parte media-alta de la distribución, ya que solo el 4% de estos hogares poseían 3 o más propiedades inmobiliarias (además de la primera residencia) en 2002 y en 2020 se incrementó al 13% del total de hogares. Esta disparidad se intensifica aún más cuando observamos que, en 2020, el 23% de los hogares más ricos poseían al menos cinco propiedades inmobiliarias (además de la vivienda principal), un porcentaje mucho mayor al 8% registrado en 2002 (Gráfico 6b), mientras que para el resto de los grupos es residual.

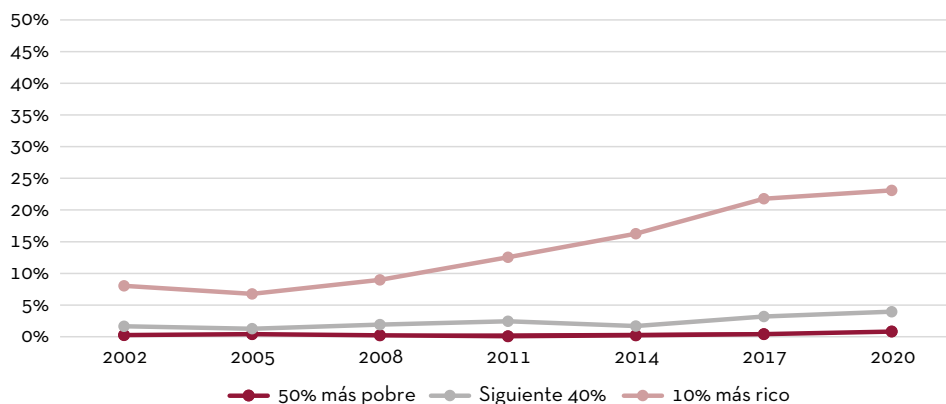
Este patrón pone de manifiesto una clara preferencia por los activos inmobiliarios como forma de inversión, una tendencia que se ha intensificado desde 2017, cuando la rentabilidad de estos activos comenzó a recuperarse tras la crisis de la burbuja inmobiliaria. La creciente concentración de propiedades en manos de los hogares más ricos no solo contribuye a la desigualdad de riqueza en España, sino que también plantea graves problemas de justicia social. Mientras una parte importante de la población se enfrenta con muchas dificultades para acceder a su primera vivienda, los hogares más ricos continúan acumulando un número significativo de propiedades.

Gráfico 6. Porcentaje de hogares con al menos tres propiedades inmobiliarias (a) o al menos cinco propiedades inmobiliarias (b) además de la primera vivienda

(6a) % hogares con al menos otras tres propiedades inmobiliarias (además de la primera vivienda)



(6b) % hogares con al menos otras cinco propiedades inmobiliarias (además de la primera vivienda)



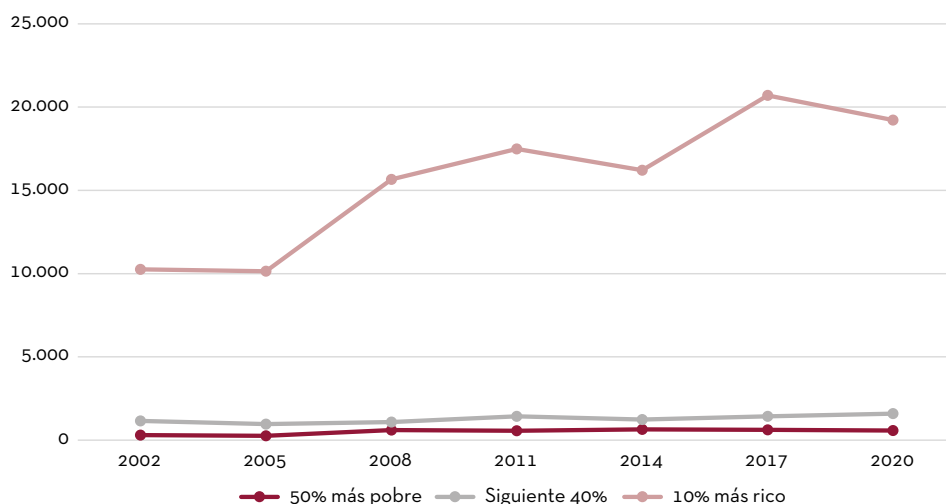
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Nota: Otras propiedades inmobiliarias diferentes de la primera vivienda incluyen: terrenos, garajes (no vinculados a la primera vivienda), naves, locales, oficinas, edificios de pisos, etc.

La acumulación de propiedades inmobiliarias tiene un impacto directo en los ingresos por alquiler que obtienen sus propietarios. Según el Gráfico 7, en 2020 los hogares más ricos generaban un promedio anual de 20.070 euros en ingresos por alquiler, casi el doble de lo declarado en 2002 (1.501 euros). Este

aumento refleja que muchas de las propiedades adicionales de estos hogares están orientadas al mercado de alquiler como fuente de inversión. En cambio, estos resultados sugieren que las propiedades de los hogares con menos patrimonio, situados en la parte media-alta y baja de la distribución de riqueza suelen tener un uso predominantemente personal, como residencias vacacionales o de uso ocasional, lo que limita los ingresos generados. Así, los ingresos por alquiler en estos grupos son considerablemente menores: un promedio de 1.600 euros anuales para los hogares en la parte media-alta y apenas 660 euros anuales para los hogares más pobres.

Gráfico 7. Ingresos brutos anuales del hogar por rentas del alquiler según su posición en la distribución de riqueza



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Nota: El dato corresponde al año anterior a la elaboración de la encuesta y están ajustados por la inflación a precios de 2023.

8.3.2. El papel de las herencias en la acumulación de propiedades inmobiliarias

La transmisión intergeneracional de propiedades juega un papel importante en la desigualdad de riqueza (Salas-Rojo y Rodríguez, 2022). Para entender

su impacto, analizamos el porcentaje de hogares que han heredado su primera vivienda y aquellos que han heredado una propiedad distinta de la vivienda principal.

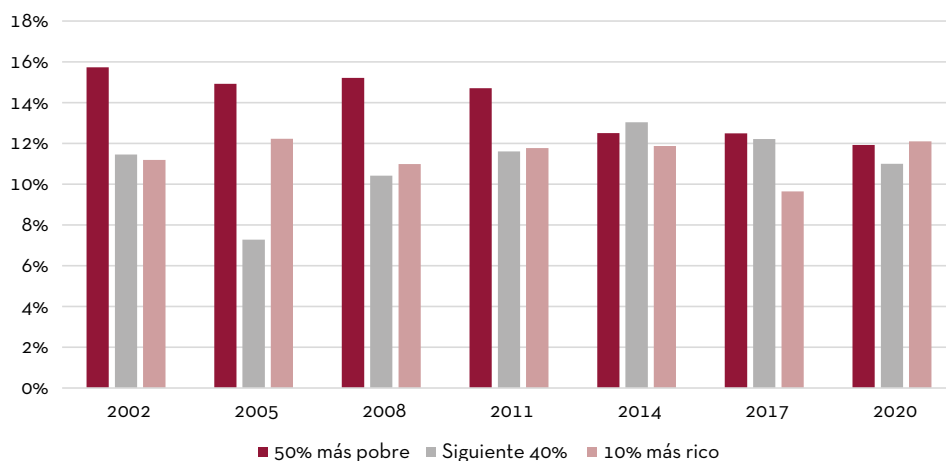
El Gráfico 8a muestra que la proporción de hogares que heredan su vivienda principal es similar en todos los grupos y ha disminuido ligeramente desde el periodo precrisis, situándose en torno al 12% en 2020. No obstante, tenemos que recordar que el porcentaje de hogares que poseen su primera vivienda en propiedad difiere significativamente entre el 50% más pobre de los hogares españoles (54% en 2020) por un lado, y los hogares en la parte media-alta y los hogares más ricos por otro (95% en 2020), lo que implica que las herencias tengan un mayor protagonismo en la configuración de la riqueza de los hogares con mayor patrimonio.

Sin embargo, es importante señalar que 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 uso esporádico. De hecho, el porcentaje de hogares con al menos una segunda propiedad heredada se incrementa. Como muestra el Gráfico 8b, en 2020 el 44% de los hogares más ricos ha recibido una propiedad distinta de la primera vivienda en herencia, mientras que en 2002 era un 28%. Esto es especialmente relevante teniendo en cuenta que casi el 95% de los hogares en el 10% más rico tienen al menos una segunda propiedad. De manera similar, en 2020 aproximadamente el 41% de los hogares en la posición media-alta de la distribución han recibido una propiedad en herencia frente al 34% que lo hacía en 2002. Además, el porcentaje de hogares con otras propiedades en esta parte de la distribución es del 62%, como comentamos anteriormente. En contraste, el porcentaje de hogares más pobres que recibieron una segunda propiedad como herencia ha disminuido, pasando del 41% en 2005 al 34% en 2020, aunque, en este mismo periodo, ha aumentado el porcentaje de hogares con otras propiedades en el 50% más pobre.

En general, vemos que se está configurando una sociedad de dos velocidades: parte de los hogares están acumulando cada vez más propiedades bien porque pueden adquirir una o varias propiedades o tienen la fortuna de heredar una propiedad inmobiliaria, mientras que hay otros hogares, sobre todo aquellos en la parte baja de la distribución, que no pueden acceder a una vivienda, y que además tienen menos probabilidades de heredar una propiedad.

Gráfico 8. Porcentaje de hogares que han heredado su primera vivienda (a) u otras propiedades inmobiliarias (b) según su posición en la distribución de riqueza

(a) % hogares que han heredado su primera vivienda



(b) % hogares que han heredado otras propiedades inmobiliarias



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

8.4. Características de la población según su nivel de riqueza neta

La riqueza no solo se distribuye de manera desigual, sino que también refleja patrones claros de estratificación social. Factores como el género, la edad, el tipo de hogar, el nivel educativo o la situación laboral desempeñan un papel central en la capacidad de los hogares para acumular riqueza y activos. En la Tabla 3 se detalla cómo estas variables configuran la estructura económica de la sociedad.

Los datos revelan que los hogares con un hombre como persona de referencia tienen una mayor presencia en los estratos de mayor riqueza. En el 10% más rico, el 65% de los hogares están encabezados por hombres, frente al 49% en el 50% más pobre. Esto refleja la persistencia de desigualdades de género, donde los hombres tienden a tener mejores oportunidades para acceder a ingresos más altos y acumular riqueza (Meriküll et al., 2021; Sierminska, 2017; Kukk et al., 2023).

La acumulación de riqueza está estrechamente relacionada con la edad (Cowell et al., 2017). En el 50% más pobre, el 12% de los hogares están encabezados por personas menores de 35 años, una proporción que disminuye al 1% en el 10% más rico. Por otro lado, los hogares encabezados por personas de entre 55 y 74 años están más presentes en los tramos superiores de la distribución de la riqueza, representando el 55% de todos los hogares situados en el 10% más rico, frente al 26% de todos los hogares que están en el 50% más pobre. Esto sugiere que la capacidad para acumular riqueza aumenta con la edad, debido al ahorro, la estabilización laboral y la acumulación de activos a lo largo del tiempo.

La composición del hogar también influye en la distribución de la riqueza. Los hogares con un único adulto son más comunes en el 50% más pobre (32%) y menos frecuentes en el 10% superior (18%). En este último grupo, predominan los hogares de dos adultos sin menores, que representan el 41%. Los hogares con menores están más representados en los grupos más pobres, lo que sugiere que las responsabilidades económicas asociadas a los hijos dificultan la acumulación de riqueza.

El nivel educativo marca una diferencia significativa en la capacidad de acumular riqueza. En el 10% superior, el 61% de las personas de referencia tienen educación terciaria o superior, en comparación con el 37% en el 50% más pobre. Además, este último grupo concentra un mayor porcentaje de personas con solo educación primaria (20% frente al 11% en el 10% superior). Esto sugiere que la educación superior no solo proporciona acceso a mejores empleos, sino que también facilita la estabilidad económica y la acumulación de activos.

Tabla 3. Características de los hogares por su posición en la distribución de riqueza en 2020

	50% más pobre	Siguiente 40%	10% más rico
Sexo persona de referencia			
Hombre	49%	56%	65%
Edad persona de referencia			
< 35 años	12%	3%	1%
35 a 44 años	25%	17%	7%
45 a 54 años	25%	24%	19%
55 a 64 años	16%	24%	28%
65 a 74 años	10%	18%	27%
74 y más años	11%	14%	18%
Tipo de hogar			
1 adulto	32%	22%	18%
2 adultos	22%	34%	41%
2 adultos y un menor	11%	8%	3%
2 adultos y dos menores	9%	8%	5%
Resto hogares sin menores	13%	20%	25%
Resto hogares con menores	13%	8%	8%

	50% más pobre	Siguiente 40%	10% más rico
Educación persona de referencia			
Primaria	20%	18%	11%
Secundaria	42%	39%	29%
Superior	37%	43%	61%
Situación laboral de la persona de referencia			
Empleado por cuenta ajena	39%	40%	18%
Autoempleado	5%	9%	22%
Pensionista	18%	32%	47%
Desempleado	21%	7%	5%
Inactivo	15%	12%	8%
Observaciones	2.206	2.250	1.856

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Nota: En esta encuesta, la persona de referencia es la encargada de gestionar los asuntos económicos del hogar.

La situación laboral es otro determinante crucial. En el 10% más rico, el 47% de los hogares están encabezados por pensionistas, frente al 18% en el 50% más pobre. Además, el autoempleo es más común entre los hogares más ricos (22% frente al 5% en los más pobres), mientras que aquellos hogares con la persona de referencia en desempleo se encuentran en el 50% más pobre de la distribución de riqueza (21% frente al 5% en el 10% superior). Estos datos reflejan de nuevo que los hogares de mayor edad, como los pensionistas, y la estabilidad laboral son fundamentales para acumular riqueza.

8.5. Renta de los hogares según su nivel de riqueza y la pobreza en activos

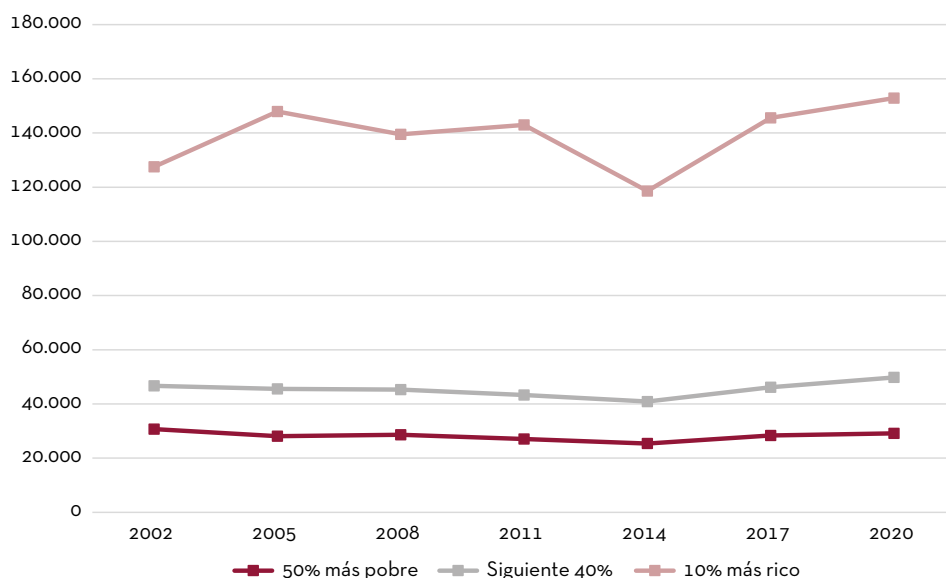
8.5.1. Nivel de renta de los hogares según su patrimonio neto

El nivel de riqueza influye directamente en la capacidad de los hogares para generar ingresos, ya sea a través del mercado laboral (Fontaine *et al.*, 2024) o mediante rentas de capital, como las rentas del alquiler de propiedades inmobiliarias que hemos detallado anteriormente. El Gráfico 9 muestra la gran disparidad de ingresos entre los hogares más ricos (el 10% superior) y el resto de los grupos. En 2020, los hogares más ricos tenían unos ingresos medios cercanos a los 152.000 euros, es decir, tres veces más que los ingresos medios de los hogares en la parte media-alta de la distribución, y cinco veces más que los de los hogares en el grupo más pobre. Esto muestra una fuerte correlación entre ingresos y riqueza: los hogares con mayores niveles de riqueza también tienen ingresos más altos, y lo contrario ocurre con los grupos menos favorecidos, algo que ya ha sido señalado en estudios previos, como el de Kuypers *et al.* (2021).

En términos de evolución, los ingresos de los hogares en el 50% más pobre fueron los únicos que disminuyeron entre 2002 y 2020, pasando de 31.000 euros a 29.000 euros, lo que refleja el severo impacto de la Gran Recesión y la limitada recuperación económica de este grupo. Por el contrario, los hogares en la parte media-alta de la distribución de riqueza experimentaron un leve incremento en

sus ingresos, que pasaron de 46.000 euros en 2002 a 49.000 euros en 2020, impulsados principalmente por la recuperación tras la Gran Recesión. En cuanto a los hogares más ricos en términos de patrimonio, sus ingresos mostraron mayor volatilidad, especialmente en 2014, cuando la Gran Recesión afectó tanto a los ingresos laborales como a los de capital (Martínez-Toledano, 2023). Sin embargo, en 2020 estos hogares alcanzaron su nivel más alto de ingresos del periodo analizado, gracias a un contexto económico más favorable.

Gráfico 9. Ingresos brutos medios del hogar por grupo de población según su posición en la distribución de riqueza



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

Nota: Los ingresos brutos del hogar se definen como la suma de los ingresos del trabajo, las rentas de capital y prestaciones públicas antes de impuestos.

8.5.2. La riqueza como mecanismo de protección: 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 ingresos. Si un hogar carece de suficientes activos para mantener un nivel mínimo de bienestar en una situación de pérdida de ingresos, se considera que ese hogar es pobre en activos⁽¹¹⁾. Este concepto está vinculado a la capacidad de los activos para proporcionar seguridad económica a los hogares, ya que evalúa en qué medida estos disponen de recursos suficientes para afrontar periodos de crisis económica caracterizados por ingresos bajos (Caner y Wolf, 2004; Azpitarte, 2012). Tradicionalmente, la pobreza se ha relacionado con los ingresos, pero la riqueza también juega un papel esencial en el bienestar económico.

Utilizando la información sobre renta y riqueza es posible identificar tres tipos de pobreza. La primera es la pobreza en ingresos, que ocurre 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. Para complementar nuestro análisis distributivo, discutimos los resultados relacionados con los hogares considerados pobres en términos de riqueza.

Para definir la pobreza en riqueza se toma como referencia una proporción del umbral de pobreza en ingresos. Por ejemplo, en 2020 el umbral de pobreza en ingresos para un hogar unipersonal era de aproximadamente 9.300 euros anuales. Dado que se considera razonable que una persona cuente con al menos seis meses de ahorros para afrontar una falta de ingresos, el umbral de pobreza en riqueza se estableció en 4.650 euros⁽¹²⁾. Estos cálculos varían según el tamaño y la composición del hogar, siguiendo la escala modificada de la OCDE. Por ejemplo, para un hogar compuesto por dos adultos y dos menores, los umbrales se fijarían en 19.700 euros para ingresos y 9.850 euros para riqueza.

⁽¹¹⁾ Las variaciones en la riqueza neta de las familias también pueden impactar significativamente su bienestar económico, especialmente cuando estos cambios son considerables, lo que puede aumentar la inseguridad económica de los hogares, tal como señalan Petrov y Romaguera de la Cruz (2025).

⁽¹²⁾ Azpitarte (2012) emplea diferentes proporciones para determinar el umbral de pobreza en términos de riqueza. En particular, considera si los hogares tuviesen la capacidad de cubrir sus gastos utilizando únicamente su riqueza en ausencia de ingresos durante uno, tres o seis meses. No existe un criterio único para establecer cuál de estos umbrales es más adecuado. No obstante, el umbral de seis meses podría indicar si un hogar dispone de un colchón financiero suficientemente sólido para afrontar un periodo prolongado sin ingresos.

En el análisis de las tres situaciones mencionadas se consideran dos conceptos de riqueza: la riqueza neta y los activos financieros (efectivo, cuentas corrientes, depósitos, acciones, etc.). Los resultados de pobreza en el Gráfico 10 muestran que en 2020 el 24,6% de la población era pobre en ingresos, lo que supone un aumento respecto a 2002 cuando era del 20,1%. Este incremento se debió principalmente a la crisis financiera que generó elevadas tasas de desempleo y aunque la cifra disminuyó durante la recuperación económica sigue siendo elevada⁽¹³⁾.

La pobreza en términos de riqueza neta afecta a entre el 11 % y el 19 % de la población, dependiendo del año. Según los resultados de Azpitarte (2012), en Estados Unidos, la tasa de pobreza en riqueza neta en 2001 era del 24 %, mientras que en España, en 2002 (el año comparable más próximo), se situaba en el 11 %. Esta diferencia se explica, en parte, por la mayor proporción de hogares propietarios de su vivienda principal en España en comparación con Estados Unidos (80 % frente a 67 %), lo que eleva su riqueza neta por encima del umbral de pobreza. Sin embargo, 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.

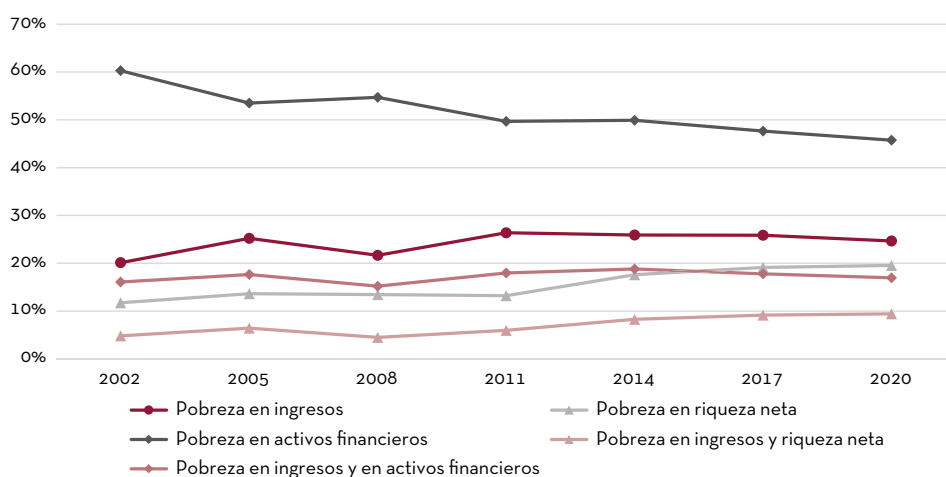
Cuando se considera la pobreza en ambas dimensiones, en ingresos y riqueza, las tasas son más bajas, situándose entre el 4% y el 10%, aunque también han aumentado en las últimas dos décadas. En 2020, cerca del 10% de la población española no tenía ni ingresos ni riqueza suficientes para garantizar un nivel mínimo de bienestar.

Una de las limitaciones de utilizar la definición de riqueza neta es que implícitamente se supone que los hogares venderían todos sus activos inmobiliarios y financieros 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 ello, hemos optado por utilizar el concepto de activos financieros, que tienen una disponibilidad prácticamente inmediata. Al analizar exclusivamente la pobreza en activos financieros, los resultados son aún más preocupantes. En 2020, el 45% de la población española era pobre en activos

⁽¹³⁾ Las tasas de pobreza son más altas cuando se consideran los ingresos brutos. En 2020, según la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), la tasa de pobreza calculada con los ingresos disponibles del hogar, es decir, después de impuestos, fue más baja, situándose alrededor del 21%.

financieros, lo que refleja la escasez de recursos líquidos para afrontar emergencias económicas. Aunque esta cifra ha disminuido desde el 60% en 2002, sigue siendo muy elevada. Este descenso parcial se atribuye a la dificultad para acceder a una vivienda en propiedad, lo que ha llevado a una mayor acumulación de activos financieros. No obstante, la pobreza combinada en ingresos y activos financieros ha oscilado entre el 16% y el 18%, lo que evidencia los problemas de un amplio sector de la población para cubrir sus necesidades diarias.

Gráfico 10. Tasas de pobreza en ingresos brutos del hogar, en riqueza neta y en activos financieros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EFF.

La pobreza en términos de riqueza neta y activos financieros refleja una exclusión estructural que limita la movilidad social y perpetúa las desigualdades intergeneracionales. Las crecientes tasas de pobreza en riqueza neta, junto con las disparidades en ingresos, evidencian que las desigualdades no solo se mantienen, sino que se profundizan con el tiempo.

8.6. Conclusiones

El análisis de la distribución de la riqueza en España durante las últimas dos décadas revela una clara tendencia hacia la concentración de la riqueza en manos de los hogares más ricos. Estos hogares han diversificado sus inversiones en activos financieros, especialmente durante la Segunda Gran Recesión, y en propiedades inmobiliarias desde el inicio de la recuperación económica. Como resultado, la desigualdad en la distribución de la riqueza ha aumentado, alcanzando en 2020 su nivel más alto del periodo, según el índice de Gini y los porcentajes de riqueza acumulada por los distintos grupos de población.

Uno de los hallazgos más preocupantes de este informe es la creciente polarización en el mercado inmobiliario. Mientras que los hogares más ricos han incrementado su número de propiedades inmobiliarias, diferentes de su vivienda principal, los hogares en el 50% más pobre enfrentan crecientes dificultades para acceder a su primera vivienda. El porcentaje de hogares en este grupo que son propietarios de su vivienda principal ha disminuido desde 2002. Como consecuencia, los hogares más ricos han visto aumentar sus ingresos por alquiler, mientras que más de la mitad de los hogares no pueden acceder a la vivienda debido a la imposibilidad de afrontar los pagos de la hipoteca o la falta de ahorros para afrontar el pago de la entrada de la vivienda.

Las herencias también contribuyen a la desigualdad en la distribución de la riqueza. Los hogares en la parte media-alta y los más ricos tienen más proba-

bilidades de heredar propiedades, lo que les permite acumular más activos y aumentar su patrimonio. En contraste, los hogares más pobres tienen menos probabilidades de heredar propiedades, lo que limita su capacidad para acumular riqueza y los coloca en una situación de vulnerabilidad creciente frente a las dificultades para acceder a la primera vivienda.

Las características sociodemográficas de los hogares, como el género, la edad, el nivel educativo y la situación laboral, influyen considerablemente en la capacidad de acumulación de recursos. Los hogares encabezados por hombres, personas de mayor edad, con niveles educativos más altos y empleos estables tienden a acumular más riqueza. Por otro lado, los hogares con personas jóvenes, con menores a cargo, con menor nivel educativo o en situaciones de desempleo o precariedad laboral tienen mayores dificultades para acumular patrimonio.

Este informe también ha definido la pobreza en activos, un concepto clave en otros trabajos académicos, para ilustrar los recursos económicos disponibles para que los hogares puedan protegerse frente a riesgos económicos. Los resultados son alarmantes: casi la mitad de los hogares eran pobres en activos financieros en 2020, lo que significa que no disponen de ahorros líquidos suficientes para mantener un nivel mínimo de bienestar durante al menos seis meses. Aunque la pobreza en riqueza neta es significativamente menor, principalmente gracias a la propiedad de la vivienda, en situaciones de necesidad económica los hogares se verían obligados a vender su vivienda principal para poder sostener su bienestar.

Para terminar, hemos visto que la situación financiera de una parte importante de los hogares españoles ha empeorado desde el colapso de la burbuja inmobiliaria. Las condiciones para acceder a la vivienda se han vuelto 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 para una parte importante de la población, especialmente para 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. Estas medidas deben incluir acciones a corto plazo, como la reforma de una política fiscal que grave de manera más progresiva los ingresos extraordinarios del mercado inmobiliario, el control de las viviendas turísticas en zonas tensionadas, así como abordar los problemas estructurales mediante garantías estatales en las hipotecas para los jóvenes y la expansión del parque de vivienda pública.

Finalmente, es fundamental implementar políticas públicas que protejan los ahorros de los hogares y que puedan actuar de manera inmediata en caso de pérdida total de ingresos, como se hizo durante la crisis de la COVID-19. Además, es necesario diseñar políticas específicas para los hogares con menores, ya que muchos de estos hogares se encuentran en la parte baja de la distribución de la riqueza. Sería conveniente crear prestaciones universales relacionadas con la infancia, o la universalización de las guarderías para niños de 0 a 3 años, o aumentar las cantidades de las actuales prestaciones para la infancia, como el Ingreso Mínimo Vital.

8.7. Bibliografía

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.

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*, 9(4), 351-387.

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(1), 24-50.

BARCELÓ, C., CRESPO, L., GARCIA, S., GENTO, C., GÓMEZ, M. y DE QUINTO, A. (2021): The Spanish survey of household finances (EFF): Description and methods of the 2017 wave. *Banco de España Occasional Paper*, (2033).

BOVER, O., CRESPO, L., GENTO, C. y MORENO, I. (2018): The Spanish survey of household finances (EFF): Description and methods of the 2014 wave. *Banco de España Occasional Paper*, (1804).

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.

CAUSA, O., WOLOSZKO, N. y LEITE, D. (2019): Housing, wealth accumulation and wealth distribution: evidence and stylized facts, OECD Economics Department Working Paper 1588.

COWELL, F., NOLAN, B., OLIVERA, J. y VAN KERM, P. (2017): Wealth, top incomes, and inequality in *National Wealth: What is missing, why it matters*, en K. Hamilton y C. Hepburn (eds.), Oxford University Press, 175-206.

DE MULDER, J., ZACHARY, M., PIETTE, C. y OLIVERA, J. (2024): Household wealth and wealth inequality in Belgium and the euro area: an overview. *Economic Review*, National Bank of Belgium, 1-26, November.

FONTAINE, F., JENSEN, J. N. y VEJLIN, R. (2024): Wealth, portfolios, and nonemployment duration. *Journal of Money, Credit and Banking*, 56(7), 1861-1886.

KUKK, M., MERIKÜLL, J. y RÕÕM, T. (2023): The gender wealth gap in Europe: application of machine learning to predict individual-level wealth, *Review of Income and Wealth*, 69(2), 289-317

KUYPERS, S., FIGARI, F. y VERBIST, G. (2021): Redistribution in a Joint Income-Wealth Perspective: A Cross-Country Comparison. *Socio-Economic Review*, 19(3), 929-952.

MARTÍNEZ-TOLEDANO, C. (2023): House price cycles, wealth inequality and portfolio reshuffling.

MERIKÜLL, J., KUKK, M. y RÕÕM, T. (2021): What explains the gender gap in wealth? Evidence from administrative data, *Review of Income and Wealth*, 19, 501-547.

PETROV, D. y ROMAGUERA DE LA CRUZ, M. (2025): Measuring economic insecurity by combining income and wealth: an extended well-being approach. *Review of Economics of the Household*, 23, 113-139.

SALAS-ROJO, P. y RODRÍGUEZ, J. G. (2022): Inheritances and wealth inequality: a machine learning approach. *The Journal of Economic Inequality*, 20(1), 27-51.

SIERMINSKA, E. y GIRSHINA, A. (2017): *Wealth and gender in Europe*. Publications Office of the European Union.

Las nuevas dimensiones de la desigualdad desde la perspectiva territorial

Luis Ayala Cañón
UNED

Antonio Jurado Málaga
Jesús Pérez Mayo
Universidad de Extremadura

Índice

CAPÍTULO 9.

Las nuevas dimensiones de la desigualdad desde la perspectiva territorial 452

9.1.	Introducción	454
9.2.	Evolución de la desigualdad intraterritorial en España	457
9.2.1.	Crecimiento y distribución de la renta en las regiones españolas	457
9.2.2.	Evolución de la desigualdad intraterritorial	464
9.2.3.	Los cambios en la distribución territorial de la pobreza y la privación material	468
9.3.	La contribución de la dimensión regional a la desigualdad y la pobreza	471
9.4.	Prestaciones sociales y desigualdad intrarregional	479
9.5.	La desigualdad en los ámbitos urbanos y rurales	484
9.6.	Conclusiones	495
9.7.	Bibliografía	498

9.1. Introducción

Desde el cambio de siglo han sido muchas las transformaciones sociales, con una tendencia general al alza de la desigualdad en la mayoría de los países europeos. La sucesión de distintos episodios de crisis y las modificaciones de algunos de los principales determinantes del reparto de la renta han dado lugar a un ensanchamiento de las diferencias de renta entre los hogares o personas. Esos procesos y sus resultados, descritos para España en capítulos anteriores de este informe, ofrecen distintos matices cuando la perspectiva territorial es más desagregada que la de los estudios de ámbito nacional. La variedad de las estructuras económicas y sociales territoriales hace que los efectos de las crisis y de las expansiones no sean necesariamente homogéneos en las distintas regiones y, más todavía, en los municipios.

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 la de los frutos del crecimiento económico, varían según el contexto geográfico (MacKinnon *et al.*, 2022). 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 (Whelan *et al.*, 2024). El crecimiento económico 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 las familias y comunidades con menores ingresos (Connor *et al.*, 2024).

Resulta necesario comprender con mayor precisión las dinámicas de desigualdad y pobreza en los distintos espacios geográficos para desarrollar políticas públicas eficaces para luchar contra la desigualdad y la pobreza. 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 principales servicios de bienestar social está descentralizada. No solo hay diferencias notables en el vigor del crecimiento económico en cada región, sino también en su capacidad de dar respuesta a los shocks macroeconómicos, como los vividos en la crisis de 2008 o la pandemia. Por otra parte, la creciente asunción de responsabilidades de los gobiernos autonómicos en funciones como la sanidad, los servicios sociales o la educación, servicios con un alto impacto redistributivo, condiciona decisivamente la posibilidad de resultados distintos en términos de desigualdad y pobreza.

En un país que cuenta con más de 8.000 municipios es importante también analizar la desigualdad desde la perspectiva local. La variedad de áreas dentro de una misma región puede dar lugar a combinaciones muy diferentes de crecimiento económico y distribución de la renta. Por un lado, las grandes áreas urbanas han concentrado una parte cada vez mayor de las rentas generadas en el país, con cambios importantes en los procesos distributivos, al concentrar una proporción cada vez mayor de trabajadores cualificados, pero también servicios de bajos salarios. Como han señalado algunos autores, la desigualdad en las ciudades puede ser tan importante como las desigualdades nacionales (Glaeser *et al.*, 2009). Por otro lado, existe una dinámica específica de las áreas rurales, afectadas por procesos económicos y demográficos diferentes, pero albergando también una importante heterogeneidad en el alcance de esos procesos.

Este capítulo trata de abordar las cuestiones mencionadas utilizando las distintas fuentes de datos disponibles. El objetivo es analizar cómo han evolucionado la renta, la desigualdad y la pobreza en cada región y profundizar en las singularidades de los procesos y resultados distributivos a escala local. En el siguiente apartado se revisan las tendencias en las desigualdades intrateritoriales en España mediante el uso de diferentes instrumentos de análisis del bienestar. En el tercer apartado se cuantifica la contribución de la dimensión regional a la desigualdad y la pobreza. En el cuarto apartado se identifica

el papel que tienen las transferencias sociales en la desigualdad intrarregional. En el quinto apartado se salta del ámbito regional al local para estudiar las diferencias de desigualdad. El capítulo se cierra con una relación de conclusiones.

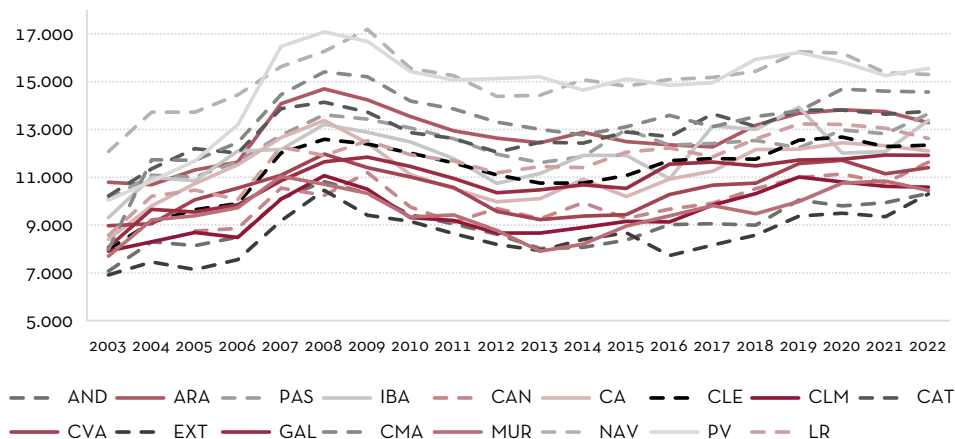
9.2. Evolución de la desigualdad intraterritorial en España

9.2.1. Crecimiento y distribución de la renta en las regiones españolas

Tal como se revisó en otros capítulos del IX Informe FOESSA, desde comienzos del siglo XXI se han sucedido distintas etapas de crecimiento de la economía española, con una etapa expansiva hasta 2007, una recesión muy intensa y prolongada hasta 2013 y una fase de recuperación posterior, condicionada por el profundo shock de la pandemia. Las interdependencias económicas entre las distintas regiones españolas hacen que en todas ellas se haya repetido la misma sucesión de fases expansivas y recesivas. No obstante, las singularidades de los patrones de especialización productiva y las diferencias en la estructura demográfica de cada región, que inciden en el distinto peso de cada fuente de renta, han hecho que la evolución de las rentas de los hogares no siga un patrón completamente homogéneo en los distintos territorios.

El Gráfico 1 recoge la evolución de la mediana de la renta por adulto equivalente (unidad de consumo) expresada en términos reales en cada comunidad autónoma. El rasgo más destacado es el citado proceso de sucesión de etapas de bonanza y recesión, con caídas muy pronunciadas de la renta en muchas comunidades durante la Gran Recesión e importantes aumentos en el periodo reciente, con un impacto en general transitorio de la pandemia, aunque no en todas las regiones.

Gráfico 1. Evolución de la renta mediana real por unidad de consumo por CCAA, 2003-2022



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

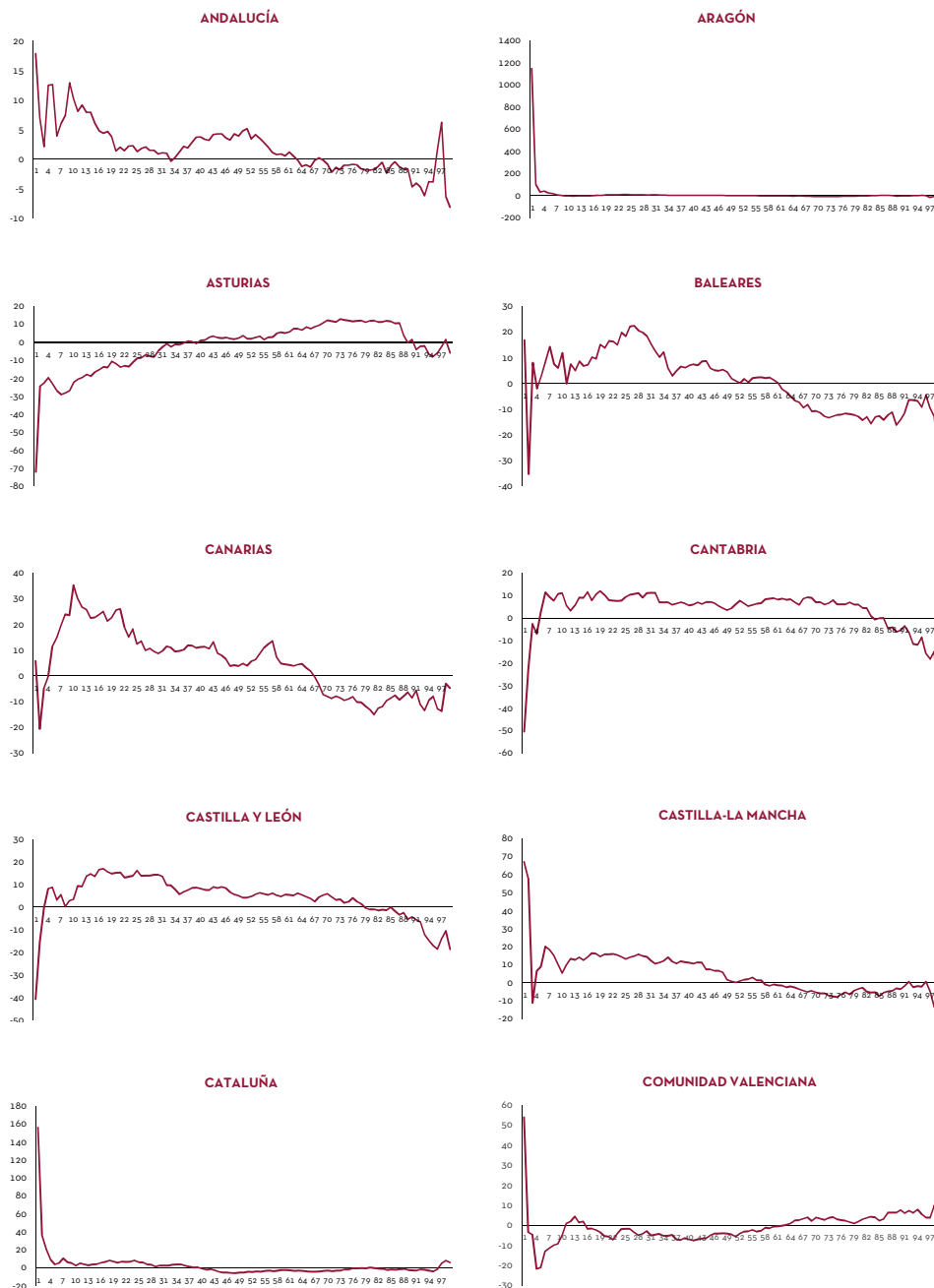
Esa mirada retrospectiva permite constatar también la permanencia de un patrón muy definido de las regiones según el nivel de renta del hogar. Desde comienzos del siglo XXI, ese patrón ha registrado pocos cambios, con dos comunidades –País Vasco y Navarra– sistemáticamente por encima del resto. Madrid 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 gran 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.

La 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. Mientras que en 2005 la renta por adulto equivalente del País Vasco era 1,45 veces la de Extremadura, en 2022 esa distancia no solo no había disminuido, sino que creció hasta 1,55. El mantenimiento de posiciones similares en el ranking en el largo plazo no implica, sin embargo, que no haya habido diferencias significativas en el crecimiento de la renta en cada comunidad en las dos últimas décadas. En algunas de las que ya partían de buenas posiciones, como País Vasco, el incremento ha sido mayor que en el resto, pero la renta así calculada también creció sensiblemente más en Extremadura que en la mayoría

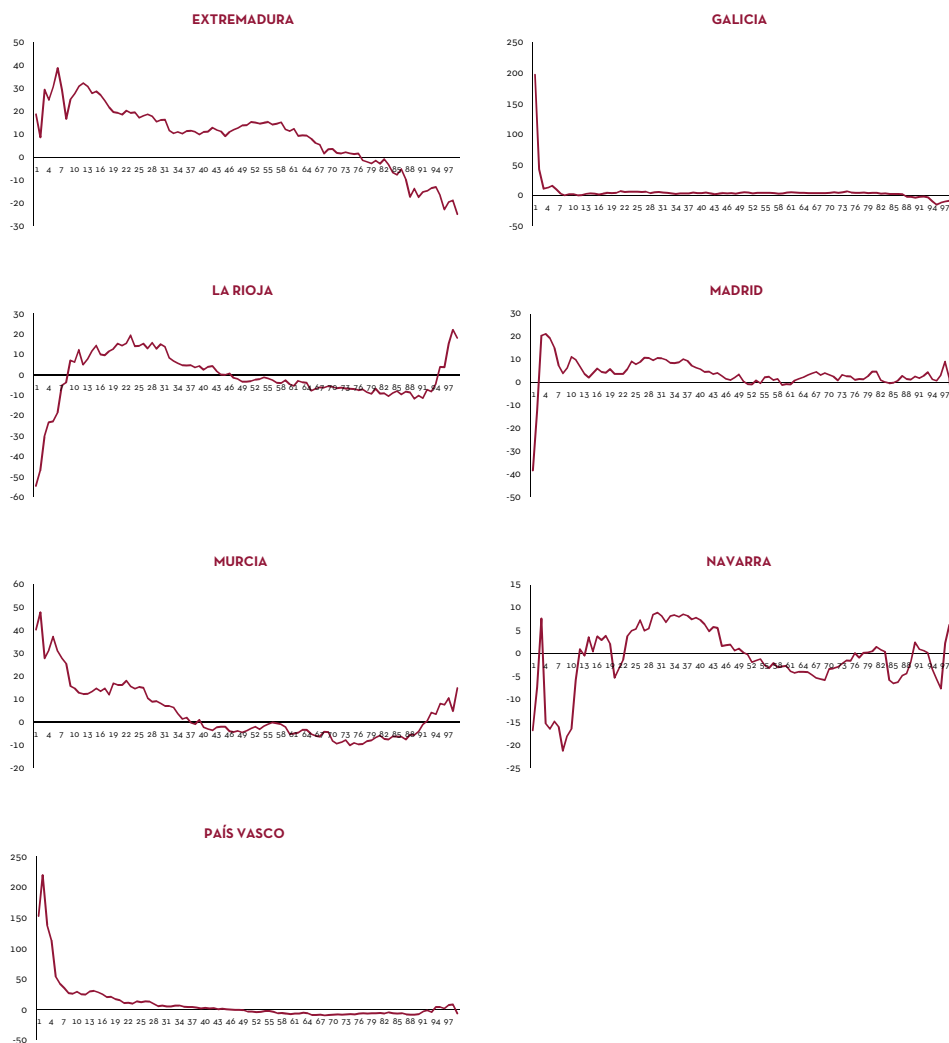
de las regiones. El menor crecimiento se registró en Cantabria, Cataluña, Navarra y Murcia.

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 el crecimiento de la renta media con una mejor evolución de los hogares situados en las posiciones de menores ingresos han podido traducir la mejoría económica en incrementos del bienestar. Un modo sencillo de contrastar qué regiones han tenido ese comportamiento es relacionar los datos anteriores sobre la evolución de la mediana de la renta con el análisis de la incidencia del crecimiento por percentiles de ingresos. El problema de tratar de construir esas curvas es el limitado número de observaciones en las encuestas de hogares en algunas comunidades autónomas, que dificulta la posibilidad de disponer de información representativa para los percentiles correspondientes a los extremos de la distribución. En la Encuesta de Condiciones de Vida el tamaño de la muestra es de alrededor de 13.000 hogares y 35.000 personas, con un número de observaciones en algunas comunidades que dificulta la desagregación. En Cantabria, La Rioja y Navarra, el número de viviendas que componen la muestra es inferior a 500.

Gráfico 2a. Crecimiento de la renta por percentiles y CCAA, 2005-2022 (diferencias respecto a la media, toda la distribución)

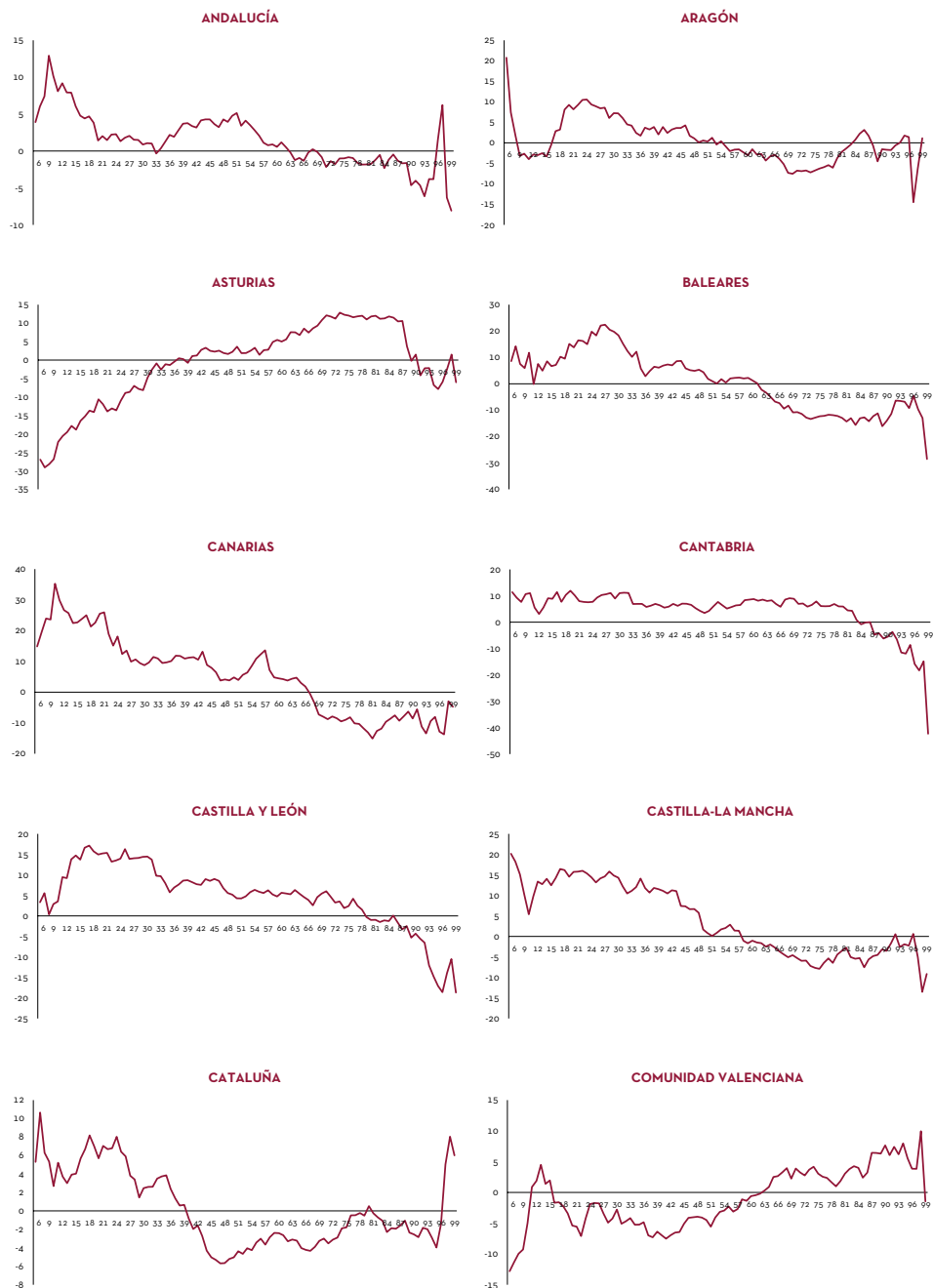


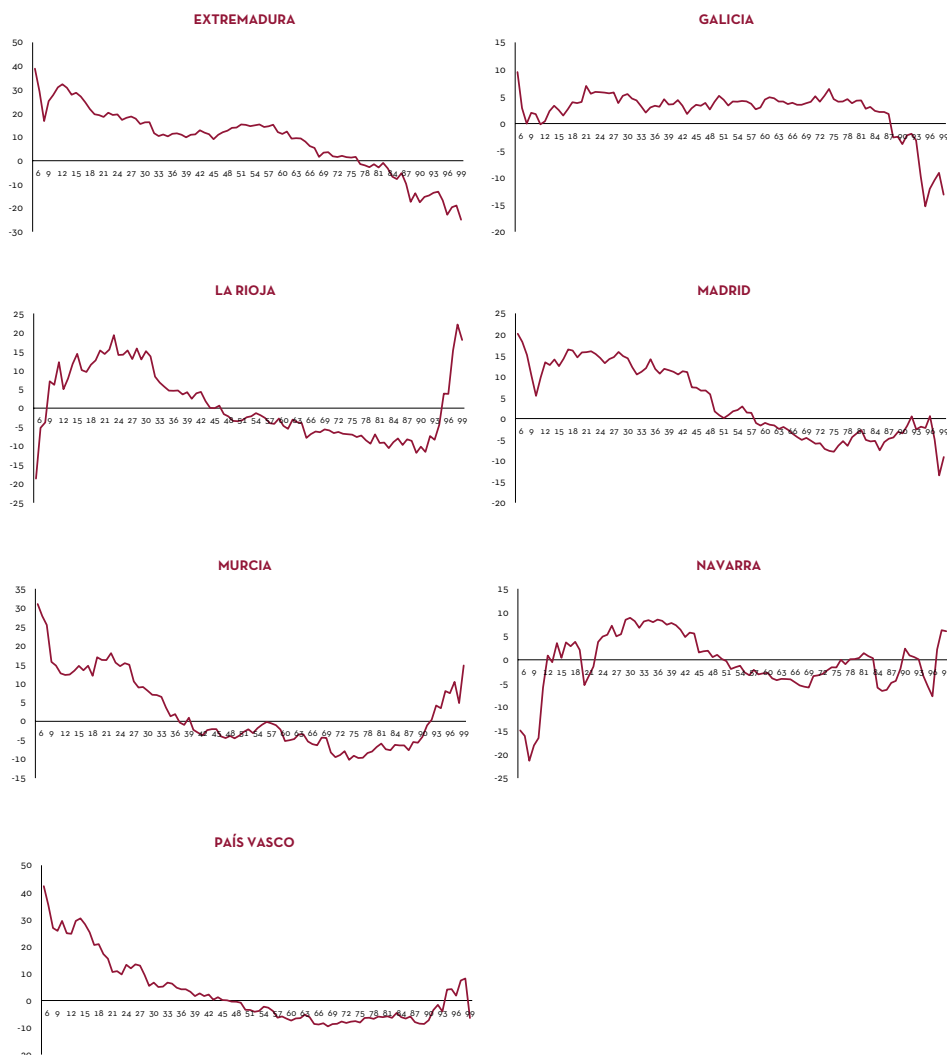
9 • Las nuevas dimensiones de la desigualdad desde la perspectiva territorial



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

Gráfico 2b. Crecimiento de la renta por percentiles y CCAA, 2005-2022 (diferencias respecto a la media, sin el 5% de ingresos más bajos)





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

Cualquier intento, por tanto, de ofrecer información muy desagregada dentro de cada región debe contemplarse con suficientes cautelas. Teniendo en cuenta esos límites, el Gráfico 2 muestra las curvas de incidencia del crecimiento en cada comunidad autónoma entre 2005 y 2022⁽¹⁾. Para reflejar la sensibilidad de los cálculos a los valores extremos, las curvas se presentan con toda la muestra (Gráfico 2a) y excluyendo de ella el 5% de la población con ingresos

(1) Los años se refieren al de generación de rentas, que es el anterior al de la encuesta anual.

más bajos, al ser más sensibles los resultados a este extremo de la distribución (Gráfico 2b). Si la atención se fija en este segundo gráfico pueden diferenciarse, con los límites señalados, tres tipos de comportamiento según la forma de las curvas. En primer lugar, estarían las comunidades donde el crecimiento de la renta ha sido progresivo al beneficiar más a los hogares con ingresos más bajos. Es el caso de Andalucía, Baleares, Canarias, Castilla-La Mancha, Extremadura y País Vasco. El comportamiento más regresivo se dio en Asturias y, en menor medida, en la Comunidad Valenciana. En el resto de las regiones, la evolución de la renta por percentiles no presenta un perfil claro. Destaca, en cualquier caso, la diversidad de resultados, que invita a profundizar en el diferente impacto del crecimiento sobre la desigualdad de la distribución de la renta dentro de cada territorio.

9.2.2. Evolución de la desigualdad intraterritorial

La utilización de diferentes indicadores de desigualdad permite obtener un cuadro general de resultados del proceso distributivo en cada comunidad autónoma. Dada la conocida sensibilidad de los posibles resultados al indicador escogido, que puede representar diferentes juicios de valor, parece conveniente utilizar una batería amplia de indicadores: el índice de Gini, la familia de índices de entropía generalizada (Theil) y el índice de Atkinson con diversos parámetros de aversión a la desigualdad(2). Como es conocido, los índices de Theil se basan en la pérdida de entropía derivada de que la distribución no sea perfectamente igualitaria, con la posibilidad de ir asignando diferente peso a las transferencias en la cola baja de la distribución(3). Por su parte, la familia

(2) $Gini = [1/(2n^2\mu)] \sum_i^n \sum_j^n |y_i - y_j|$; $GE(c) = (1/c(c-1)) \{ [(1/n) \sum_i^n (y_i/m)^c]^{-1} - 1 \}$ $c \neq 0$, $c \neq 1$; $GE(1) = (1/n) \sum_i^n (y_i/\mu) \log(y_i/\mu)$, $c=1$; $GE(0) = (1/n) \sum_i^n \log(\mu/y_i)$, $c=0$; $Atk(e) = 1 - [(1/n) \sum_i^n (y_i/\mu)^{1+e}]^{1/(1+e)}$, $e \geq 0$, $e \neq 1$; $Atk(e) = 1 - \exp[(1/n) \sum_i^n \ln(y_i/m)^e]$, $e=1$, donde y_i representa la renta equivalente correspondiente a cada individuo $i=1...n$, y_j la renta del siguiente individuo, y m la renta media de la población.

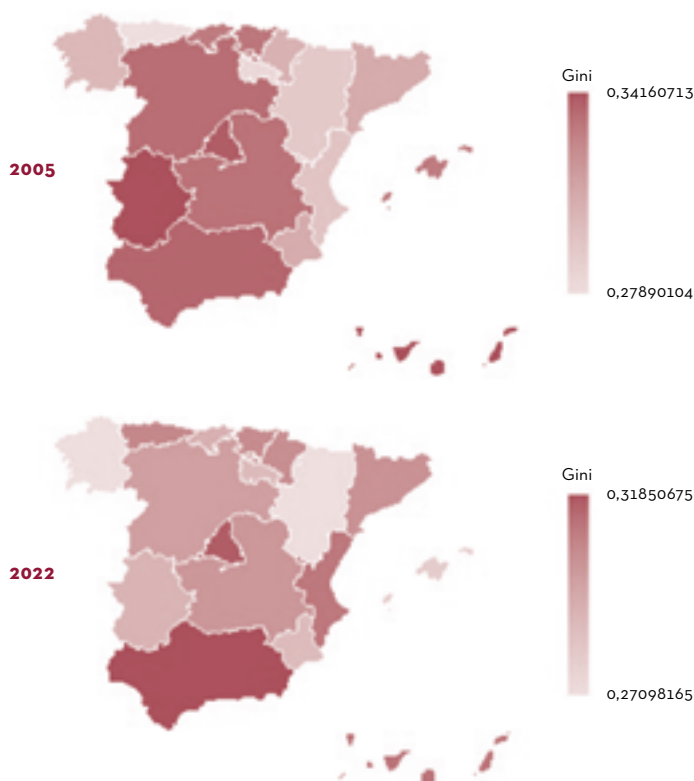
(3) El parámetro c actúa como una lupa. Si c es igual a 0, la lupa se enfoca en los ingresos más bajos. Esto significa que el índice de Theil será más sensible a los cambios en los ingresos de las personas más pobres. Si c es igual a 1, la lupa se enfoca en todos los ingresos por igual, sin importar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

En resumen, el parámetro c te permite decidir qué parte de la distribución de ingresos se quiere observar con más detalle al medir la desigualdad.

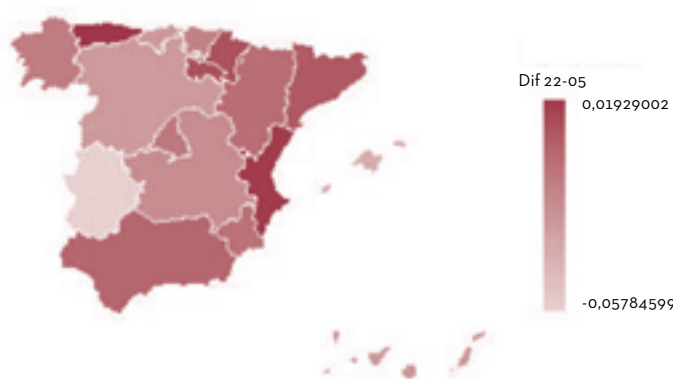
de índices de Atkinson permite la incorporación de juicios de aversión a la desigualdad, cuya implementación resulta especialmente necesaria en la construcción de las funciones de bienestar social.

La estimación de la desigualdad de la renta disponible por adulto equivalente en cada región para el año 2005⁽⁴⁾ aproximada por el indicador más estándar (índice de Gini) ofrece un mapa heterogéneo de las realidades territoriales antes del comienzo de la crisis de 2008 (Gráfico 3). Un grupo de Comunidades Autónomas (CCAA) destacaba por presentar niveles de desigualdad considerablemente inferiores al conjunto nacional. En él se incluían Asturias, La Rioja, Aragón, Comunidad Valenciana y Galicia. En otras regiones, por el contrario, el proceso distributivo interno resultaba en niveles de desigualdad que superaban claramente el promedio nacional. Se trata de Extremadura, Canarias y Madrid.

Gráfico 3. Desigualdad en las comunidades autónomas



⁽⁴⁾ En todas las ECV las variables de renta corresponden al año anterior al de la encuesta.

Gráfico 4. Evolución desigualdad Gini 2022 – Gini 2005

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

La realización de comparaciones de desigualdad entre regiones, como se señaló, debe someterse a las cautelas que necesariamente imponen las características de la base de datos. Los problemas de desagregación muestral pueden introducir algunos sesgos, tanto en los niveles de los índices como en la ordenación consiguiente de las respectivas CCAA. La estimación de los niveles de confianza y los errores estándar de los respectivos índices regionales revela, de hecho, la presencia de importantes límites para la obtención de diferencias entre regiones que sean estadísticamente significativas.

Los problemas para obtener ordenaciones robustas obligan, cuando menos, a completar el cuadro con la estimación del resto de índices propuestos. Los resultados no se alteran excesivamente con la introducción de medidas alternativas de la desigualdad. Con el índice de Atkinson hay regiones que empeoran mucho su desigualdad, como Aragón, Navarra y País Vasco. Utilizando la familia de los índices de Theil ocurre lo mismo cuando $c=0$, pero no sucede para $c=1$ y $c=2$. Cuanto menos se ponderan las rentas pequeñas más similitud hay entre estos índices y el de Gini. No obstante, el resto de la ordenación permanece relativamente estable al alterar los valores de c y, con ello, la sensibilidad de la desigualdad estimada a las diferencias entre los diferentes estratos de la distribución, o cuando se eleva el grado de aversión a la desigualdad.

La comparación de los datos de 2005 con los más recientes permite identificar hasta qué punto el patrón territorial de la desigualdad se mantiene más o menos constante en el tiempo. El Gráfico 3 presenta también el mapa de distribución de la desigualdad (índice de Gini) para 2022. Hay algunas comunidades,

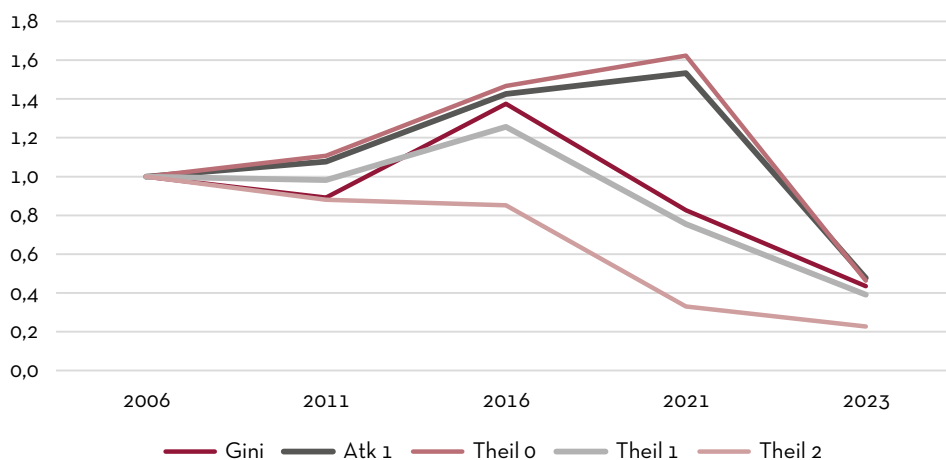
tal como anticipaban las curvas de incidencia del crecimiento económico, donde la desigualdad ha aumentado, que son Andalucía, Asturias y la Comunidad Valenciana, mientras que lo contrario ha sucedido en Extremadura, las dos Castillas y Galicia, donde la desigualdad ha disminuido. En el conjunto nacional 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. El Gráfico 4 muestra esa evolución de la desigualdad como diferencia del valor del índice de Gini en 2022 menos el valor que tenía en cada región en 2005.

Una cuestión relevante es, si tal como parece deducirse de los mapas anteriores, ha habido un acercamiento en los niveles de desigualdad interna entre las comunidades autónomas. Una forma de analizarlo es mediante un sencillo análisis de convergencia. La idea de convergencia- σ se refiere a la evolución de la dispersión a lo largo del tiempo de la variable que se tome como referencia y se expresa con la formulación siguiente:

$$\sigma = \left(\frac{\text{var}(D_{ti}) / \text{media}(D_{ti})}{\text{var}(D_{t0}) / \text{media}(D_{t0})} \right)$$

siendo $\text{var}(D)$ la varianza de un índice de desigualdad de las diferentes CCAA, ti el momento de medición de la desigualdad y $t0$ el año que se toma como referencia, que en nuestro ejercicio es 2005 (datos de la ECV de 2006).

Gráfico 5. Evolución de la convergencia en los indicadores de desigualdad de las CCAA



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

El Gráfico 5 recoge ese análisis para distintos momentos del tiempo. Se aprecia, en general, una reducción de las diferencias en los niveles de desigualdad de las regiones españolas en el primer cuarto del siglo XXI. No obstante, esa conclusión para los años extremos queda matizada cuando se observa lo sucedido en los subperiodos intermedios y los distintos matices que ofrece cada indicador de desigualdad. Mientras que durante la gran crisis tuvo lugar un sensible ensanchamiento de las diferencias en los indicadores de desigualdad, en los años más recientes sucedió lo contrario, siendo este último proceso el que explica la mayor parte del resultado de aumento de la convergencia en el largo plazo.

9.2.3. Los cambios en la distribución territorial de la pobreza y la privación material

El análisis de los cambios en las diferencias de bienestar en las comunidades autónomas invita a considerar otras dimensiones distintas de la desigualdad. Entre ellas, el desigual impacto de la pobreza y la privación multidimensional en las diferentes regiones, un tema controvertido y relevante para el diseño de las políticas sociales. Su observación y análisis detallado puede contribuir al desarrollo de políticas específicas que pongan el foco en el territorio para la reducción de ambos problemas.

Mientras que la pobreza monetaria se refiere a la población que se encuentra bajo un umbral nacional según la renta disponible por adulto equivalente (60% de la mediana), la carencia material severa remite a la cuantificación de los hogares que no pueden permitirse disponer de ciertos bienes considerados básicos para la mayoría de la población o llevar a cabo acciones que son habituales en ella (relacionadas con vacaciones, comidas, temperatura del hogar o retrasos en pagos)⁽⁵⁾. El análisis de ambos conceptos debe hacerse de forma paralela porque en ciertas zonas, por ser predominantemente urbanas o rurales, los costes y formas de vida pueden diferir notablemente. Mientras el concepto de pobreza monetaria a partir del umbral nacional es un claro reflejo

(5) Son los hogares con carencia en al menos cuatro conceptos de una lista de nueve. Dentro del concepto Tasa AROPE, el INE calcula la carencia material y social severa. En este caso, aunque coinciden muchos elementos, se trata de trece posibles carencias, de las cuales teniendo al menos siete se pasa a pertenecer a este grupo.

de las diferencias de rentas entre las unidades territoriales y la media/mediana nacional, la carencia material refleja el número de bienes o servicios básicos a los que las familias no pueden acceder.

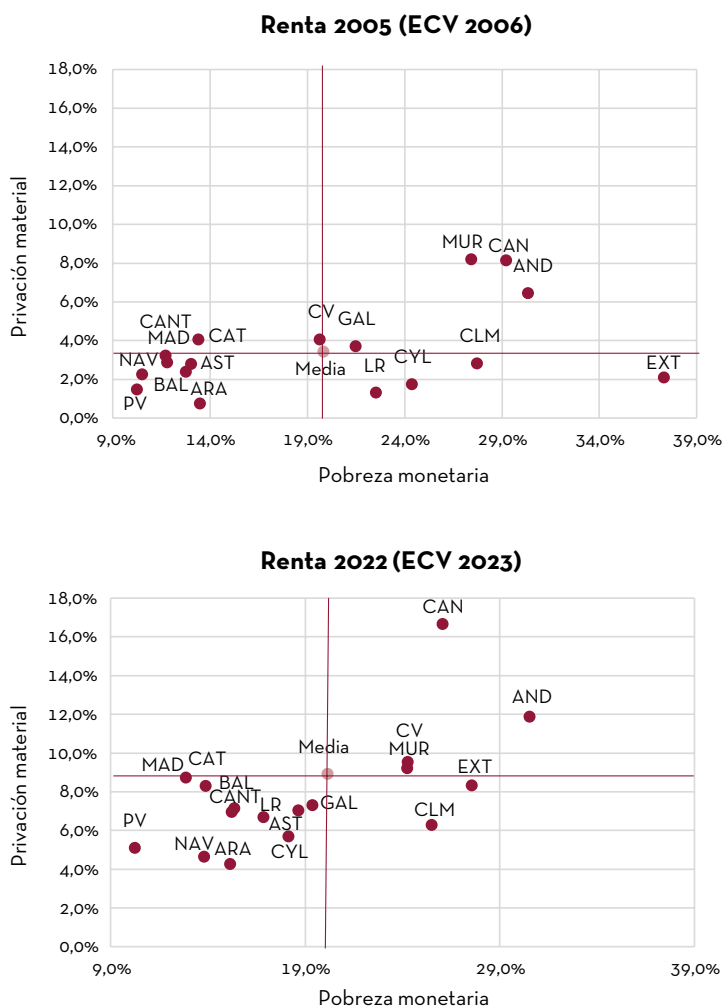
En el Gráfico 6 se presentan los indicadores para ambos conceptos tomando de nuevo 2005 como primer año para el análisis y 2022 como el último (ECV de 2006 y 2023, respectivamente). Tomando como referencia el valor medio de las dos variables se puede dividir el gráfico en cuatro cuadrantes. En el cuadrante superior derecho se ubicaban las comunidades en peor situación tanto en términos de pobreza monetaria como de carencia material severa. En esa situación estaban Andalucía, Canarias, Murcia y, a mayor distancia, Galicia. Con pobreza mayor que la media pero con una menor incidencia de la carencia material estaba Extremadura, en clara primera posición en este cuadrante, y más alejadas las dos Castillas y La Rioja. En el cuadrante de mayor carencia que la media pero menor pobreza monetaria se ubicaban Cataluña y la Comunidad Valenciana. El resto de las comunidades se encontraban mejor que la media en ambas dimensiones.

Como en el caso de la desigualdad, resulta relevante comprobar si en las casi dos décadas posteriores se han registrado cambios de calado en ese patrón. Si se toman como referencia los datos de 2022 (ECV 2023), en el cuadrante de mayor pobreza y carencia que la media nacional seguirían Andalucía, Canarias y Murcia, lo que habla de cierta cronicidad de ambos problemas en términos relativos, aunque con una notable mejora de la última región citada en privación material. El principal cambio en este grupo es la inclusión de la Comunidad Valenciana, que en 2005 ya estaba cerca de este cuadrante y que en 2022 pasa a ubicarse en él, debido, sobre todo, al aumento de la pobreza monetaria, alejándose de la media de regiones.

En el cuadrante de alta pobreza pero carencia material por debajo de la media sigue destacando Extremadura, que empeora de forma acusada en la segunda dimensión. En él permanece Castilla-La Mancha, mientras que Castilla y León, al conseguir reducir la pobreza, ha pasado a situarse en el grupo de regiones con menor incidencia relativa de ambos problemas. Como dato positivo destaca que el grupo en el que se integra el mayor número de comunidades es en el que ambos indicadores presentan valores por debajo de la media. Este resultado hace que resalte también la gran distancia a la que se encuentran las regiones más desfavorecidas. Aun siendo un número reducido de regiones, arrastran al alza la media tanto de la pobreza monetaria como de la privación material. Como han mostrado algunos trabajos previos, la dinámica de la pobreza

no es homogénea en el espacio ni en el tiempo y no puede esperarse que el cambio natural sea un proceso de convergencia (Larrú, 2024). El necesario diseño de medidas focalizadas en esas regiones tan descolgadas se convierte, así, en la conclusión más evidente sobre las políticas económicas y sociales a aplicar teniendo en cuenta el territorio.

Gráfico 6. Incidencia de la pobreza monetaria y la privación material por CCAA



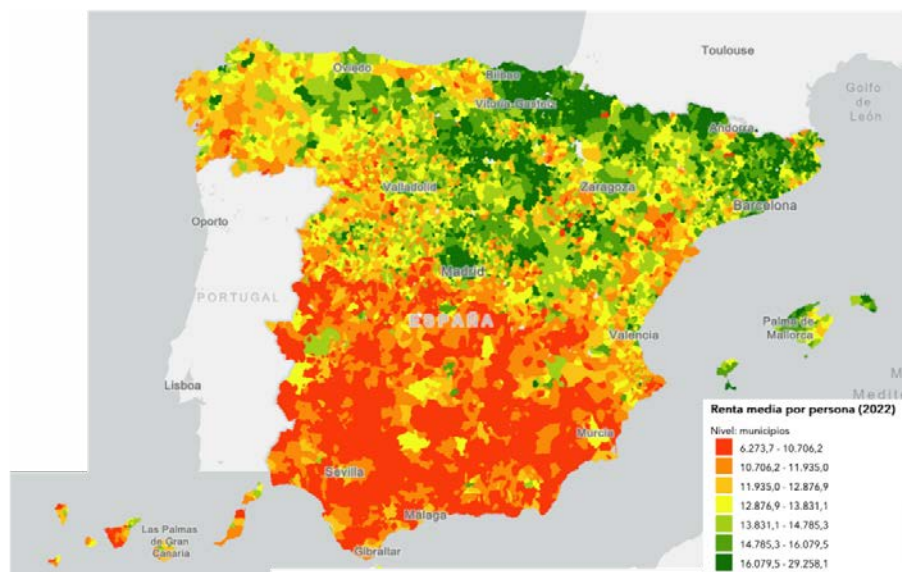
Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida (ECV, 2006 y 2023).

9.3. La contribución de la dimensión regional a la desigualdad y la pobreza

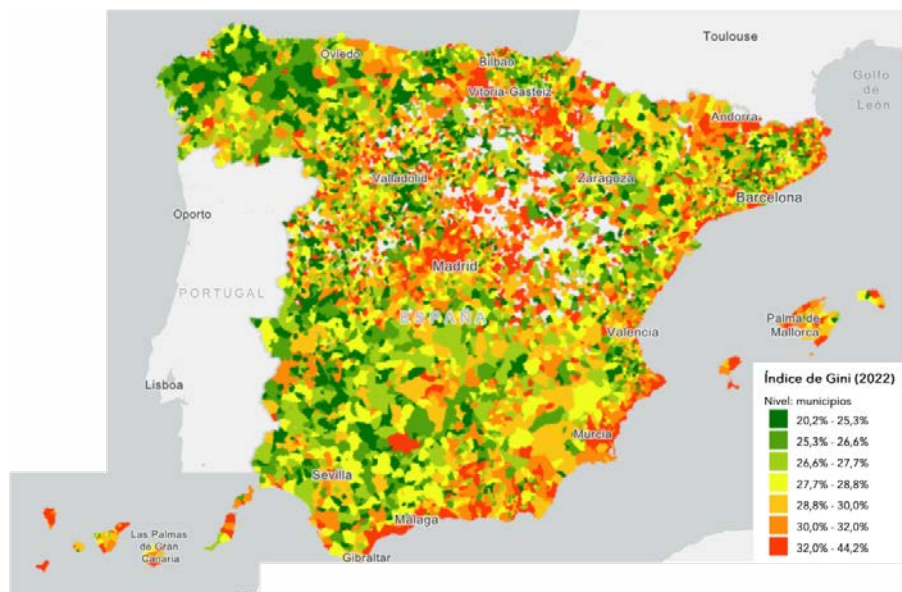
Para el diseño de políticas eficaces para reducir algunos de los problemas descritos es relevante preguntarse hasta qué punto las diferencias observadas en términos de desigualdad y pobreza entre las comunidades autónomas se deben a factores particulares de cada territorio o a la disparidad entre ellos. Resulta relevante para el caso español tratar de replicar el famoso dilema entre *place poverty* y *people poverty*⁽⁶⁾, clave en la determinación de qué tipo de políticas son las más adecuadas.

La importancia de la dimensión espacial de ambos problemas queda más de relieve todavía cuando se desagrega el análisis al ámbito local, tal como muestran los Gráficos 7 (renta media por municipios) y 8 (desigualdad por municipios). El primero permite constatar la enorme disparidad de la renta media entre los municipios españoles, para los que se observa una clara diferencia cromática entre los municipios señalados con color verde (mayor renta), concentrados en el norte, mientras que el naranja y el rojo (menor renta) dominan en el sur de la península y las islas Canarias. Tiene sentido, por tanto, hablar de diferencias espaciales de renta que podrían influir en la distribución personal de la renta a lo largo del territorio nacional.

(6) Este dilema es equivalente a preguntarse qué es más importante para explicar la situación de pobreza: alguna peculiaridad del territorio donde las personas y hogares residen o sus características independientemente de dónde vivan. Según la respuesta a esa pregunta, sería más conveniente diseñar las políticas centradas en los territorios o en los colectivos.

Gráfico 7. Renta media por persona por municipios, 2022

Fuente: Atlas de distribución de la renta (INE).

Gráfico 8. Desigualdad por municipios, 2022 (índice de Gini)

Fuente: Atlas de distribución de la renta (INE).

Sin embargo, el mapa que presenta el Gráfico 8 choca con la conclusión anterior. No existe una concentración tan señalada de la desigualdad ni un patrón geográfico claro. Tampoco se puede trazar una relación nítida entre la renta per cápita y la desigualdad. Mientras que el lugar donde vive cada persona parece tener relación con sus ingresos, hasta el punto de que el código postal permite estimar su renta esperada, no se puede afirmar lo mismo sobre la distribución personal de la renta.

La posible influencia del territorio en la desigualdad requiere ir más allá de un análisis gráfico o del estudio de las respectivas medidas de desigualdad de cada región o municipio(7). Una forma de analizar esa contribución es aprovechar las propiedades de descomposición por grupos de población de una de las medidas de desigualdad enunciadas anteriormente, el índice de Theil. La desigualdad observada en el conjunto de la población se puede descomponer en dos subíndices: uno de ellos mide la desigualdad interna de cada subgrupo y el otro refleja la disparidad entre grupos(8). La descomposición es la suma del componente interno de la desigualdad, que es la media ponderada del indicador de desigualdad para cada región, y un segundo término que refleja el componente externo o el impacto de las diferencias de renta entre regiones.

Tabla 1. Descomposición regional de la desigualdad, 2007 (Theil, $c=0$, $c=1$)

CC.AA.	I(0)	Contribución relativa	I(1)	Contribución relativa
Andalucía	0,1848	13,53%	0,1841	11,84%
Aragón	0,1315	3,21%	0,1208	3,37%
Asturias	0,1788	4,53%	0,1846	5,21%
Baleares	0,1736	3,31%	0,1696	3,49%
Canarias	0,1710	5,06%	0,1605	4,12%
Cantabria	0,1431	2,40%	0,1426	2,49%
Castilla y León	0,1530	5,51%	0,1394	5,01%

- (7) El resto del análisis en este capítulo toma como unidad de análisis la comunidad autónoma debido a la desagregación territorial de la base de datos utilizada, ECV, única que permite descomponer los indicadores.
- (8) Formalmente, puede expresarse como: $I(\theta) = \sum_{k=1}^K p_k \left(\frac{\mu_k}{\mu} \right)^\theta I_k^\theta + I^\theta$, donde p_k representa la proporción de la población que reside en el territorio k , μ_k la renta media en el territorio k , μ la renta media de toda la población, I_k^θ el índice de desigualdad para las personas residentes en el territorio k e I^θ la desigualdad observada si se asigna a cada uno de los individuos la renta media del territorio donde residen.

CC.AA.	I(0)	Contribución relativa	I(1)	Contribución relativa
Castilla-La Mancha	0,1659	4,85%	0,1748	4,61%
Cataluña	0,1625	10,04%	0,1607	12,06%
C. Valenciana	0,1691	7,44%	0,1544	6,70%
Extremadura	0,1738	4,07%	0,1830	3,53%
Galicia	0,1623	6,75%	0,1456	5,55%
Madrid	0,1947	8,10%	0,1812	9,51%
Murcia	0,1889	4,97%	0,1955	4,73%
Navarra	0,1236	2,37%	0,1202	2,97%
País Vasco	0,1641	5,05%	0,1430	5,77%
Rioja (La)	0,1582	2,76%	0,1567	2,71%
Intrarregional	---	93,94%	---	93,66%
Interregional	---	6,11%	---	6,40%
Nacional	0,1787	13,53%	0,1720	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida (ECV, 2009).

Se puede aplicar esta descomposición a los microdatos de la última Encuesta de Condiciones de Vida (2023, con datos de renta del año anterior) y comparar los resultados con los del año 2008 (con datos de renta del año 2007) para observar no solo el impacto del territorio sobre la desigualdad, sino también su evolución en los últimos años. Se elige este año como referencia al ser el primer dato disponible con la actual base (2013). Aporta, además, un periodo extenso con grandes cambios en la sociedad española y que permite poner el foco en el último año antes de la crisis financiera de principios de siglo. Tal como recogen las Tablas 1 y 2, con independencia del indicador utilizado, 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 CCAA, esta disparidad no tenía en 2008, en el cierre de una etapa de expansión económica, una gran influencia en la desigualdad total, con contribuciones entre el 5 y el 6% del total.

Tabla 2. Descomposición regional de la desigualdad, 2022 (Theil, $c=0$, $c=1$)

CC.AA.	I(0)	Contribución relativa	I(1)	Contribución relativa
Andalucía	0,1883	12,02%	0,1656	9,73%
Aragón	0,1328	3,15%	0,1161	3,22%
Asturias	0,1591	2,69%	0,1371	2,66%
Baleares	0,1331	2,19%	0,1210	2,29%
Canarias	0,1737	3,37%	0,1648	3,10%
Cantabria	0,1558	2,68%	0,1435	2,66%
Castilla y León	0,1696	5,53%	0,1436	5,01%
Castilla-La Mancha	0,1702	4,25%	0,1545	3,66%
Cataluña	0,1614	20,50%	0,1464	22,64%
C. Valenciana	0,1751	7,40%	0,1543	6,54%
Extremadura	0,1623	3,31%	0,1402	2,54%
Galicia	0,1448	4,55%	0,1269	4,05%
Madrid	0,1777	10,66%	0,1651	13,05%
Murcia	0,1506	3,54%	0,1347	2,83%
Navarra	0,1701	2,68%	0,1456	2,78%
País Vasco	0,1622	4,15%	0,1495	5,28%
Rioja (La)	0,1505	2,23%	0,1418	2,32%
Intrarregional	---	94,88%	---	94,36%
Interregional	---	5,12%	---	5,64%
Nacional	0,1737	100,00%	0,1566	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida (ECV, 2023).

Este menor impacto de las diferencias interregionales de renta se da en cualquiera de los supuestos contemplados. Da igual el valor del parámetro utilizado o el año considerado. La Tabla 2 muestra que el análisis de la descomposición de la desigualdad tras la pandemia describe una situación muy similar a la observada en 2008, incluso con una leve reducción de este componente. La comparación temporal de los indicadores de desigualdad muestra ligeros cambios tanto para el conjunto nacional como para la mayoría de las comunidades autónomas, sin que exista un patrón regional claro. Por el contrario, es llamativa la variación en las contribuciones relativas. La Comunidad de Madrid y, sobre todo, Cataluña aumentan su contribución a la desigualdad total. En conclusión, podría afirmarse que se mantiene el hecho de que la disparidad entre las rentas medias regionales tiene un efecto explicativo limitado del nivel general de desigualdad.

Mientras que la desigualdad no parece reflejar las claras diferencias entre los territorios que muestra el Gráfico 7, las tasas regionales del riesgo de pobreza sí presentan la disparidad esperada a partir de la distribución municipal de la renta per cápita. Como en el apartado anterior, el riesgo de pobreza monetaria se mide siguiendo la metodología oficial de Eurostat, es decir, se considera en situación de riesgo de pobreza monetaria a la población cuya renta equivalente se sitúa por debajo del 60% de la mediana nacional. Aunque solo se presentarán resultados de incidencia o porcentaje de personas bajo el umbral de pobreza monetaria, se usará el indicador de pobreza FGT(9), ampliamente aplicado y conocido por su propiedad de descomposición por grupos de población. Su expresión es:

$$FGT(\alpha) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^q \left(\frac{z - y_i}{z} \right)^{\alpha}$$

donde z es la línea de pobreza, y_i la renta equivalente de la persona, q la cantidad de personas bajo el umbral y α un parámetro que permite medir dimensiones como la incidencia, la severidad o la desigualdad de los ingresos entre la población en riesgo de pobreza según los valores que adopte. En el caso concreto de la incidencia el valor de ese parámetro es 0.

En relación con este trabajo, la principal propiedad de la familia FGT de índices de pobreza es la posibilidad de expresar el índice agregado de la población como una combinación lineal de los índices de cada uno de los subgrupos que la componen. La tasa nacional de riesgo de pobreza puede calcularse combinando las tasas regionales de riesgo de pobreza(10):

$$FGT(\alpha) = \sum_{r=1}^R s_r FGT(\alpha)_r$$

donde r representa cada Comunidad Autónoma concreta, s_r el peso de la población de cada región en el conjunto nacional y $FGT(\alpha)_r$ la respectiva tasa de riesgo de pobreza de la comunidad autónoma r . A partir de los componentes anteriores se puede estimar la presencia de singularidades territoriales, comparando la contribución relativa de cada región al riesgo agregado de pobreza con el peso de la población regional en la población nacional. Si la situación en cada comunidad autónoma fuese similar, la incidencia relativa debería presentar valores cercanos a 1. Por el contrario, si toma valores superiores a la unidad

(9) Desarrollado por James Foster, Joel Greer y Erik Thorbecke.

(10) Aunque el indicador sea regional, se utiliza la línea de pobreza nacional como en las estadísticas oficiales.

indicaría una importancia en el riesgo de pobreza mayor a la esperada dada su población y viceversa. La importancia de este indicador reside en su carácter relativo. Así, una elevada tasa de riesgo de pobreza en una región puede llamar la atención por su magnitud, pero ser de menor relevancia si se da en una región poco poblada.

Tabla 3. Distribución regional del riesgo de pobreza, 2007 y 2022

CC.AA.	Riesgo de pobreza 2008	Incidencia relativa 2008	Riesgo de pobreza 2023	Incidencia relativa 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
C. 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 Encuesta de Condiciones de Vida (ECV, 2008 y 2023).

Como muestran los datos recogidos en la Tabla 3, la dispar distribución regional de la renta tiene un claro impacto en los respectivos riesgos de pobreza de cada una de las CCAA. En el primer año de observación las regiones situadas al sur, como Andalucía, Canarias, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Extremadura o Murcia presentan las tasas más elevadas, superiores en algunos casos en más de 10 puntos a la tasa de riesgo nacional. En la situación opuesta se encontraban la Comunidad Foral de Navarra y el País Vasco. A diferencia de la desigualdad, el territorio y su renta sí tienen una influencia clara en el riesgo de pobreza.

La dinámica de la pobreza observada con los indicadores nacionales se reproduce en la mayoría de las regiones con ligeros incrementos, aunque se podría hablar de cierta convergencia, dados los grandes descensos observables en los riesgos de algunas regiones como Extremadura o Canarias. No solo mejoran estos territorios, sino que en otros con un volumen importante de población, como Madrid, apenas hay variaciones. No obstante, otra comunidad muy poblada y tradicionalmente con altas tasas de pobreza, Andalucía, aumenta su riesgo de pobreza, mientras que otras regiones en las que las tasas habitualmente son reducidas han sufrido incrementos muy significativos, como Navarra o Aragón.

En síntesis, la situación de las condiciones de vida de las CCAA en términos monetarios se ha mantenido, con ligeros cambios observados tanto en la desigualdad como en la pobreza. Mientras que las disparidades regionales de renta no parecen afectar a la desigualdad, las tasas de pobreza reflejan la desigual distribución de la renta entre los territorios. A pesar de las mejoras observadas, el sur de España y las islas Canarias siguen destacando como los lugares con mayor incidencia del riesgo de pobreza.

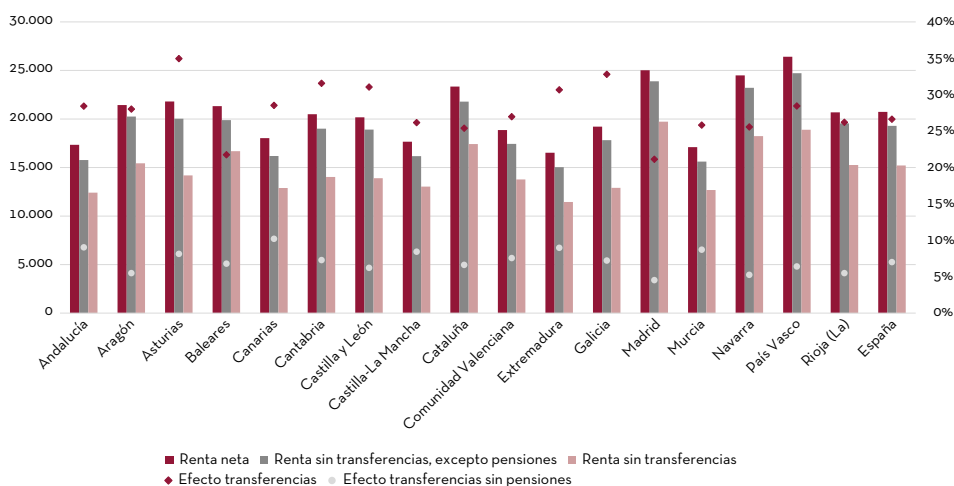
9.4. Prestaciones sociales y desigualdad intrarregional

Los resultados observados en las secciones anteriores, con un rango amplio de valores en los indicadores regionales de desigualdad y pobreza, responden a distintos factores. Aparte de la diferente especialización productiva de cada región y la diversidad de patrones demográficos, otro factor relevante es el diferente impacto que el sistema de prestaciones sociales tiene en cada región, que a su vez está determinado por las otras dos realidades mencionadas. Transferencias como el Ingreso Mínimo Vital, la prestación por desempleo o, sobre todo, las pensiones por jubilación, pueden suponer una fuente de ingresos muy relevante para los hogares en determinados territorios, así como un condicionante para su bienestar futuro, dada la evolución demográfica de la sociedad española.

La Encuesta de Condiciones de Vida permite identificar el diferente peso de las transferencias en las rentas de los hogares en cada región. Dentro de un patrón común de un peso importante de las pensiones en la renta disponible y otro reducido del resto de prestaciones, se observan importantes diferencias en el alcance de las transferencias en cada región (Gráfico 9). En todas las regiones y en el conjunto nacional, el reducido peso de las transferencias sociales distintas de las pensiones confirma que el principal instrumento del sistema de prestaciones para reducir la pobreza y la desigualdad son estas. No obstante, en las regiones con mayores tasas de riesgo de pobreza las reducciones de renta que habría sin esas prestaciones son muy llamativas. En regiones como Andalucía, Extremadura o Murcia no considerar estos ingresos reduciría

un 9% la renta media equivalente, llegando al 10% en las islas Canarias. En estos territorios, la dependencia de las transferencias es mayor, dados los menores ingresos de los residentes. Si se excluyeran de la renta disponible esas transferencias se reduciría un 7% en el agregado nacional y no considerar las pensiones la rebajaría más de una cuarta parte.

Gráfico 9. Transferencias y renta disponible por CCAA, 2022



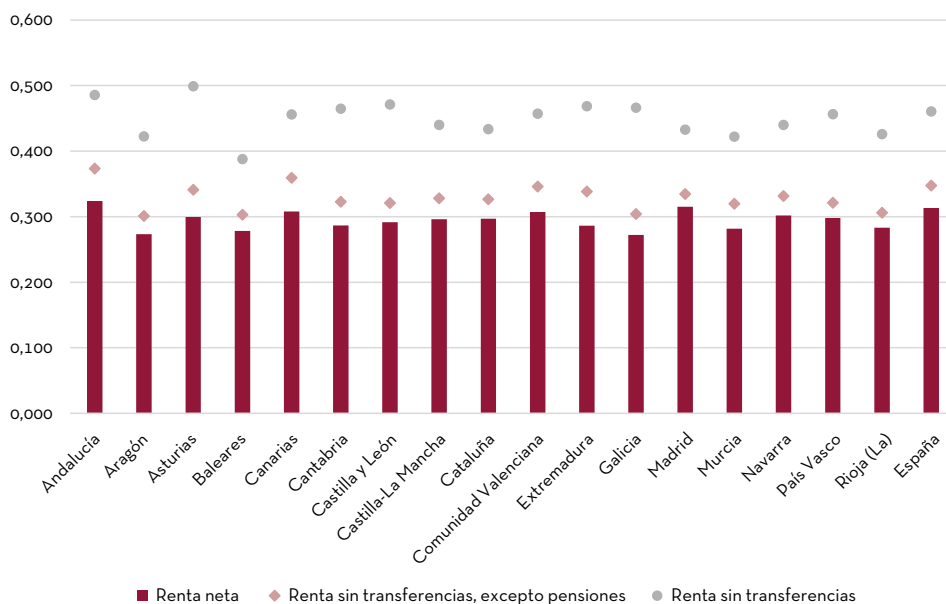
Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

El perfil regional de ese impacto está condicionado no solo por la situación económica y la diferente extensión de las necesidades sociales, sino también por la estructura demográfica de cada región o los procesos de reconversión industrial de pasadas décadas. En regiones como Extremadura, con una renta media baja, la renta sin transferencias sería mucho menor, con una reducción del 30%. Sin embargo, no en todas las regiones de baja renta las pensiones tienen un impacto tan grande.

La demografía de las comunidades autónomas parece ser un factor más relevante que la dinámica de la economía, con caídas de la renta si no hubiera pensiones superiores al 30% en Castilla y León (31%), Cantabria (32%), Galicia (33%) o Asturias (35%), las regiones más envejecidas. Un caso especial, aunque la reducción no sea tan importante, es el del País Vasco. La renta disminuye en términos relativos ligeramente por encima de la media nacional (28%), pero el descenso en términos absolutos es muy relevante, superior a la mitad de la renta neta media de regiones como Extremadura. En el extremo opuesto destaca

la situación de la Comunidad de Madrid, donde la exclusión de las transferencias sociales, incluso considerando las pensiones dentro de las transferencias, produce la menor caída de la renta en términos relativos.

Gráfico 10. Desigualdad por CCAA según conceptos de renta, 2022 (Índice de Gini)

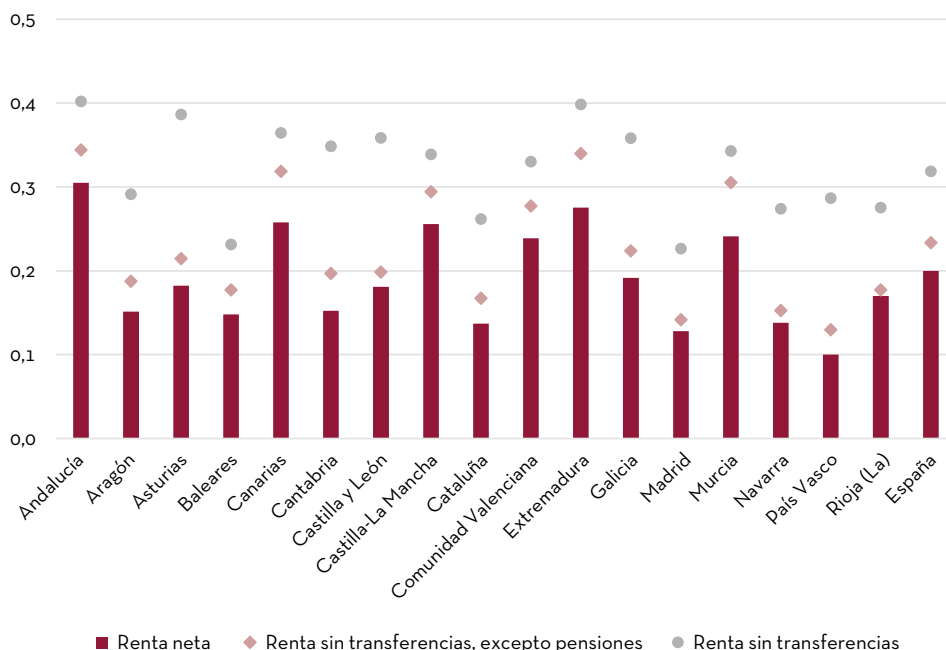


Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida, 2023 (INE).

La distribución regional de la desigualdad medida por el índice de Gini para cada uno de los conceptos de renta reproduce una imagen similar a la que resulta de la renta media de cada comunidad (Gráfico 9). Para el conjunto nacional, tal como se vio en otros capítulos del informe, el efecto redistributivo es muy significativo: las transferencias sociales excepto las pensiones reducen la desigualdad alrededor de un 10% y el conjunto de transferencias lo hace casi un 50%. Las prestaciones tienen un efecto importante tanto en regiones con renta media baja, como Extremadura, como en algunas con renta media elevada, como Asturias, donde tienen un peso importante las prestaciones relacionadas con el régimen de la minería, con mayores cuantías que otros regímenes de la Seguridad Social. Las prestaciones diferentes de las pensiones tienen un efecto relevante sobre la desigualdad 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 afectarán a las condiciones de vida de España en general y de determinadas regiones en particular, dada su dependencia de esta fuente de ingresos.

Gráfico 11. Riesgo de pobreza por CCAA según conceptos de renta, 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta de Condiciones de Vida, 2023 (INE).

El Gráfico 11 recoge el impacto de las transferencias sociales sobre el riesgo de pobreza en las diferentes regiones utilizando los tres mismos conceptos que en el análisis anterior. Los efectos de las prestaciones monetarias son más importantes que en el caso de la desigualdad. Las transferencias sociales reducen un 59% la tasa de riesgo de pobreza en el conjunto nacional, mientras que el conjunto de prestaciones distintas de las pensiones la reduce un 17%. El patrón regional de los diferentes impactos arroja distintas situaciones, con regiones con un nivel de bienestar aparentemente medio-alto, como Asturias, Cantabria o el País Vasco, en las que el riesgo de pobreza aumentaría cerca de 20 puntos si no existieran las prestaciones sociales. La magnitud de este efecto dibuja una estructura social con un alto grado de dependencia del Estado de bienestar actual y, fundamentalmente, de las pensiones públicas, con una incertidumbre

creciente asociada a la evolución demográfica. El efecto relativo de las transferencias en las regiones con mayor riesgo de pobreza es más reducido, excepto en el caso de Extremadura.

9.5. La desigualdad en los ámbitos urbanos y rurales

Tal como se vio en apartados anteriores, el análisis territorial de la desigualdad no debe limitarse al ámbito regional. Los mapas de la sección 3 mostraron que en muchas de las regiones españolas existe una notable heterogeneidad de renta y desigualdad entre los municipios que las componen. 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 de 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 justo 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 (Iammarino *et al.*, 2018). Esta tendencia 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 del Noroeste y aumentos en otras, como en Baleares o algunas provincias catalanas.

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 en el ámbito local. Las variaciones en la intensidad de estos procesos dentro de cada comunidad pueden generar marcadas desigualdades

internas, e incluso dentro de una misma provincia, los patrones de crecimiento e ingresos pueden ser muy diversos en cuanto a forma y magnitud. La denominada nueva geografía económica, surgida a principios de los años noventa, ha planteado diversas teorías para comprender las conexiones entre los cambios mencionados y su impacto en las desigualdades económicas dentro y entre territorios (Hassink y Gong, 2019).

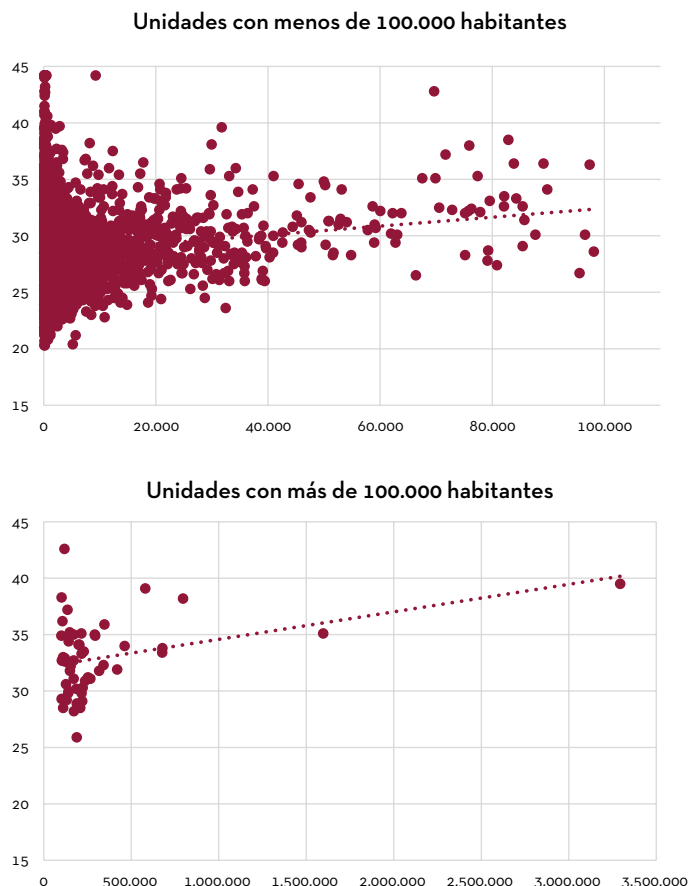
Dentro de este enfoque, un factor esencial es la movilidad de la fuerza laboral entre territorios. Cuando los flujos de empresas y trabajadores coinciden, se genera un proceso de concentración en ciertas áreas y de despoblación en otras. La concentración de población en ciertos lugares crea economías de aglomeración, que hacen que las empresas encuentren rentable establecerse allí, mientras que la llegada de nuevas empresas eleva los salarios, haciendo estas zonas más atractivas para los trabajadores. No obstante, hay otros factores, sociales, institucionales y culturales, que pueden explicar también los cambios en la desigualdad en las distintas áreas.

Algunos estudios han explorado las causas de la desigualdad en las grandes áreas urbanas. Una creciente cantidad de trabajos han intentado medir la magnitud y los factores que explican la desigualdad de ingresos en las grandes ciudades. La mayoría de esas investigaciones se han centrado en las áreas metropolitanas de Estados Unidos, concluyendo que estas zonas presentan niveles de desigualdad más altos que otras regiones (Baum-Snow y Pavan, 2013; Davis y Dingel, 2019). En otros países de ingresos altos se repite en general este resultado, aunque por razones no siempre similares. En el caso de España, los estudios disponibles concluyen que la desigualdad aumentó en las principales ciudades españolas durante las dos primeras décadas del siglo XXI, siendo más pronunciado este incremento en las grandes áreas urbanas que en el resto (Hortas-Rico y Ríos, 2019; De la Roca y Puga, 2016; Ayala et al., 2024).

Una de las explicaciones más frecuentes de la mayor desigualdad salarial en las grandes áreas urbanas es que la prima salarial para los trabajadores altamente cualificados es mayor en las grandes ciudades. 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 (Behrens et al., 2014). Otros factores determinantes de las mayores diferencias de renta en estas áreas están relacionados con la composición de la población y la tipología de hogares, como la mayor proporción de población inmigrante o de hogares monoparentales.

Hasta fechas recientes, el contraste de algunas de estas hipótesis en el caso de España estaba limitado por la falta de información suficientemente representativa de las rentas de los hogares a escala municipal. Desde hace pocos años, el Instituto Nacional de Estadística publica el *Atlas de distribución de renta de los hogares* (ADRH). El objetivo del ADRH es proporcionar información muy detallada sobre el nivel y la distribución de renta desglosada según variables demográficas básicas de la población a escala territorial mediante la explotación de registros administrativos. Actualmente ofrece información sobre indicadores básicos de la distribución de la renta para todos los municipios, distritos y secciones censales en que se organiza territorialmente el Estado.

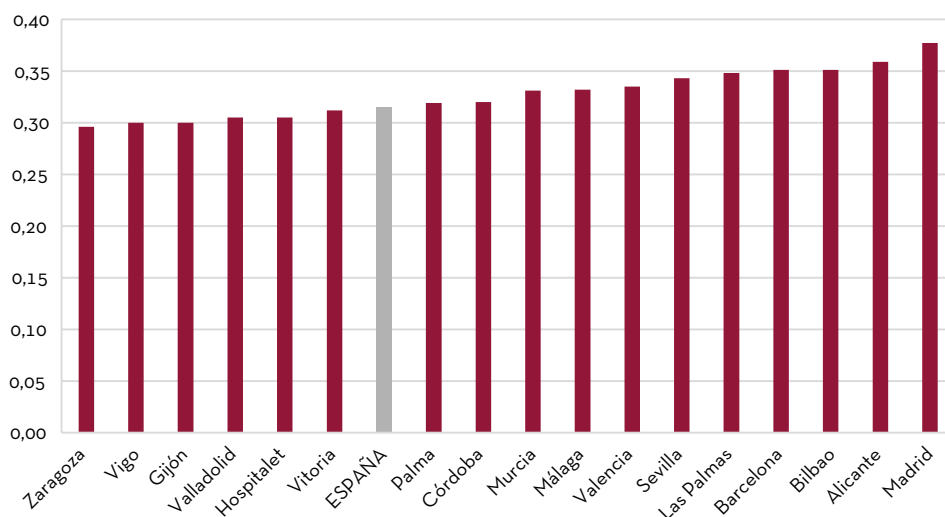
Gráfico 12. Relación entre el tamaño del municipio y la desigualdad, 2022 (Índice de Gini)



Fuente: Elaboración propia a partir de Atlas de distribución de renta de los hogares 2022 y Encuesta de Condiciones de Vida 2023 (INE).

El Gráfico 12 presenta la relación entre el tamaño de las unidades territoriales y el índice de Gini para más de 50.000 de las primeras. La información se ha desdoblado debido a que hay dos municipios (Madrid y Barcelona) con un número de habitantes muy superior al de los siguientes municipios en tamaño. Aunque no existe una relación completamente lineal, los datos del Atlas apuntan a la confirmación en España del patrón encontrado para otros países: en términos generales, la desigualdad es mayor en las grandes áreas de población que en las de menor tamaño.

Gráfico 13. Desigualdad en las ciudades más pobladas de España, 2022 (Índice de Gini)

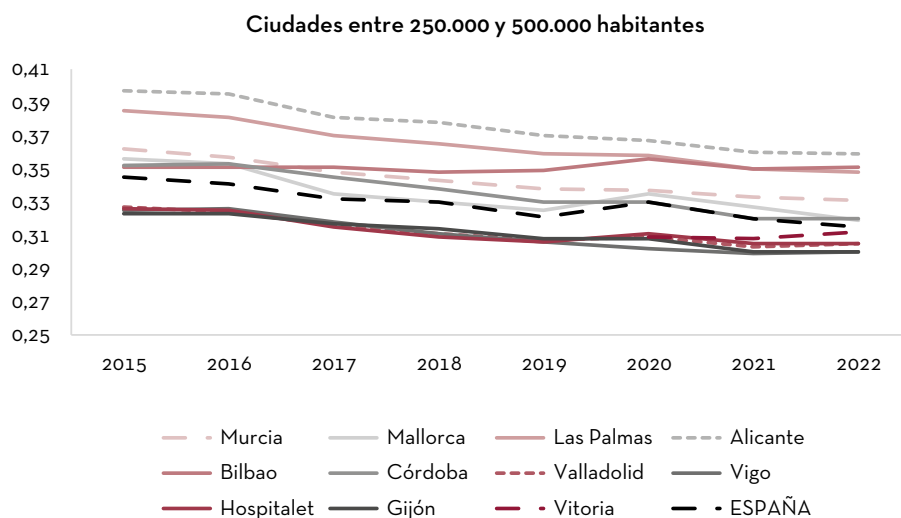
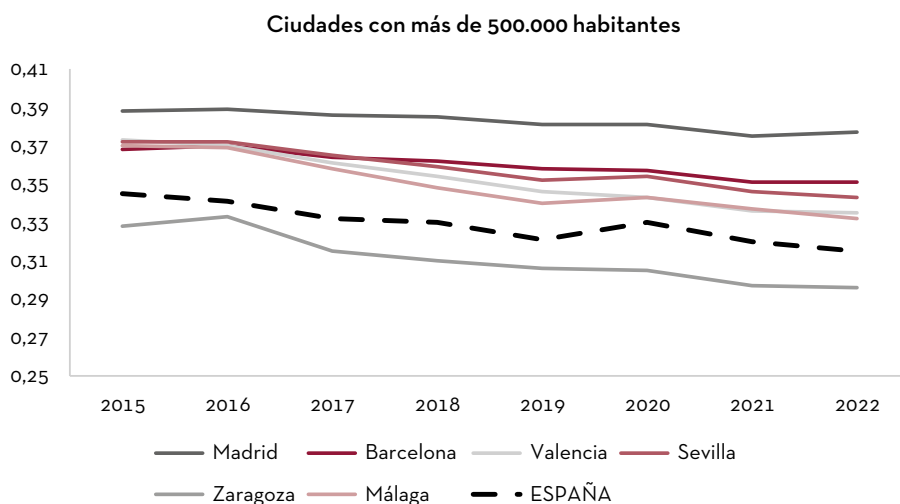


Fuente: Elaboración propia a partir de Atlas de distribución de renta de los hogares y Encuesta de Condiciones de Vida (INE).

El Gráfico 13 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 Encuesta de Condiciones de Vida para 2022. Las 17 ciudades se dividen entre las que tienen más de un millón de habitantes (Madrid y Barcelona, con más de tres millones en la primera y más de un millón y medio en la segunda), las que tienen entre un millón y quinientos mil habitantes (Valencia, Sevilla, Zaragoza y Málaga) y aquellas con una población comprendida entre esta última cifra y 250.000 habitantes (Murcia, Palma de Mallorca, Las Palmas, Alicante, Bilbao, Córdoba, Valladolid, Vigo, Hospitalet de Llobregat, Gijón y Vitoria). Con la excepción de Zaragoza, las grandes ciudades de España, en

términos de población, tienen niveles más altos de desigualdad que la media nacional.

Gráfico 14. Evolución de la desigualdad en las ciudades más pobladas de España, 2015-2022 (Índice de Gini)



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

Además de constatar que la desigualdad en las grandes ciudades es mayor que en las áreas menos pobladas, los datos del Atlas, que ofrece información desde 2015, permiten también comprobar si las grandes ciudades se han separado de la tendencia general de reducción de la desigualdad en España o si el ritmo de cambio ha sido diferente. El Gráfico 14 muestra que, con la única excepción de Bilbao, en todas las grandes ciudades se repitió un mismo proceso de reducción de la desigualdad desde la salida de la gran crisis iniciada en 2008, con un repunte en 2020 por la crisis de la pandemia y una reducción de las cifras en los años siguientes. Se aprecia también que, salvo algunas excepciones, el ritmo de reducción de la desigualdad en las ciudades más grandes fue menor que en el promedio de España.

Cobra interés analizar también cuál ha sido la evolución de 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. En la práctica, las zonas rurales están lejos de ser inmunes a las recesiones económicas en términos de condiciones de vida. Algunos autores han destacado que la disponibilidad de servicios y empleo, junto con la tranquilidad, el espacio y los menores niveles de criminalidad, resultan en una alta calidad de vida para los habitantes rurales (Leeuwen, 2010). Sin embargo, aunque las áreas urbanas tienden a estar más expuestas a las condiciones macroeconómicas adversas, las áreas rurales no están exentas de riesgos significativos en cuanto a la vulnerabilidad de los hogares. Para la mayoría de los países con información disponible, la información sobre las diferencias entre las zonas urbanas y rurales en las tasas de pobreza monetaria muestra claramente una mayor incidencia en las áreas rurales (Fisher y Weber, 2005; Comisión Europea, 2008).

Algunos estudios muestran que, incluso cuando se controlan los efectos de un gran número de variables individuales y del entorno local, hay características no observables en las áreas rurales que aumentan las tasas de pobreza local y la probabilidad de ser pobre (Weber *et al.*, 2005). 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. Esta trampa espacial determina tanto una mayor incidencia de la pobreza como el hecho de que las políticas nacionales destinadas a reducirla sean significativamente menos efectivas (Simmons *et al.*, 2007; Mammen *et al.*, 2011).

Ante la mayor incidencia de la pobreza en las áreas rurales a menudo se contraponen la hipótesis de que las situaciones de privación material son,

por el contrario, menores. Sin embargo, hay estudios para otros países que muestran que el mercado de vivienda rural experimentó una crisis más profunda que su contraparte urbana (Murphy y Scott, 2014). Los posibles efectos de las recesiones sobre la privación multidimensional en las zonas rurales están estrechamente relacionados con las características demográficas y económicas de cada área, así como con una variedad de factores institucionales que pueden o no ofrecer protección contra impactos macroeconómicos adversos. En este sentido, algunos autores destacan el papel de la resiliencia del territorio para afrontar las crisis económicas y reducir la vulnerabilidad de estas áreas ante la incertidumbre económica (Glover, 2012; Wilson, 2012; Giannakis y Bruggeman, 2017).

De acuerdo con esta evidencia, no está claro si debería esperarse una menor incidencia de las crisis económicas en las áreas rurales. Aunque existen varias vías a través de las cuales los cambios en las condiciones macroeconómicas afectan más a las zonas urbanas, como el desempleo o la reducción de salarios, en las áreas rurales hay factores como el clima, la volatilidad de los mercados de materias primas o los problemas de salud y seguridad que pueden aumentar el estrés crónico, que tienen un impacto significativo y duradero en el bienestar. Las zonas rurales, además, están bajo una influencia cada vez mayor de las ciudades, hasta el punto de que no siempre es fácil trazar una frontera absoluta entre lo urbano y lo rural (De Souza, 2018). No obstante, el hecho de que los niveles de ingresos, empleo y características demográficas de la población sean muy diferentes supone que los determinantes de la desigualdad y la pobreza también lo son. Por otra parte, las áreas rurales no constituyen una realidad homogénea, con una diversidad de espacios con características demográficas y productivas distintas.

En el caso de España, Ayala *et al.* (2021) encontraron que la crisis de 2008 afectó negativamente a los indicadores directos del nivel de vida en las zonas rurales. Sus resultados desmienten también 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. Resulta necesario considerar la complejidad de cada zona y la diversidad de las estructuras demográficas y económicas de cada entorno.

Las bases de datos habitualmente utilizadas para medir la desigualdad en España no permiten una delimitación suficientemente nítida e informativa de las áreas rurales y de otras zonas. Es habitual adoptar como criterio la diferencia

entre zonas densamente pobladas y poco pobladas. En ocasiones este indicador sirve para distinguir lo que comúnmente se denomina zonas rurales y urbanas, aunque estos son conceptos más complejos que no tienen una fácil definición. Una posible alternativa a esta división territorial es la que ofrece la Encuesta de Condiciones de Vida, en la que aparece una variable para representar el grado de urbanización con tres categorías posibles:

- Zonas densamente pobladas: conjunto contiguo de unidades locales, cada una de las cuales tiene una densidad de más de 500 habitantes por km² y una población total de al menos 50.000 habitantes.
- Zonas semiurbanas o intermedias: conjunto contiguo de unidades locales, no pertenecientes a una zona densamente poblada, donde cada una tiene una densidad superior a los 100 habitantes por km² y donde la población total es al menos de 50.000 habitantes o es adyacente a una zona densamente poblada.
- Zonas escasamente pobladas: conjunto contiguo de unidades locales, no formando ni una zona densamente poblada ni una zona intermedia.

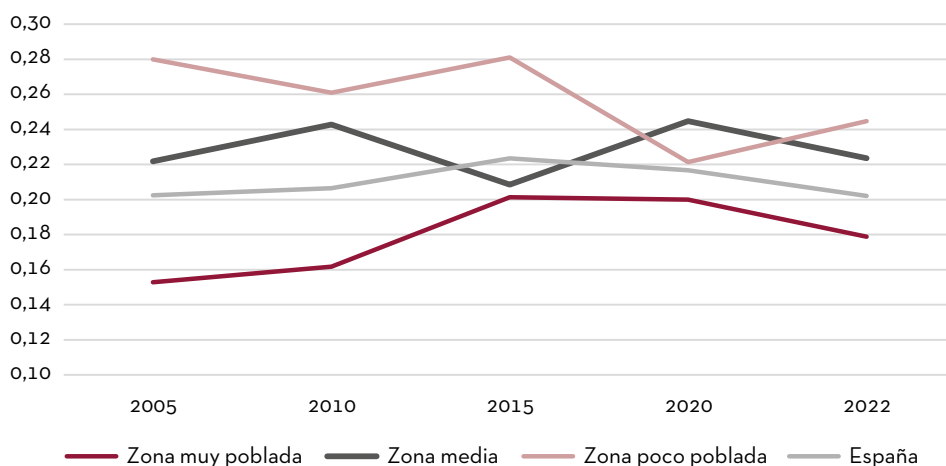
Aunque esta clasificación presenta la clara ventaja de estar recogida en la ECV, fuente de la mayoría de los estudios sobre la distribución de la renta en España, tiene algunos problemas. Si el municipio fuese la unidad territorial de análisis, algunas ciudades con características y problemas claramente urbanos, pero de gran extensión y una baja densidad, no serían identificadas como zonas urbanas.

Otros trabajos han optado por definir una clasificación a partir de la población municipal para considerar diferentes niveles de urbanización, dada la diversidad poblacional y geográfica española. EDIS *et al.* (1999), con los datos de una encuesta específica realizada entre 1994 y 1996 a 30.000 hogares con ingresos por debajo del umbral de pobreza, y Jurado y Pérez-Mayo (2008) aplicaron una misma clasificación, que dividía a los municipios en las siguientes categorías:

- Rural: municipios que no superan los 5.000 habitantes.
- Semiurbana: municipios entre 5.001 y 50.000 habitantes.
- Urbana: municipios entre 50.001 y 500.000 habitantes.
- Megaurbana: municipios de más de 500.000 habitantes.

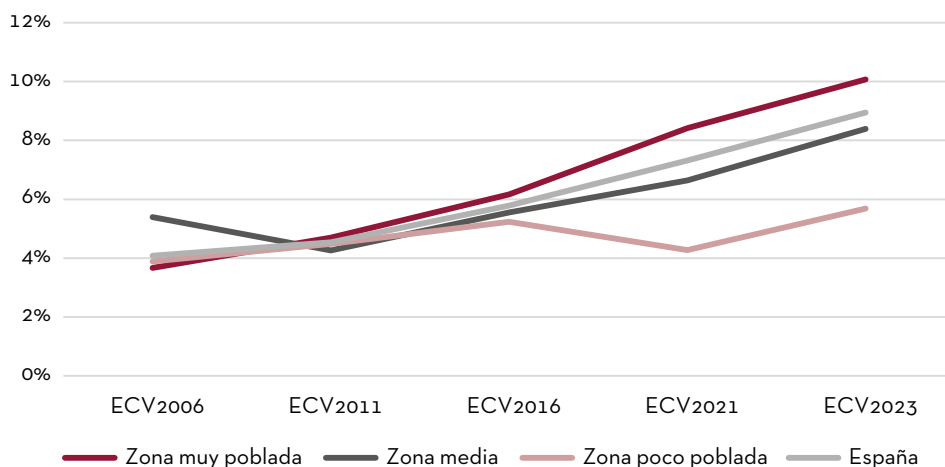
El hecho de ceñirse a un criterio exclusivamente poblacional hace, sin embargo, que esta clasificación no sea plenamente suficiente para abordar el estudio de áreas rurales heterogéneas, como las españolas. Por todo lo señalado y dado que no hay un criterio de clasificación territorial exento de algún problema de interpretación, utilizaremos ambos criterios para hacer un análisis del riesgo de pobreza y privación.

Gráfico 15. Riesgo de pobreza monetaria según zona



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

El Gráfico 15 presenta las tasas de pobreza monetaria para distintos años tomando en todos los casos un mismo umbral, que es el 60% de la renta disponible nacional por adulto equivalente. El rasgo más destacado de la evolución de las tasas es la tendencia a la convergencia entre las tres zonas definidas. 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 presentado en el periodo considerado mayores tasas de pobreza monetaria que el resto de las zonas con mayor densidad de población.

Gráfico 16. Tasa de carencia material severa según zona

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

El Gráfico 16, que recoge la evolución de la privación material en las distintas zonas, permite dar un salto desde los datos anteriores para dar respuesta al interrogante planteado sobre el posible comportamiento distinto de la privación material y la pobreza monetaria en las zonas rurales y urbanas, aunque con los límites del criterio de la densidad de población. A diferencia de la pobreza monetaria, el rasgo más destacado de esta evolución es la tendencia a la divergencia. Como consecuencia de ella, las zonas muy pobladas terminan mostrando tasas de carencia muy superiores a la media y al resto de las zonas de menor población.

A la vista de estos resultados parece relevante volver a las diferencias de renta media entre las zonas rurales y urbanas. El Atlas del INE no ofrece indicadores de densidad de población, pero sí distintos indicadores de renta y del número de habitantes, que, con todos los límites, pueden servir para delimitar el carácter urbano o rural de los municipios. Siguiendo la clasificación de EDIS *et al.* (1999), que tomaba como referencia de localidades rurales a aquellas con población menor de 5.000 habitantes, es posible definir cuatro grandes grupos de hábitats: menos de 5.000 habitantes, entre 5.000 y 50.000, entre 50.000 y 500.000 y más de 500.000.

Gráfico 17. Diferencias de renta neta media por tipos de zona

Fuente: Elaboración propia a partir de Atlas de distribución de renta de los hogares (INE).

En el Gráfico 17, RNMP representa la renta neta media por persona y RNMH la renta neta media por hogar. Mientras que en las rentas por persona las diferencias no son muy grandes entre zonas, no pasa lo mismo con la renta por hogar. Estas diferencias se explican principalmente por los diferentes tamaños de los hogares (medidos por el número de miembros). El tamaño medio del hogar en las zonas rurales en 2022 fue 2,21 y 2,59 en las localidades no rurales, frente al 2,33 y 2,64, respectivamente, de 2015. La renta de los hogares crece conforme lo hace el tamaño del municipio. En esa relación no solo interviene el tamaño de los hogares, sino también la distinta composición de las fuentes de renta en cada territorio, incluido el mayor peso de las actividades primarias en los municipios más pequeños. La menor renta media de las zonas rurales afecta a la mayor tasa de pobreza monetaria, que se define con un umbral nacional. Los datos disponibles muestran un incremento general de la renta en las distintas zonas y el mantenimiento de la distancia en los ámbitos rural y urbano, lo que sigue dificultando rebajar el riesgo de pobreza en las localidades más pequeñas.

9.6. Conclusiones

En los años transcurridos del siglo XXI, las regiones españolas han mostrado un patrón muy estable en las diferencias en los niveles de renta de los hogares. Comunidades como el País Vasco y Navarra han mantenido sistemáticamente mayores niveles de renta, mientras que Extremadura, Andalucía y Murcia han permanecido en las posiciones más bajas. Una primera conclusión del análisis de las diferencias territoriales de renta es su acusada inercia, lo que dificulta una mayor convergencia en los indicadores de bienestar social. Hay algunas comunidades con niveles de desigualdad persistentemente superiores a los de otras, si bien no hay una relación clara entre el nivel medio de renta y el alcance de la desigualdad.

No obstante, las desigualdades de renta dentro de las regiones han tendido a reducirse ligeramente en el largo plazo, especialmente desde mediados de la pasada década. Este comportamiento contrasta con el de la Gran Recesión, periodo en el que no solo aumentó la desigualdad en la gran mayoría de las regiones, sino en el que también se ampliaron las diferencias entre las comunidades en los principales indicadores del reparto de los ingresos.

Mientras que la relación entre el valor medio de renta y la desigualdad no es nítida, lo es mucho más la que hay entre la primera de estas variables y los indicadores de pobreza y carencia material. Algunas comunidades, como Andalucía, Canarias y Murcia, han mantenido elevados niveles tanto de pobreza

monetaria como de privación material severa durante las dos últimas décadas. La permanencia de un patrón muy arraigado de pobreza y privación obliga a pensar en políticas sociales y económicas focalizadas en las regiones más desfavorecidas para poder reducir estas brechas.

El análisis realizado revela que, aunque existen marcadas diferencias de renta entre las comunidades autónomas, estas disparidades no explican significativamente la desigualdad total en España. La descomposición de los indicadores de desigualdad muestra que la desigualdad intrarregional tiene un peso dominante frente a las diferencias entre regiones. Esto implica que las políticas para reducir las disparidades regionales de renta deberían combinarse con otras dirigidas a los determinantes propios de cada territorio. Sin embargo, la distribución territorial de la renta sí tiene un claro impacto en el riesgo de pobreza. Las regiones del sur, como Andalucía, Extremadura o Canarias, presentan tasas de pobreza sustancialmente superiores a la media nacional, mientras que comunidades como Navarra o el País Vasco se enfrentan a riesgos sensiblemente menores. Los datos reflejan también una tendencia positiva en la reducción de la pobreza y la desigualdad en la mayoría de las comunidades autónomas, con avances notables en regiones como Extremadura, Murcia y Canarias. No obstante, persisten retos importantes en las áreas del sur de España, donde la incidencia del riesgo de pobreza sigue siendo alta. Esto sugiere que las políticas de reducción de la pobreza deberían tener en cuenta esa desigualdad interregional.

Del análisis realizado se desprende también que las prestaciones sociales, especialmente las pensiones, desempeñan un papel crucial en la reducción de la pobreza y la desigualdad en las regiones españolas. Su impacto es especialmente notable en las regiones con menores ingresos, como Extremadura, Andalucía y Canarias, donde la renta media se reduciría drásticamente sin estas transferencias. En el resto el efecto redistributivo de las prestaciones monetarias es evidente, aunque con variaciones notables entre regiones.

En todas las regiones, las pensiones constituyen la principal herramienta redistributiva, mientras que otras prestaciones tienen un efecto más limitado y desigual por comunidades. El impacto de las pensiones públicas es especialmente relevante en aquellas con una alta proporción de población envejecida, como Asturias, Galicia y Castilla y León. Esta dependencia introduce incertidumbre de cara al futuro, ya que el envejecimiento de la población y los problemas de sostenibilidad del sistema de pensiones podrían afectar gravemente a las condiciones de vida y la estabilidad económica en esas zonas. En esa misma línea,

resulta necesario fortalecer y diversificar las políticas sociales, especialmente en las regiones con mayor vulnerabilidad económica, para mitigar los riesgos asociados al envejecimiento y la desigualdad estructural.

Las diferencias territoriales en la desigualdad no se limitan al nivel regional, sino que se manifiestan también entre los municipios dentro de una misma comunidad. Esta diversidad hace necesario el estudio de las desigualdades en el ámbito local y tratar de identificar los factores económicos, demográficos y sociales que las explican. Las grandes áreas urbanas españolas tienden a presentar mayores niveles de desigualdad que las zonas menos pobladas. La concentración de trabajadores altamente cualificados y la presencia de empresas más productivas explican en parte esta brecha. Sin embargo, las zonas rurales, con menores niveles de renta media, presentan tasas de pobreza monetaria más altas y también diferencias por tipos de área, lo que pone de manifiesto que la desigualdad no es exclusiva de los núcleos urbanos y que sus determinantes son diversos y complejos.

Las grandes diferencias económicas y demográficas entre zonas urbanas y rurales dan lugar a patrones heterogéneos en el nivel de renta y de desigualdad. Mientras que las grandes ciudades suelen concentrar mayores ingresos, pero también mayor desigualdad, las áreas rurales se enfrentan a retos como la menor renta media por hogar y las mayores tasas de pobreza monetaria. Los nuevos datos administrativos reflejan la persistencia de estas brechas, lo que resalta, de nuevo, la importancia de políticas diferenciadas para abordar la desigualdad en función de las características específicas de cada territorio.

9.7. Bibliografía

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

AYALA, L., MARTÍN-ROMÁN, J. y VICENTE, J. (2024): «What contributes to rising inequality in large cities?». *Journal of Regional Science* 64, 1760-1810.

BAUM-SNOW, N. y PAVAN, R. (2013): «Inequality and city size». *Review of Economics and Statistics* 95, 1535-1548.

BEHRENS, K., DURANTON, G. y ROBERT-NICOUD, F. (2014): «Productive Cities: Sorting, Selection, and Agglomeration». *Journal of Political Economy* 122, 507-553.

COMISIÓN EUROPEA (2008): *Poverty and social exclusion in rural areas*. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, European Communities.

CONNOR, D. S., BERG, A. K., KEMENY, T. y KEDRON, P. J. (2024): «Who gets left behind by left behind places?». *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 17, 37-58.

DAVIS, D. R. y DINGEL, J. I. (2019): «A spatial knowledge economy». *American Economic Review* 109, 153-170.

DE LA ROCA, J. y PUGA, D. (2016): «Learning by Working in Big Cities». *Review of Economic Studies* 84, 106-142.

DE SOUZA, P. (2018): *The Rural and Peripheral in Regional Development: An Alternative Perspective*. Oxon: Routledge.

EDIS, ALGUACIL, J., CAMACHO, J., FERNÁNDEZ SUCH, F., RENES, V. y TRABADA, E. (1999): *Las condiciones de vida de la población pobre desde la perspectiva territorial*. Madrid: Fundación FOESSA.

FISHER, M. G. y WEBER, B. A. (2005): «Does Economic Vulnerability Depend upon Place of Residence? Asset Poverty across Metropolitan and Nonmetropolitan Areas». *Review of Regional Studies* 34, 137-155.

GIANNAKIS, E. y BRUGGEMAN, A. (2017): «Determinants of regional resilience to economic crisis: a European perspective». *European Planning Studies* 25, 1394-1415.

GLAESER, E., RESSEGER, M. y TOBIO, C. (2009): «Inequality in cities». *Journal of Regional Science* 49, 617-646.

GLOVER, J. (2012): «Rural resilience through continued learning and innovation». *Local Economy* 27, 355-372.

HASSINK, R. y GONG, H. (2019): «New Economic Geography». En Orum, A. M. (ed.): *The Wiley Blackwell Encyclopedia of Urban and Regional Studies*. Wiley Online Library.

HORTAS-RICO, M. y RÍOS, V. (2019): «The drivers of local income inequality: a spatial Bayesian model-averaging approach». *Regional Studies* 53, 1207-1220.

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.

JURADO, A. y PÉREZ-MAYO, J. (2008): «Pobreza y territorio». En Ayala, L. (coord.): *Desigualdad, pobreza y privación*. Madrid: Fundación FOESSA.

LARRÚ, J. M. (2024): «La divergencia en pobreza en las Comunidades Autónomas: un análisis empírico». *Investigaciones Regionales* (en prensa).

LEEUVEN, E. S. (2010): *Urban-Rural Interactions: Towns as Focus Points in Rural Development*. Heidelberg: Springer.

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.

MAMMEN, S., LAWRENCE, F. C., St. MARIE, P., BERRY, A. A. y KNIGHT, S. E. (2011): «The Earned Income Tax Credit and Rural Families: Differences Between Non-participants and Participants». *Journal of Family and Economic Issues* 32, 461-472.

MURPHY, E. y SCOTT, M. (2014): «Household vulnerability in rural areas: Results of an index applied during a housing crash, economic crisis and under austerity conditions». *Geoforum* 51, 75-86.

SIMMONS, L. A., DOLAN, E. M. y BRAUN, B. (2007): «Rhetoric and Reality of Economic Self-sufficiency Among Rural, Low-Income Mothers: A Longitudinal Study». *Journal of Family and Economic Issues* 28, 489-505.

WEBER, B., JENSEN, L., MILLER, K., MOSLEY, J. y FISHER, M. (2005): «A Critical Review of Rural Poverty Literature: Is There Truly a Rural Effect?». *International Regional Science Review* 28, 381-414.

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.

WILSON, G. A. (2012): *Community Resilience and Environmental Transitions*. London: Routledge.

Las nuevas desigualdades relacionadas con la transición energética

Maximiliano Moreno López

Paris School of Economics / Banco de España

Marta Suárez Varela

Banco de España

Índice

CAPÍTULO 10.

Las nuevas desigualdades relacionadas con la transición energética 501

10.1.	Introducción	504
10.2.	Descarbonización del <i>mix</i> energético e instalación de renovables	506
10.2.1.	Heterogeneidad regional, despoblación y eje rural-urbano	506
10.2.2.	Impacto sobre el empleo	513
10.2.3.	Impacto sobre la distribución personal de la renta: hogares	515
10.2.4.	Heterogeneidad sectorial y empresarial	520
10.3.	Transporte	527
10.3.1.	Fiscalidad del transporte	530
10.3.2.	Ayudas a la adquisición de vehículos eléctricos	533
10.3.3.	Fomento del cambio modal y medidas regulatorias	539
10.4.	Edificios	540

10.5. Políticas para mitigar los efectos distributivos derivados de la transición energética	544
10.5.1. Medidas compensatorias	544
10.5.2. Fomento de la electrificación	546
10.5.3. Transición justa y mantenimiento de beneficios en el ámbito local	547
10.5.4. Políticas para paliar las desigualdades derivadas de la descarbonización del sector transporte	548
10.5.5. Políticas que aseguren la inclusión en la renovación de vivienda..	549
10.6. Conclusiones	552
10.7. Bibliografía	555

10.1. Introducción

La transición energética, impulsada por la necesidad urgente de mitigar el cambio climático y reducir la dependencia de los combustibles fósiles, está transformando profundamente nuestras economías y sociedades. Este proceso está generando, además, nuevas desigualdades que requieren una atención estrecha y una respuesta adecuada de política económica.

En este documento, se analizarán las principales políticas de transición hacia una economía baja en carbono y sus implicaciones para la desigualdad. En primer lugar, se examinará la descarbonización del consumo energético, un proceso esencial para reducir las emisiones de carbono, pero que puede generar disparidades regionales y sectoriales, en la medida en que algunas áreas y grupos socioeconómicos dependen en mayor medida de fuentes de energía contaminantes. Además, se abordará el impacto de la fiscalidad ambiental y la transición energética sobre el empleo. Aunque estas políticas pueden crear nuevas oportunidades económicas y empleos «verdes», también pueden desplazar a trabajadores en los sectores más 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. No obstante, estas políticas pueden tener impactos desiguales sobre distintos grupos socioeconómicos. Es imperativo evaluar cómo estas iniciativas afectan a las comunidades

de bajos ingresos y a las zonas rurales, asegurando que estas poblaciones tengan acceso a opciones de transporte asequibles y sostenibles.

A continuación, discutiremos la renovación de 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 de carbono, las obras de renovación requieren notables inversiones que pueden ser difíciles de asumir para los grupos más vulnerables, y podrían exacerbar las desigualdades económicas si no se implementan con políticas de apoyo adecuadas.

La fiscalidad verde, que incluye impuestos sobre el carbono y otras medidas impositivas para reducir las emisiones, también será examinada. Aunque estas políticas pueden ser efectivas para incentivar comportamientos más sostenibles, pueden tener efectos regresivos si no se diseñan cuidadosamente, afectando desproporcionadamente a los colectivos más vulnerables. Finalmente, se realizará un repaso a las políticas públicas que permitirían paliar las desigualdades detectadas, asegurando una transición justa.

El análisis de estas cuestiones puede resultar complejo, en la medida en que obliga a adoptar una gran diversidad de enfoques que permitan ofrecer una panorámica de las consecuencias de la transición ecológica para los diversos agentes económicos: hogares, empresas y sectores productivos, entre otros. Esto implica, además, el uso de datos de naturaleza diversa. Si bien se ha realizado un esfuerzo por integrar fuentes de información dispersas, en ocasiones se carece de bases de datos que abarquen la totalidad del territorio español o que sean directamente comparables con la información disponible en otros países. Confiamos, en cualquier caso, en que pese a las limitaciones encontradas, este análisis contribuya a arrojar luz sobre las implicaciones de la transición ecológica para la desigualdad, orientando la formulación de estrategias que integren sostenibilidad ambiental y equidad.

10.2. Descarbonización del *mix* energético e instalación de renovables

La mayor penetración de las energías renovables en la generación de electricidad es un elemento fundamental para la descarbonización de la economía, y debe ir necesariamente acompañada de un aumento de la electrificación de la demanda. Sin embargo, como analizaremos a continuación, esta transformación exigirá esfuerzos que serán desiguales entre grupos socioeconómicos, áreas, hogares y empresas.

10.2.1. Heterogeneidad regional, despoblación y eje rural-urbano

Un eje clave de desigualdades relacionadas con la descarbonización del sector energético radica en las diferencias estructurales entre áreas geográficas, y zonas rurales y urbanas, por diversos motivos⁽¹⁾.

En primer lugar, por la composición de su *mix* energético. Los hogares situados en áreas rurales y más despobladas presentan un consumo energético

⁽¹⁾ En este epígrafe se abordarán los suministros consumidos en el hogar, mientras que las diferencias relativas a combustibles de transporte serán abordadas en la sección 3, relativa al sector transporte.

más elevado y una mayor dependencia de fuentes de energía contaminantes. Este fenómeno se explica, de un lado, por las condiciones climáticas extremas que caracterizan a estas regiones, que redundan en un mayor uso de energía. En España, las seis Comunidades Autónomas 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 (véase Tabla 1).

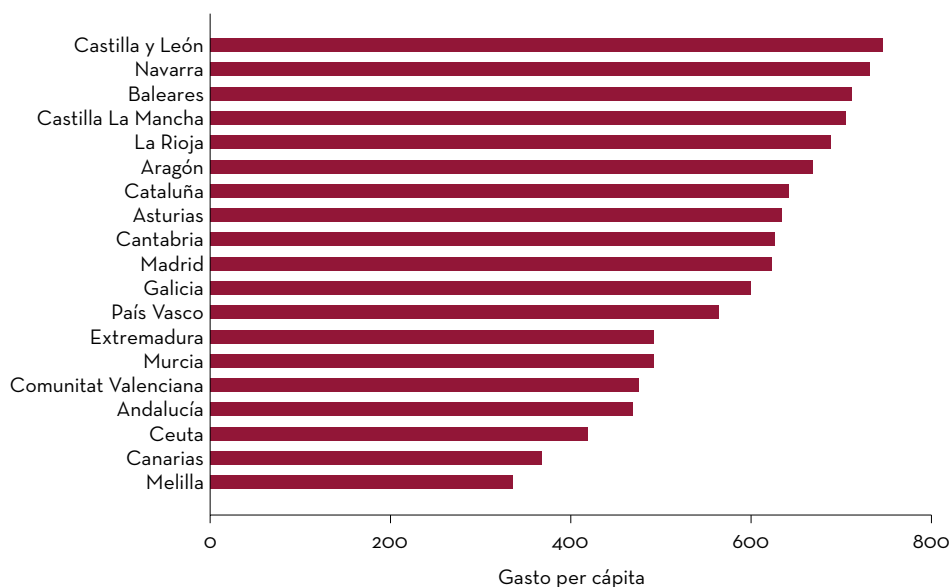
Tabla 1. Temperatura media durante los meses de invierno en estaciones de clima continental y no continental en ciudades seleccionadas

	Estaciones clima no continental			Estaciones clima continental		
	Cádiz	Valencia	Pontevedra	Burgos	Cuenca	Pamplona
Diciembre	15,1º	13,2º	11,2º	5,2º	7,3º	5,5º
Enero	14,8º	14,5º	10,5º	5,3º	7,1º	6,8º
Febrero	14,1º	14,7º	9,7º	4,5º	6,7º	6,6º

Fuente: INE. Anuario Estadístico de España 2018.

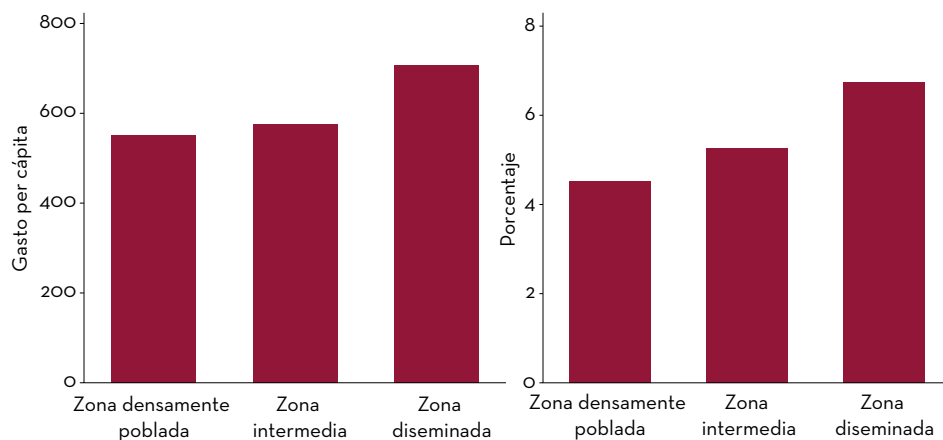
Como resultado, estas Comunidades Autónomas registran un consumo energético per cápita más elevado (véase Gráfico 1). Este patrón se mantiene al clasificar a los hogares según la densidad de población del área de residencia. Así, el Gráfico 2 muestra que el gasto en suministros energéticos es mayor en las zonas menos pobladas (o «diseminadas», según la clasificación del Instituto Nacional de Estadística) en comparación con las áreas densamente pobladas.

Del mismo modo, la matriz energética de las zonas más despobladas y de los núcleos de población de menor tamaño muestra una mayor dependencia de fuentes de energía contaminantes. Como se observa en el Gráfico 3, estas áreas presentan un mayor peso de los consumos no eléctricos, compensado principalmente por un uso más significativo del gasóleo para calefacción –generalmente– más contaminante que otras alternativas como el gas natural, la electricidad o el gas licuado del petróleo (GLP). Además, aunque en menor medida, los gases licuados del petróleo (butano, propano) también contribuyen a suplir la menor utilización del gas natural y la electricidad en estas áreas.

Gráfico 1. Gasto per cápita en suministros energéticos en el hogar por CCAA

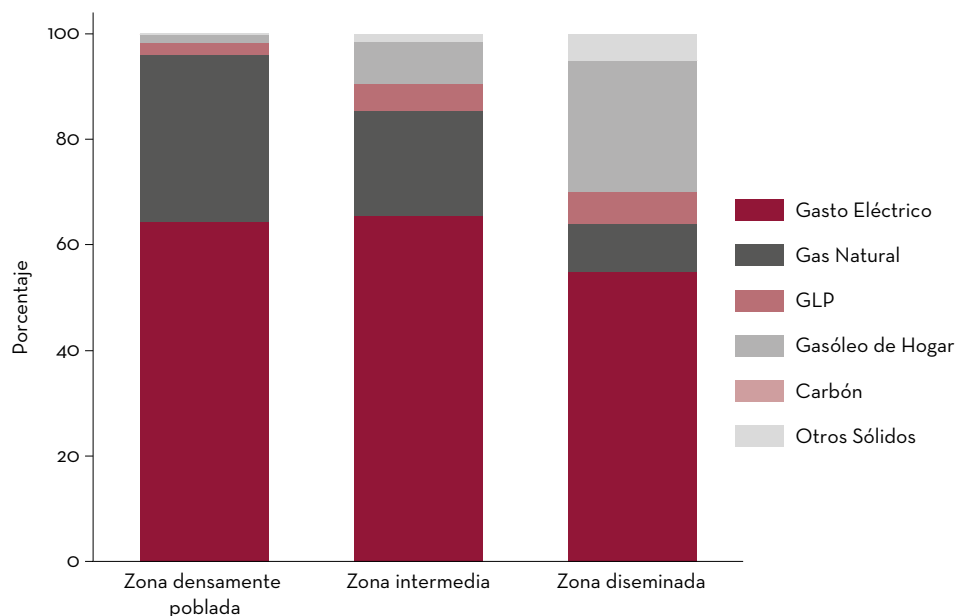
Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares, 2023. Elaboración propia.

Nota: Se consideran como suministros energéticos el consumo energético realizado en el hogar (electricidad, gas natural, gases licuados de petróleo, gasóleo hogar y otros combustibles sólidos utilizados en el hogar).

Gráfico 2. Gasto en suministros energéticos en el hogar en términos per cápita (izquierda) y en porcentaje de la renta del hogar (derecha), por densidad de población

Fuente: Elaboración propia. Encuesta de Presupuestos Familiares, 2023.

Gráfico 3. Mix energética (%) de los hogares españoles, según densidad de población, excluyendo combustibles de transporte



Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares, 2023. Elaboración propia.

Esta diferente composición en su 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 energéticas. Aunque la Encuesta de Hogares y Medio Ambiente elaborada por el INE, que permitiría medir la penetración de estos equipamientos a escala nacional, no se realiza desde 2008, en algunas comunidades autónomas, como Andalucía o el País Vasco, estas encuestas se han llevado a cabo con mayor frecuencia, proporcionando datos más actualizados. La Tabla 2 ilustra el porcentaje de usuarios que disponen de equipamientos para cada tipo de suministro, basado en los microdatos de la Encuesta Vasca de Hogares y Medio Ambiente correspondientes al año 2020. Se observa que, mientras el 65% de los hogares en ciudades con más de 100.000 habitantes cuentan con suministro de gas natural, este porcentaje disminuye al 55% en zonas rurales (< 10.000 habitantes). Como resultado de esta carencia, la penetración de infraestructuras de gasóleo y de gas licuado de petróleo (GLP) envasado, como butano o propano, es significativamente mayor en poblaciones o núcleos urbanos con menos de 10.000 habitantes (zonas rurales), donde su prevalencia es más del doble en comparación con las áreas urbanizadas de mayor tamaño.

Tabla 2. Porcentaje de usuarios que reportan emplear gas canalizado, gas licuado de petróleo (butano/propano) y gasóleo hogar, por tamaño del municipio en el que residen (C. A. de Euskadi)

	Gas canalizado (%)	Butano/Propano (%)	Gasóleo (%)
> 100.000 habitantes	69,6	4,8	11,9
50.000-100.000	65,3	5,4	9,0
20.000-50.000	64,9	8,4	4,2
10.000-20.000	70,1	8,7	4,9
< 10.000	56,4	13,8	15,1

Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta Vasca de Hogares y Medio Ambiente 2020.

En cuanto al gasto en electricidad, en las zonas densamente pobladas este representa aproximadamente el 65% del consumo total de energía en los hogares, mientras que en las áreas con menor densidad de población dicho porcentaje se reduce al 55% (véase Gráfico 3). Este aspecto es crucial, ya que, teniendo en cuenta las tecnologías actuales, la integración de energías renovables en el consumo energético requiere la electrificación de la demanda. Aunque existen otras formas de generación y almacenamiento de energía mediante el uso de renovables, como la producción de hidrógeno verde, estas aún no son tan eficientes ni económicamente viables a gran escala. Por lo tanto, en la actualidad, la mayor parte de la energía procedente de fuentes renovables, como la solar fotovoltaica y la eólica, se consume en forma de electricidad.

La composición del mix energético constituye, por consiguiente, una vulnerabilidad para los hogares que residen en áreas menos pobladas. De un lado, porque una parte sustancial de las políticas públicas orientadas a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, como por ejemplo 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. Como resultado, los hogares que residen en zonas rurales o menos pobladas pueden verse afectados de manera desproporcionada, dado su mayor consumo de fuentes de energía contaminantes.

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. Esto implicará, por ejemplo, reemplazar los sistemas actuales de calefacción de gasóleo y gas, que son más prevalentes en zonas rurales (véase Tabla 3) que en ciudades de mayor tamaño, con la excepción de aquellas con más de 100.000 habitantes⁽²⁾. Otro aspecto crucial es sustituir los sistemas de refrigeración y agua caliente que utilizan combustibles fósiles por tecnologías más sostenibles.

Tabla 3. Porcentaje de viviendas según tipo de calefacción utilizada, por tamaño del municipio en el que residen (C.A. de Euskadi)

	Calefacción eléctrica (%)	Calefacción de gas (%)	Calefacción de gasóleo (%)	Madera (%)
> 100.000 habitantes	16,1	68,7	11,6	0,8
50.000-100.000	20,8	65,9	8,5	0,7
20.000-50.000	26,8	64,8	3,7	0,8
10.000-20.000	21,2	68,7	4,8	4,3
< 10.000	20,0	57,8	13,7	13,9

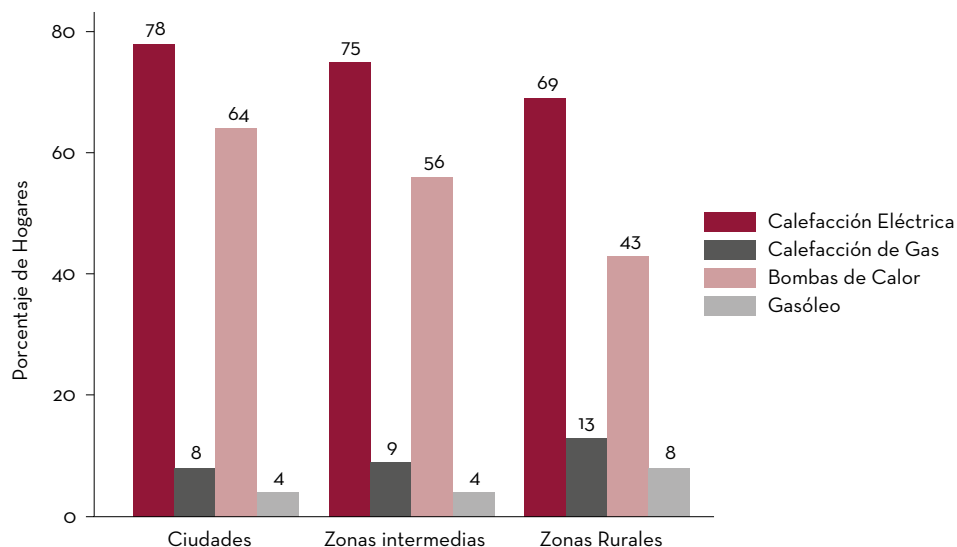
Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta Vasca de Hogares y Medio Ambiente 2020.

Esto incluye la electrificación de estos sistemas mediante el uso de bombas de calor, calentadores solares y otras soluciones basadas en energías renovables. Sin embargo, estas tecnologías muestran una penetración muy dispar entre municipios de distinto tamaño y densidad de población (véase Gráfico 4).

Se observa, además, una considerable disparidad geográfica en los niveles de electrificación. En Andalucía, por ejemplo, la adopción de tecnologías eléctricas presenta diferencias significativas respecto al País Vasco. En esta región, se registra una mayor penetración de calderas eléctricas y bombas de calor –tecnologías que resultan adecuadas para calentar las viviendas debido a la incidencia de un clima generalmente más suave–, en detrimento de los sistemas de calefacción a gas. En cualquier caso, la adopción de tecnologías eléctricas desciende también en este caso con la densidad de población del municipio.

⁽²⁾ De manera interesante, en las ciudades de mayor tamaño (más de 100.000 habitantes) la penetración de la caldera de gasoil es también elevada, sobre todo por la existencia de calefacción central en bloques de edificios.

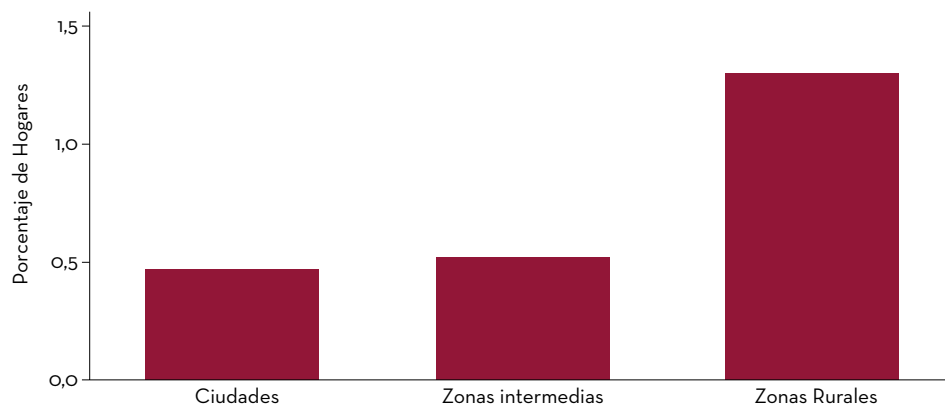
Gráfico 4. Porcentaje de viviendas según tipo de calefacción utilizada, por tamaño del municipio en el que residen (Andalucía)



Fuente: Encuesta Social andaluza de Hogares y Medio Ambiente, 2018. Elaboración propia.

Estas diferencias se ven compensadas, en parte, por las diferencias respecto al uso de paneles solares fotovoltaicos. Estas tecnologías tienden a ser adoptadas en mayor medida en zonas rurales, donde la disponibilidad de superficie facilita su instalación.

Gráfico 5. Porcentaje de viviendas que cuentan con paneles fotovoltaicos, por tamaño del municipio en el que residen (Andalucía)



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

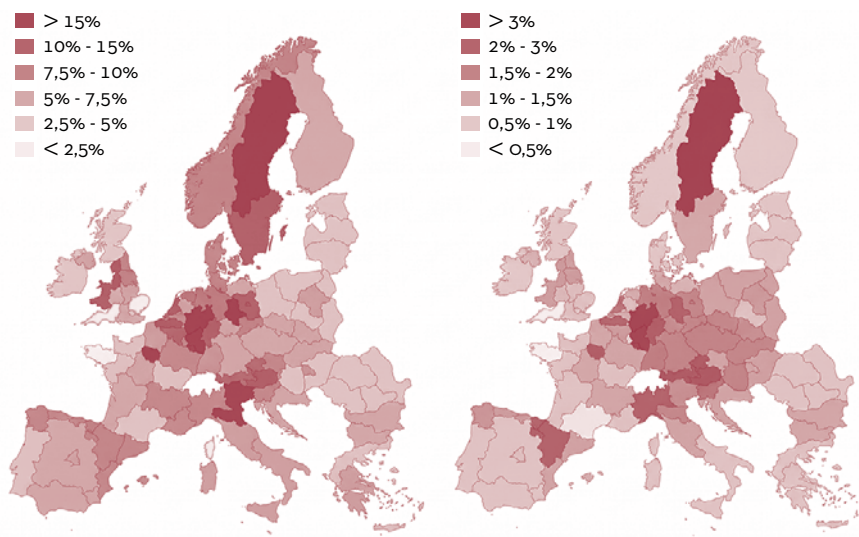
10.2.2. Impacto sobre el empleo

Las políticas de transición energética pueden incidir también de manera desigual en el ámbito regional a través de su impacto sobre el mercado de trabajo. Así, la transición energética 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 la oferta laboral y 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. Un reciente análisis del Banco Central Europeo trata de aproximar estos posibles efectos mediante el análisis de la concentración de empleos en industrias intensivas en carbono por regiones europeas. Encuentra así que un 5% de las regiones NUTS2 –el equivalente a las Comunidades Autónomas en España en cuanto en el plano administrativo– de la UE tienen más del 20% de su empleo en el sector manufacturero concentrado en trabajos intensivos en carbono, y en hasta siete regiones (todas ubicadas en Grecia y Rumanía), esta proporción supera el 25% (Banco Central Europeo, 2024). En comparación con otros países europeos, España tiene menos regiones que podrían resultar altamente afectadas por este proceso de transformación industrial, si bien se aprecia que aquellas ubicadas en el norte y oeste de España quedarían más expuestas.

Por la composición de su actividad económica, algunos municipios y comarcas pueden verse especialmente impactados por este proceso de reasignación sectorial. Es el caso de los territorios afectados por el cierre de minas de carbón, centrales térmicas y nucleares.

La instalación de renovables es otro proceso que puede generar un fuerte impacto en el territorio, y afectar de manera preponderante a zonas rurales. Existe una creciente preocupación social acerca de los costes que el despliegue masivo de infraestructuras renovables, como parques eólicos y solares, pueden imponer al entorno rural. De un lado, por el posible impacto negativo sobre la biodiversidad, y en el plano paisajístico. Pero también porque la llegada de grandes proyectos de energías renovables provoque cambios en el uso del suelo y en la composición de la actividad económica local, en la medida en que podría desplazar actividades tradicionales como la agricultura y la ganadería, o el turismo, alterando el tejido social y económico de la comunidad, y amenazando la soberanía alimentaria.

Gráfico 6. Proporción de la fuerza laboral empleada en sectores con muy alta intensidad energética, como porcentaje del empleo en la manufactura (izquierda) y del empleo total (derecha)⁽³⁾



Fuente: Banco Central Europeo (2024), basado en datos de las Estadísticas Estructurales de Empresas y la Encuesta de Fuerza Laboral de Eurostat.

Si bien cabría esperar que el despliegue de energías renovables proporcionase también beneficios en términos de generación de empleo, diversos estudios sugieren que el impacto sobre el empleo local es reducido (Fabra *et al.* 2024). Esto se debe a que 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 al municipio. Además, una vez finalizada la construcción, el mantenimiento y operación de estas instalaciones requieren menos trabajadores en comparación con las actividades económicas tradicionales que podrían ser desplazadas (Fabra *et al.* 2024). Por lo tanto, aunque se crean oportunidades laborales, estas no siempre benefician directamente a la población local, limitando así el potencial impacto positivo sobre el empleo en las zonas rurales.

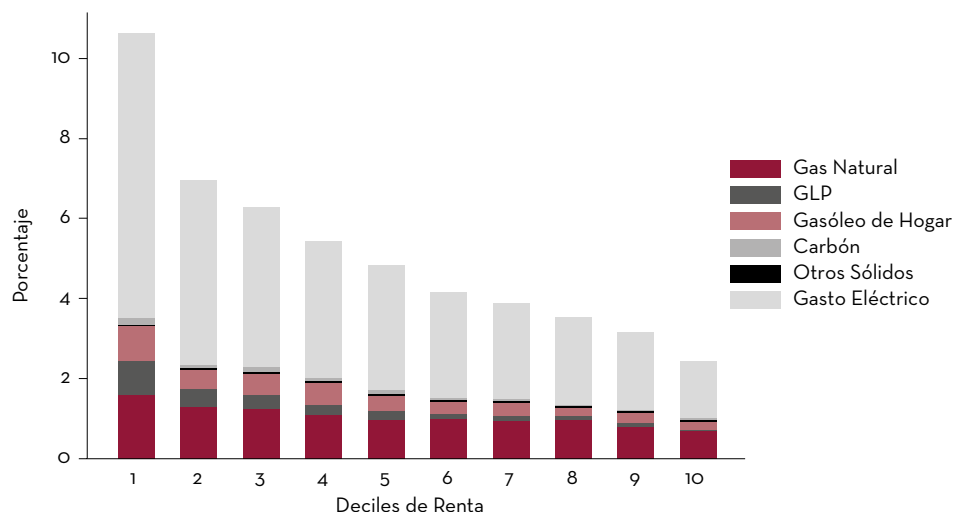
⁽³⁾ Las áreas geográficas se definen según el código NUTS2. Los sectores con alta intensidad energética incluyen NACE 17 (Papel), 19 (Coque y petróleo), 20 (Químicos) y 24 (Metales básicos). Las cifras de empleo específicas por sector se obtuvieron de las Estadísticas Estructurales de Empresas de Eurostat; el empleo total en la manufactura y el empleo general procede de la Encuesta de Fuerza Laboral de Eurostat. Cifras correspondientes a 2016.

10.2.3. Impacto sobre la distribución personal de la renta: hogares

El análisis de las desigualdades derivadas de la descarbonización del *mix* energético no solo debe considerar las diferencias geográficas, sino también las disparidades en la renta de los hogares. El nivel de ingreso afecta significativamente a la capacidad de los hogares para adoptar tecnologías energéticas más limpias y electrificar su demanda, así como a su vulnerabilidad ante variaciones en los precios de la energía.

El Gráfico 7 ilustra la proporción de la renta total del hogar que se destina a suministros energéticos en el hogar (excluyendo combustibles de transporte). Se observa que los hogares de menor renta dedican un mayor porcentaje de sus ingresos a los suministros energéticos. Así, los hogares que se encuentran entre el 10% de menor ingreso destinan, en media, un 10,7% de sus ingresos a suministros energéticos en el hogar, mientras que el 10% de mayor renta dedica únicamente un 2,4%.

Gráfico 7. Proporción de la renta destinada a suministros energéticos en el hogar, por deciles de renta



Nota: Se consideran como suministros energéticos el consumo energético realizado en el hogar (electricidad, gas natural, gases licuados de petróleo, gasóleo hogar y otros combustibles sólidos utilizados en el hogar).

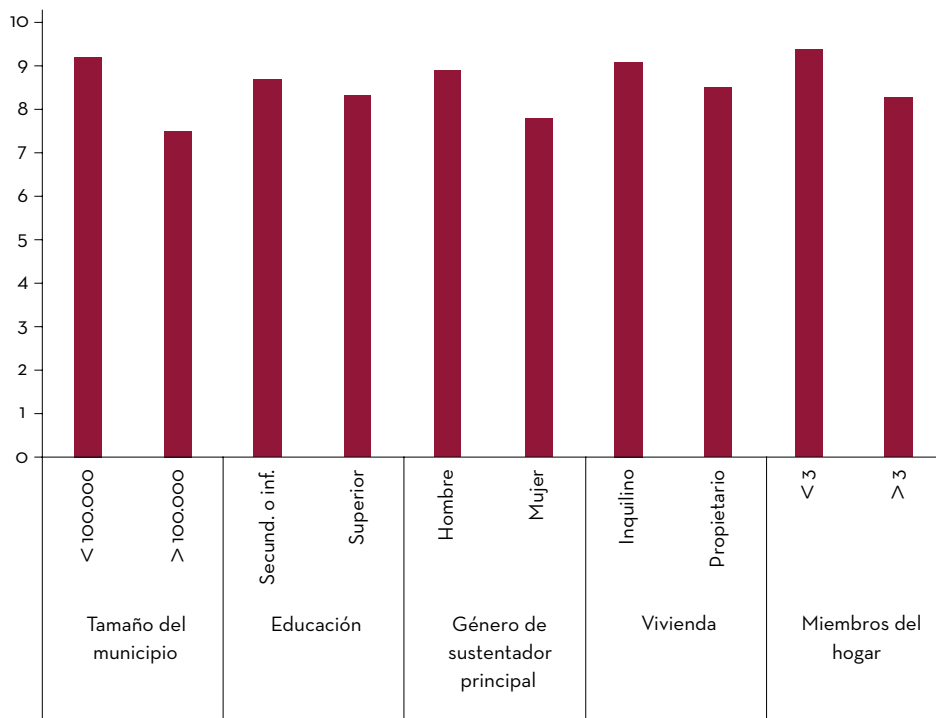
Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares, 2023. Elaboración propia.

Cabría esperar, por tanto, que la carga de los impuestos energético-ambientales incida de manera desproporcionada sobre estos colectivos, dado que su mix energético se sustenta en gran medida en combustibles fósiles, tales como gas natural, gasóleo, GLP, carbón, o aquellos consumidos a través de la electricidad. Entre estos gravámenes, destacan los sistemas de precios de carbono, que imponen una carga fiscal sobre las emisiones de CO₂ y desempeñan un papel fundamental para promover la transición hacia una economía baja en carbono, por lo que están siendo adoptados de manera creciente en numerosas economías. Un análisis reciente del Banco de España (Banco de España, 2022) proporciona un análisis pormenorizado de cómo estos impuestos afectan a los hogares en función de su nivel de renta. El estudio revela que el incremento en el precio de los bienes y servicios más contaminantes repercutiría de manera más pronunciada en los hogares de menor renta, ya que estos destinan una mayor proporción de su gasto a bienes con un elevado contenido de emisiones de CO₂ (Gráfico 8)(4). Conclusiones similares se alcanzan para hogares en los que la persona responsable del hogar presenta menor nivel educativo, aquellos que residen en alquiler o los que cuentan con un mayor número de miembros.

Como se ha comentado con anterioridad, las principales estrategias con las que cuentan los hogares para reducir el peso del consumo de fuentes de energía contaminantes en los suministros energéticos que consumen en el hogar son la electrificación de su demanda y el autoconsumo de fuentes de energía renovables —las medidas relacionadas con la eficiencia energética serán comentadas en la sección 4—. En este sentido, las encuestas de hogares y medio ambiente del País Vasco (Tabla 4) y de Andalucía (Gráfico 9) muestran que los hogares de menor renta cuentan en mayor medida con calefacción eléctrica, lo que los situaría en buena posición para electrificar esta fracción de su demanda de energía, mientras que los hogares de renta alta muestran una mayor propensión hacia la utilización de calderas de gas, o gasóleo hogar. Esto se confirma al analizar el peso de los suministros eléctricos en el total de gasto en suministros energéticos en el hogar, que es tanto o incluso más relevante en los hogares de baja renta (Gráfico 10).

(4) Ha de notarse que dicho análisis hace referencia a todas las partidas de consumo, no únicamente a los suministros del hogar. Para ello se han combinado las Encuestas de presupuestos familiares, la información de las tablas input-output y las cuentas de emisiones de la atmósfera de cada rama de actividad, lo que permite tener en cuenta la contaminación generada a lo largo de todo el proceso productivo por los bienes consumidos.

Gráfico 8. Proporción del gasto con altas emisiones en las familias españolas según características socioeconómicas (en %)



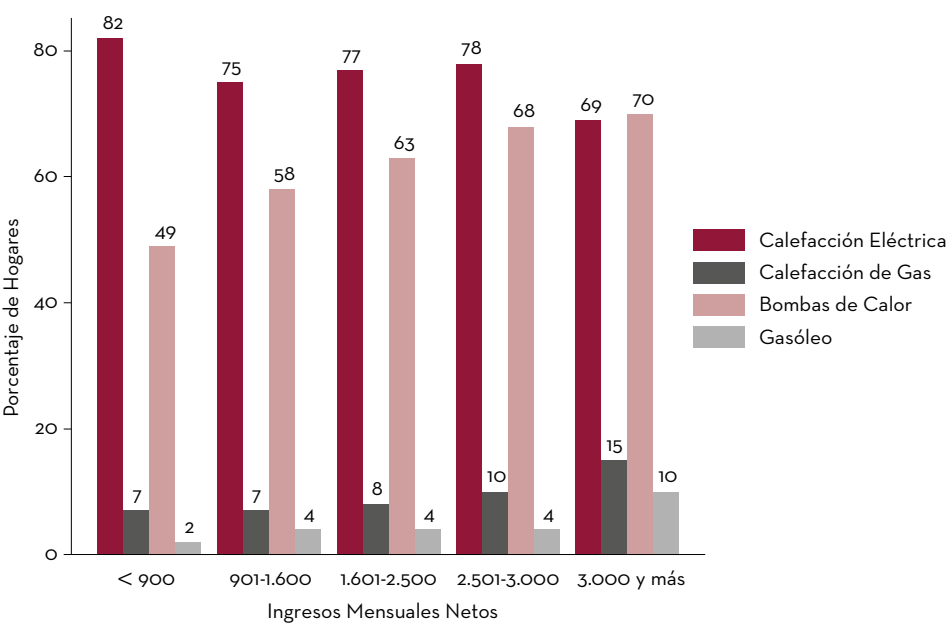
Fuente: Banco de España (2022).

Tabla 4. Porcentaje de viviendas según tipo de calefacción utilizada, por nivel de renta (País Vasco)

	Calefacción eléctrica (%)	Calefacción de gas (%)	Calefacción de gasóleo (%)	Madera (%)
< 1.000	23,9	57,8	6,8	2,9
1.001-1.500	24,5	62,9	6,6	1,8
1.501-2.500	19,2	66,7	9,9	3,4
> 2.500	15,5	70,7	11,7	6,7

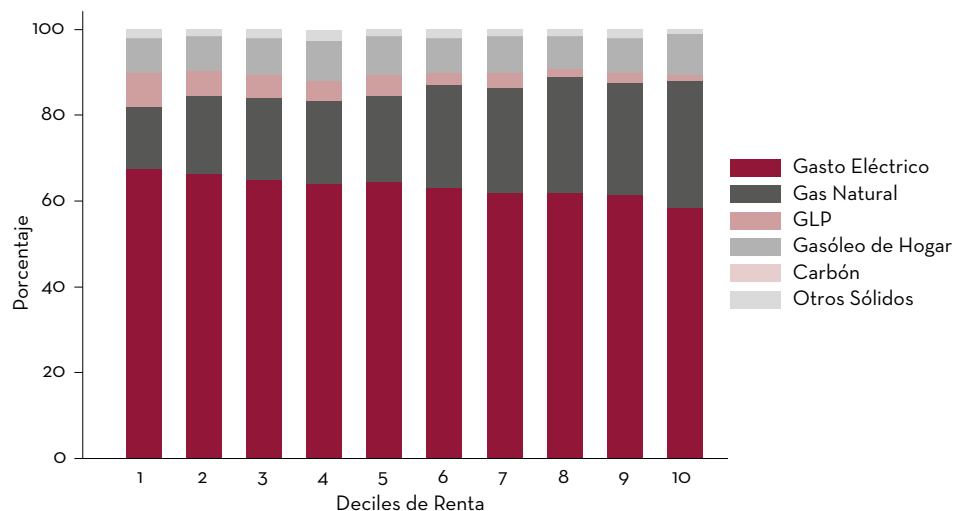
Fuente: Elaboración propia basada en la Encuesta Vasca de Hogares y Medio Ambiente, 2020.

Gráfico 9. Porcentaje de viviendas según tipo de calefacción utilizada, por nivel de ingresos mensuales (Andalucía)



Fuente: Encuesta Social de 2018 sobre hogares y medio ambiente en Andalucía.

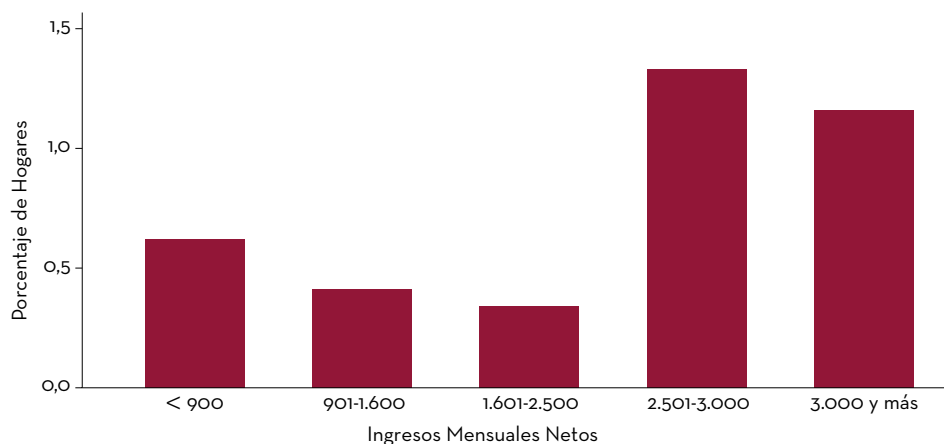
Gráfico 10. Proporción del gasto energético total por vector energético y decil de renta, en 2023



Fuente: Encuestas de Presupuestos Familiares del Instituto Nacional de Estadística, 2023.

En el caso del autoconsumo (Gráfico 11), la situación se revierte. Así, el porcentaje de hogares que cuentan con paneles fotovoltaicos se duplica entre aquellos que ganan 2.500€ o más, frente a los que ingresan menos de 900€.

Gráfico 11. Porcentaje de viviendas que cuentan con paneles solares fotovoltaicos, por nivel de ingresos mensuales (Andalucía)



Fuente: Encuesta Social de 2018 sobre hogares y medio ambiente en Andalucía. Elaboración propia.

10.2.4. Heterogeneidad sectorial y empresarial

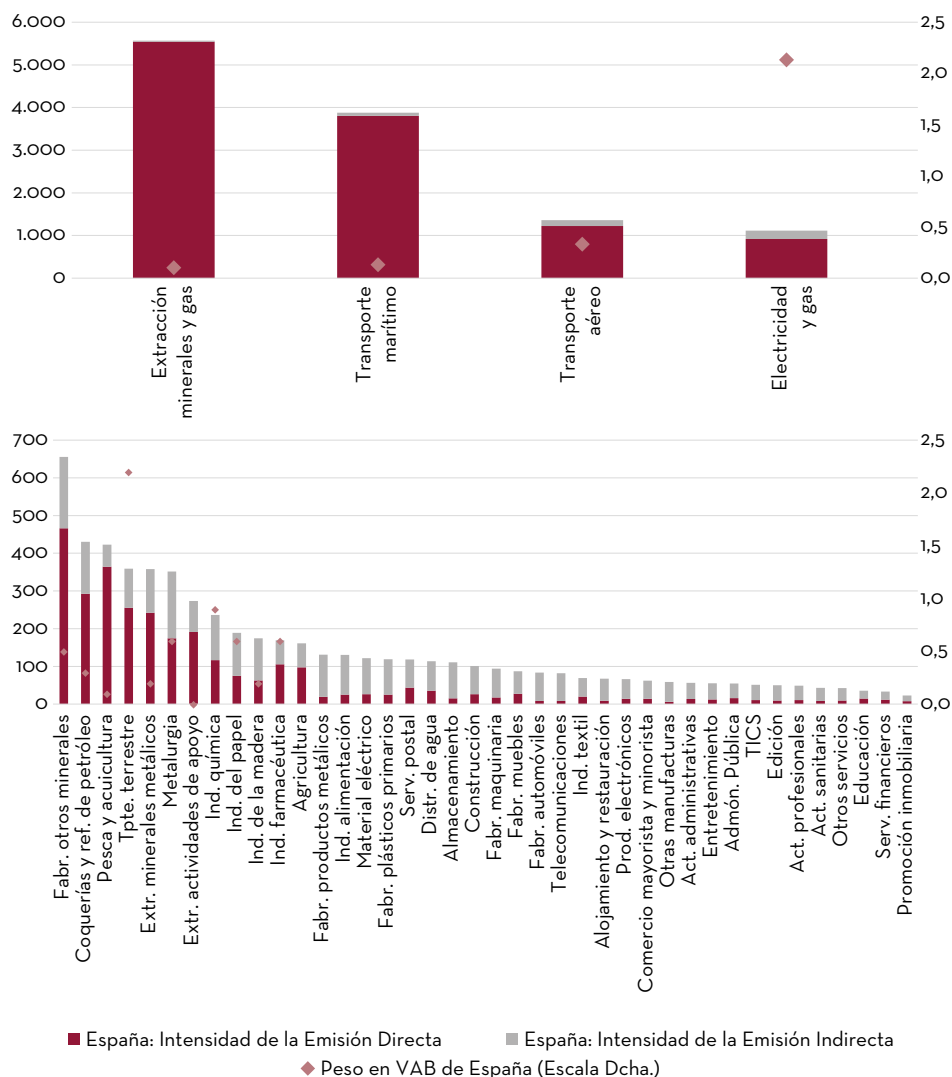
El cambio climático y la transición hacia una economía sostenible presentan desafíos significativos para las empresas, con impactos que varían considerablemente entre sectores y tipos de empresas.

Las diferencias sectoriales en la intensidad de las emisiones indican que la transición ecológica supondrá un reto heterogéneo, que resulta específico para cada rama de actividad. Así, de acuerdo con un análisis reciente del Banco de España (Banco de España, 2022), la huella de carbono varía notablemente entre sectores (Gráfico 12). Algunos, como el transporte aéreo o marítimo, el sector de electricidad y gas, y las industrias extractivas de minerales y gas, con una intensidad de carbono significativamente superior, enfrentarán un mayor reto transformacional. Otros sectores, como la fabricación de minerales, el refinado de petróleo, la pesca o la agricultura y el transporte terrestre, se verían también sensiblemente afectados. Por el contrario, algunas ramas de actividad como educación, actividades sanitarias, servicios financieros o promoción inmobiliaria, mayoritariamente del sector servicios, tienden a ser menos intensivas en emisiones de carbono, y se encuentran generalmente entre aquellas actividades con menor huella de este elemento.

Estas disparidades en cuanto a la intensidad en el uso de carbono implican también un impacto diferencial de determinados instrumentos económicos, como los anteriormente mencionados precios de carbono, y en particular del sistema de comercio de derechos de emisión europeo (EU ETS)(5). Así, este mismo estudio apunta a que un aumento del precio de los derechos de emisión de 25€ a 100€, similar al experimentado en el periodo postpandémico,

-
- (5) El Sistema de Comercio de Derechos de Emisión Europeo (EU ETS, por sus siglas en inglés European Union Emissions Trading System) se trata de un mecanismo «cap and trade» (tote y comercio) en el que se establece un límite máximo («cap») sobre el total de emisiones permitidas en determinados sectores (como la generación de energía, la industria intensiva en carbono o la aviación), y se asignan o subastan permisos de emisión compatibles con ese límite. Las empresas deberán contar con suficientes permisos para cubrir sus emisiones; aquellas que consigan emitir por debajo de su cuota asignada podrán vender el excedente a aquellas que, en cambio, necesiten contar con permisos adicionales para cumplir con sus obligaciones. Este sistema incentiva la reducción progresiva de emisiones, ya que el límite global se reduce periódicamente y el valor de los permisos es determinado en función de la demanda y oferta de permisos en un mercado continuo.

Gráfico 12. Intensidad de las emisiones de gases de efecto invernadero directas e indirectas en España (en toneladas de CO₂ por millón de euros producido)



Fuente: Banco de España, Informe Anual (2022). Basado en información del IMF Climate Dashboard.

Nota: El análisis realizado sigue la metodología de Yamano y Guilhoto (2020). La intensidad de las emisiones directas e indirectas se ha obtenido en base a las tablas input-output globales ICIO-OCDE de 2021 e información de emisiones de CO₂ vinculadas al uso de energía de la Agencia Internacional de la Energía. Dicho análisis permite tener en cuenta tanto las emisiones directas de gases de efecto invernadero, como las derivadas de sus vínculos con otros sectores a través de la utilización de sus inputs.

podría conducir a caídas de hasta el 6% del valor añadido en sectores como el del petróleo y carbón, del 4% en los referidos a «Otros productos minerales no metálicos» y de algo más del 2% en «electricidad y gas», o transporte aéreo. Si además se añade una extensión de la cobertura del sistema ETS para incluir las emisiones de todos los sectores productivos, el impacto sobre estos mismos sectores ascendería al 16%, 4%, 4,5% y 5%, respectivamente. Otro estudio del Banco Central Europeo apunta a que un aumento del precio del carbono en el seno del sistema de comercio de derechos de emisión europeo a 150€ expondría al menos el 10% de las empresas manufactureras en Europa a experimentar pérdidas (Banco Central Europeo, 2024).

a) Fuga de carbono

Asimismo, existe una preocupación creciente de que, en ausencia de coordinación internacional, el aumento de los costes asociados a las políticas de mitigación del cambio climático provoque una pérdida de competitividad en las empresas e industrias afectadas.

Este fenómeno puede impactar de manera desproporcionada a las industrias directamente influenciadas por estas políticas, dando lugar a lo que se conoce como «fuga de carbono». Este término se refiere a la relocalización de industrias hacia países con estándares medioambientales más laxos, conocidos como «paraísos de polución» en analogía a los paraísos fiscales. Tal relocalización podría mantener o incluso incrementar las emisiones globales, debido al mayor contenido en carbono de la producción en estos países con regulaciones más permisivas, reduciendo así la eficacia de las regulaciones medioambientales.

Para mitigar este riesgo, se han propuesto diversas estrategias, tales como la implementación de ajustes en frontera por carbono, que buscan nivelar el campo de juego entre productos nacionales e importados en términos de costes de carbono. Además, se promueve la cooperación internacional para armonizar las políticas climáticas y evitar disparidades regulatorias que incentiven la fuga de carbono.

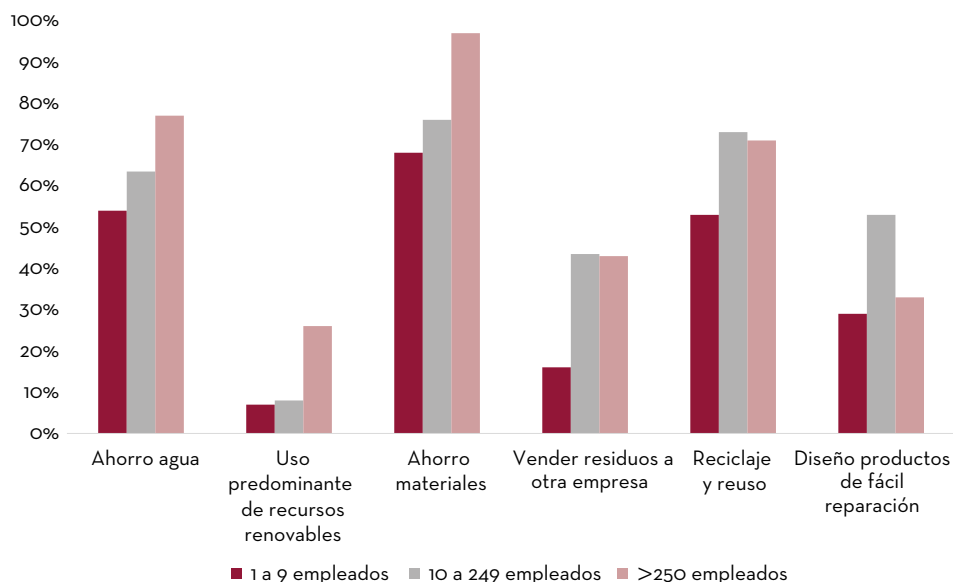
b) Heterogeneidad por tipo de empresa

Además de las variaciones sectoriales, es crucial considerar las disparidades entre tipos de empresas. Factores como el tamaño, la antigüedad y la cifra de negocios parecen ejercer una influencia significativa en la manera en que estas enfrentan los desafíos inherentes a la transición ecológica. El Eurobarómetro

Flash 456, de 2018, sobre «PYMES, eficiencia de los recursos y mercados ecológicos» permite ahondar en el nivel de preparación de las empresas, así como la adopción de prácticas sostenibles y de mejora de la eficiencia en el uso de los recursos. La encuesta revela que en España las micropymes (1-9 empleados) se encuentran rezagadas en la implementación de estas prácticas (Gráfico 13), lo que resulta de vital importancia dado que dichas empresas constituyen la amplia mayoría del tejido productivo. Del mismo modo sucede con las sociedades unipersonales (véase Gráfico 15). Además, se observan diferencias significativas según el tamaño de la empresa, siendo las de mayor tamaño las que generalmente presentan un mayor grado de adopción. Resultados análogos se obtienen a través de la utilización de la cifra de negocio como proxy del tamaño de la empresa (Gráfico 14).

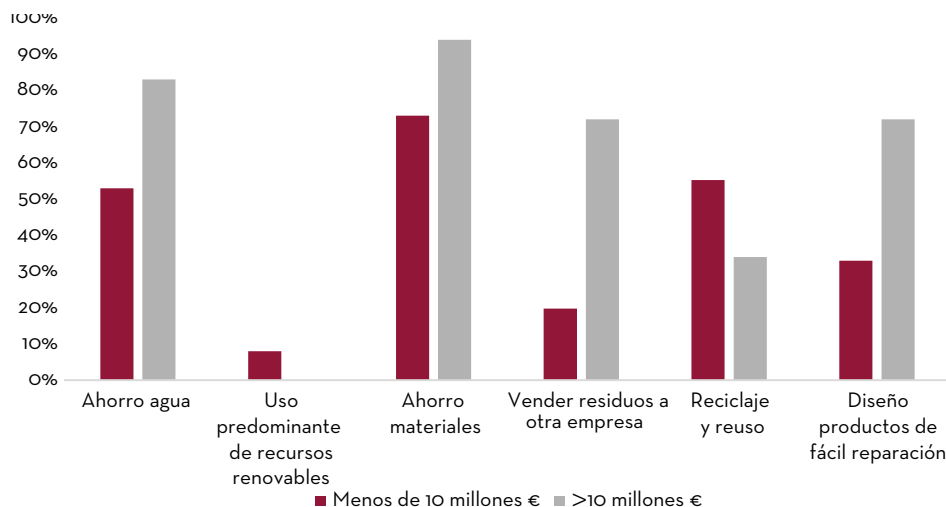
Finalmente, factores como la edad de la empresa también parecen influir en el nivel de preparación. Así, las empresas jóvenes enfrentan más dificultades para adoptar estas prácticas, que implementan con una prevalencia muy inferior, con la excepción del reciclaje (Gráfico 16).

Gráfico 13. Nivel de adopción de prácticas sostenibles y de eficiencia en el uso de los recursos en España, por tamaño de empresa (número de empleados), año 2018



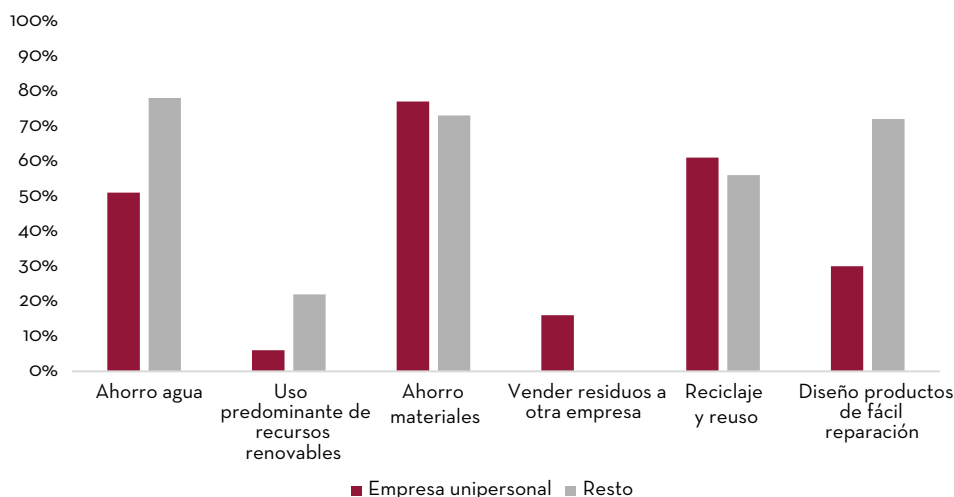
Fuente: Elaboración propia basada en Eurobarómetro Flash 456, de 2018, sobre «PYMES, eficiencia de los recursos y mercados ecológicos».

Gráfico 14. Nivel de adopción de prácticas sostenibles y de eficiencia en el uso de los recursos en España, por cifra de negocios, año 2018



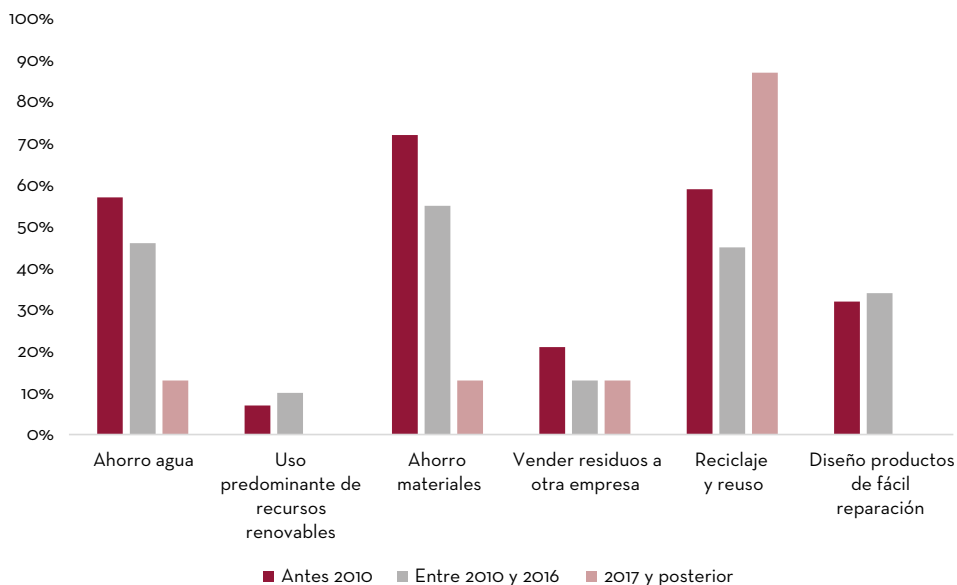
Fuente: Elaboración propia basada en Eurobarómetro Flash 456, de 2018, sobre «PYMES, eficiencia de los recursos y mercados ecológicos».

Gráfico 15. Nivel de adopción de prácticas sostenibles y de eficiencia en el uso de los recursos en España, en función de si se trata de sociedades unipersonales, año 2018



Fuente: Elaboración propia basada en Eurobarómetro Flash 456, de 2018, sobre «PYMES, eficiencia de los recursos y mercados ecológicos».

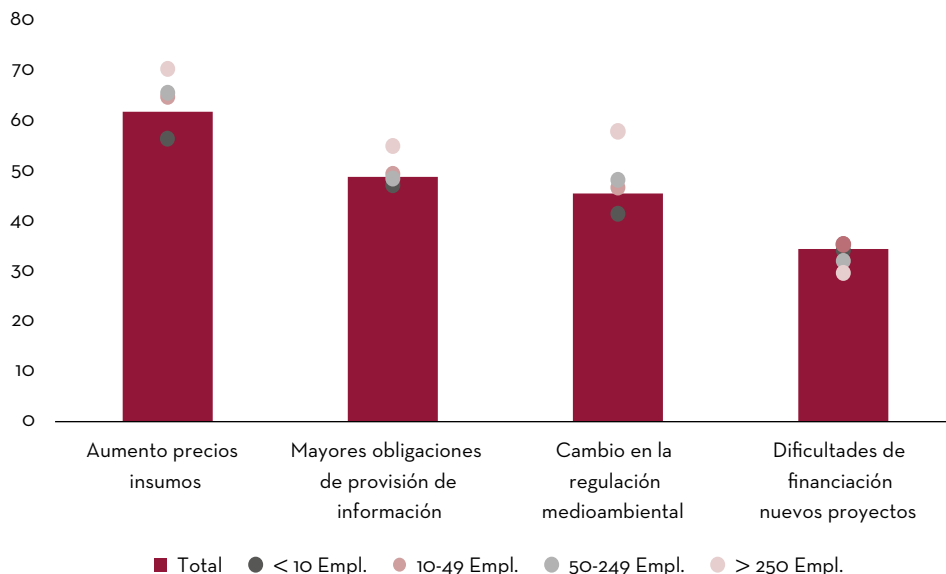
Gráfico 16. Nivel de adopción de prácticas sostenibles y de eficiencia en el uso de los recursos en España, por año de constitución de la sociedad, año 2018



Fuente: Elaboración propia basada en Eurobarómetro Flash 456, de 2018, sobre «PYMES, eficiencia de los recursos y mercados ecológicos».

Un análisis reciente basado en la Encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial (EBAE) de 2021 confirma esta tendencia. Así, la mayoría de las empresas de menor tamaño indicaron no haber evaluado el impacto del cambio climático y la transición ecológica sobre su actividad. Además, entre las que sí lo habían hecho, el porcentaje de pequeñas empresas que esperaban un impacto negativo superaba en 8 puntos porcentuales al de las empresas de mayor tamaño (>50 empleados). Las principales preocupaciones mencionadas incluían el aumento del precio de los insumos, mayores obligaciones de provisión de información, cambios en la regulación medioambiental y dificultades para financiar nuevos proyectos (Banco de España, 2022).

Gráfico 17. Riesgos percibidos por las empresas españolas en relación con la transición ecológica, según tamaño (en %)



Fuente: Banco de España (2022). Encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial (EBAE) 2021.

Además de representar un desafío para las empresas y el tejido productivo, las vulnerabilidades identificadas podrían trasladarse a los trabajadores empleados en los sectores y empresas que resultan más afectados. Así, los trabajadores de sectores altamente intensivos en carbono o que sean más susceptibles a procesos de fuga de carbono, así como los de empresas que encuentren más dificultades para adoptar prácticas sostenibles –por ej. pequeñas y medianas empresas, o empresas más jóvenes–, enfrentarían, a corto plazo, mayores riesgos. La magnitud del impacto sobre estos trabajadores dependerá, no obstante, de sus habilidades técnicas y la medida en que estas sean trasladables a los nuevos sectores emergentes como consecuencia de la transición.

10.3. Transporte

En 2023, el transporte en España representó el 33% de las emisiones de gases de efecto invernadero (MITECO, 2024). Por esta razón, descarbonizar este sector es crucial para la transición ecológica. El transporte terrestre reviste una importancia particular, dado que genera más del 90% de las emisiones del sector (MITECO, 2024). Dentro de los modos de transporte terrestre, los automóviles son los principales consumidores de energía, seguidos por camiones, autobuses y furgonetas. En consecuencia, la transición ecológica exigirá un esfuerzo sustancial para descarbonizar este segmento.

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 medidas basadas en el cambio modal, que implican la sustitución del uso del vehículo privado por el transporte público, son frecuentemente las más recomendadas (Transport & Environment, 2018). Estas medidas destacan por su alta efectividad en la reducción de emisiones y su eficiencia en costes, ya que generalmente no requieren inversiones adicionales significativas. Por otro lado, la renovación de la flota vehicular hacia vehículos eléctricos, o incluso de hidrógeno en un horizonte temporal más amplio, constituye otra intervención primordial. No obstante, es crucial reconocer que la disponibilidad y accesibilidad de estas opciones varía significativamente entre hogares y áreas geográficas.

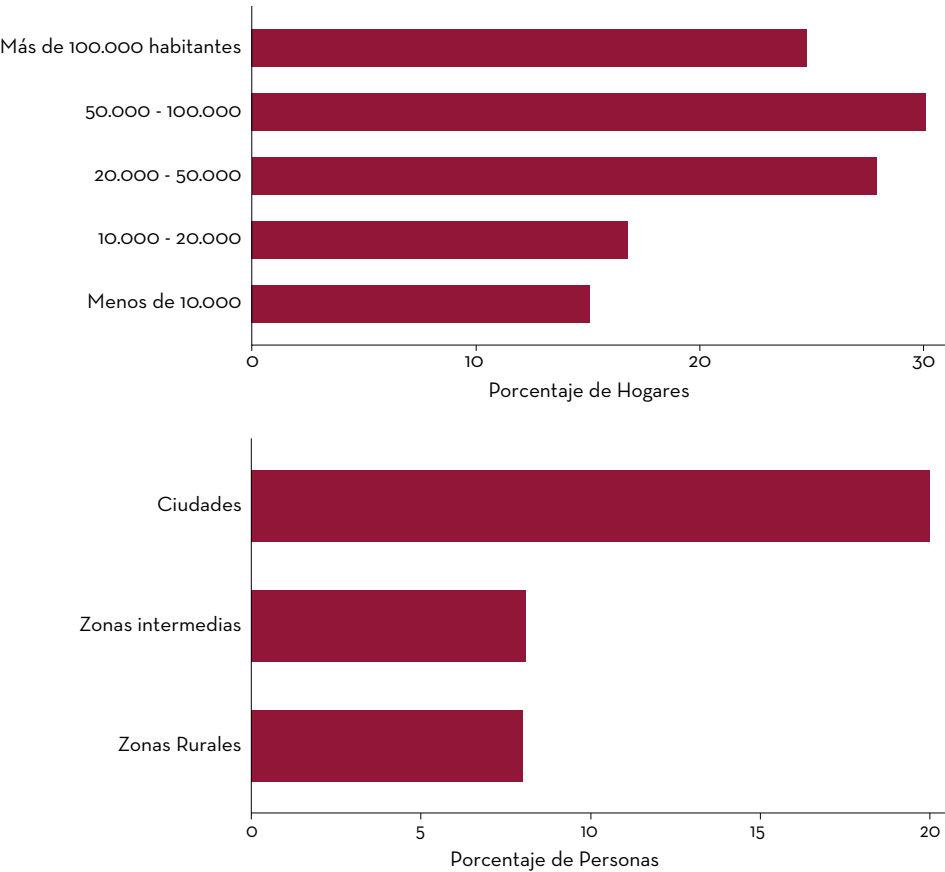
Las disparidades en infraestructura, recursos económicos y políticas locales pueden influir en la capacidad de adopción de estas medidas, afectando de manera desigual a diversos colectivos.

En este sentido, se ha observado que los habitantes de áreas menos pobladas generalmente enfrentan 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 imposición energético-ambiental. De hecho, 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 reportaba utilizar habitualmente el transporte público, en los municipios de menos de 10.000 habitantes esta cifra se reduce al 18% (Gráfico 18, arriba). La Encuesta Social de 2018 sobre hogares y medio ambiente en Andalucía corrobora este patrón: el porcentaje de personas que refiere utilizar transporte público (Gráfico 18, abajo) es sustancialmente inferior en municipios de menor tamaño.

Aunque resulta complejo disponer de estadísticas detalladas sobre los desplazamientos realizados por los hogares según las características del municipio en el que residen, la Tabla 5 evidencia que el consumo de combustibles de transporte —gasóleo y gasolina— es también superior en zonas de menor densidad de población. Esto se debe a que, como se mencionó anteriormente, estos hogares dependen en mayor medida del vehículo para sus desplazamientos, los cuales suelen ser de mayor recorrido (por ejemplo, desplazamientos interurbanos).

Para que se produzcan las necesarias transformaciones en el sector transporte es necesario actuar en varios frentes. Entre ellas destaca la reforma de la fiscalidad del sector transporte, el diseño de políticas que faciliten la adquisición de vehículos eléctricos y la implementación de medidas regulatorias y de fomento del cambio modal.

Gráfico 18. Uso de transporte público, por tamaño de municipio de residencia



Fuente: Encuesta Social de 2018 sobre Hogares y Medio Ambiente en Andalucía (abajo). Encuesta Vasca sobre Hogares y Medio Ambiente (arriba).

Tabla 5. Gasto anual per cápita medio en carburantes de transporte (gasóleo y gasolina) de los hogares españoles, según densidad de población del municipio

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

Fuente: Elaboración propia basada en las Encuestas de Presupuestos Familiares 2023.

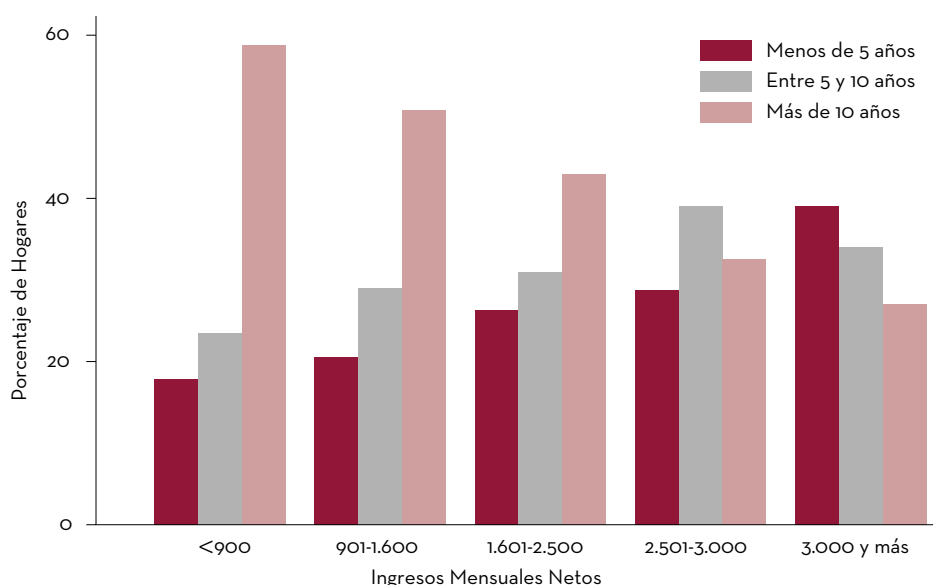
10.3.1. Fiscalidad del transporte

Un primer bloque de políticas serían aquellas relacionadas con la fiscalidad del transporte. Según se detalla en el Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria (Instituto de Estudios Fiscales, 2022), es imperativo incrementar la fiscalidad de los carburantes de automoción, actualmente muy por debajo de la media europea. En consonancia con las recomendaciones del Comité de Expertos de la Reforma Tributaria, es necesario también reformar el impuesto de matriculación (IEDMT) y el de circulación (IVTM). En el primer caso, se recomienda ampliar el número de tramos y aumentar los tipos impositivos para alinearlos con la evolución tecnológica del sector, además de considerar recargos basados en el peso del vehículo por categoría. Alternativamente, se podría reemplazar el actual gravamen ad-valorem por un impuesto unitario basado en las emisiones esperadas del vehículo, similar al modelo holandés⁽⁶⁾. En cuanto al impuesto de circulación, debería transformarse en una cuota tributaria progresiva según el nivel de emisiones de CO₂ del vehículo, en lugar de su potencia fiscal⁽⁷⁾. Para incrementar la fiscalidad de los carburantes, se sugiere equiparar los impuestos que gravan la gasolina y diésel de automoción, complementando la reciente inclusión del transporte por carretera en el sistema de comercio de emisiones de la UE. Asimismo, el Comité de Expertos recomienda la implementación de un gravamen tanto para el queroseno de aviación como para el gasóleo y fuelóleo utilizados en la navegación marítima.

-
- (6) El modelo holandés de impuesto unitario vinculado a las emisiones se fundamenta en la aplicación de un gravamen fijo por cada unidad de emisión (por ejemplo, por gramo de CO₂ emitido por kilómetro) que se espera que un vehículo produzca. Este enfoque permite que el impuesto refleje directamente el impacto ambiental que se anticipa del vehículo, incentivando así a los fabricantes y consumidores a optar por tecnologías más limpias y eficientes. Por el contrario, el gravamen ad-valorem sobre el precio se determina aplicando un porcentaje sobre el valor de adquisición del vehículo, de modo que la carga fiscal se relaciona directamente con el coste económico del producto. En este sistema, los vehículos de mayor precio acarrearán una tributación elevada independientemente de su eficiencia en emisiones, mientras que aquellos menos costosos podrían enfrentar un impuesto menor, aunque sus estándares medioambientales sean inferiores.
- (7) La potencia fiscal de un vehículo es una medida administrativa utilizada para determinar la base de tributación en impuestos relacionados con el motor, como el impuesto de matriculación o el de circulación. A diferencia de la potencia real, que se expresa en caballos de fuerza (CV o kW) y refleja el rendimiento efectivo del motor, la potencia fiscal se calcula mediante una fórmula estandarizada establecida en la normativa vigente. Esta fórmula generalmente tiene en cuenta parámetros técnicos del motor, como su cilindrada, y en algunos casos puede incluir otros factores (por ejemplo, las emisiones de CO₂) para uniformar la clasificación de vehículos a efectos tributarios.

Estas medidas pueden tener impactos distributivos significativos. Por ejemplo, es previsible que aquellos impuestos cuya cuota se base en el nivel de emisiones de CO₂ del vehículo –como el recientemente implementado en Cataluña– impongan una mayor carga fiscal a los hogares de renta baja, que poseen, en promedio, vehículos más antiguos y, por ende, más contaminantes. El Gráfico 19 ilustra el porcentaje de vehículos según su antigüedad, desagregado por nivel de renta, de acuerdo con la Encuesta Social de 2018 sobre hogares y medio ambiente de Andalucía. Se observa que aproximadamente un 60% de los hogares de menor renta (primer decil) posee vehículos de más de 10 años de antigüedad, mientras que entre los hogares que se encuentran en el 20% de los de mayor renta (quinto decil), únicamente el 30% cuenta con vehículos de esta antigüedad. Por el contrario, los hogares del quinto decil disponen en mayor proporción de vehículos de menos de 5 años. Es crucial señalar que los vehículos más antiguos (aquellos con más de 10 años) representan aproximadamente el 40% del consumo energético en el sector del transporte, lo que convierte a este segmento en una prioridad de actuación (Economics for Energy, 2021). El hecho de que estos vehículos pertenezcan predominantemente a hogares de bajo nivel de renta, que enfrentan mayores dificultades para sustituirlos por vehículos nuevos, podría complicar su renovación.

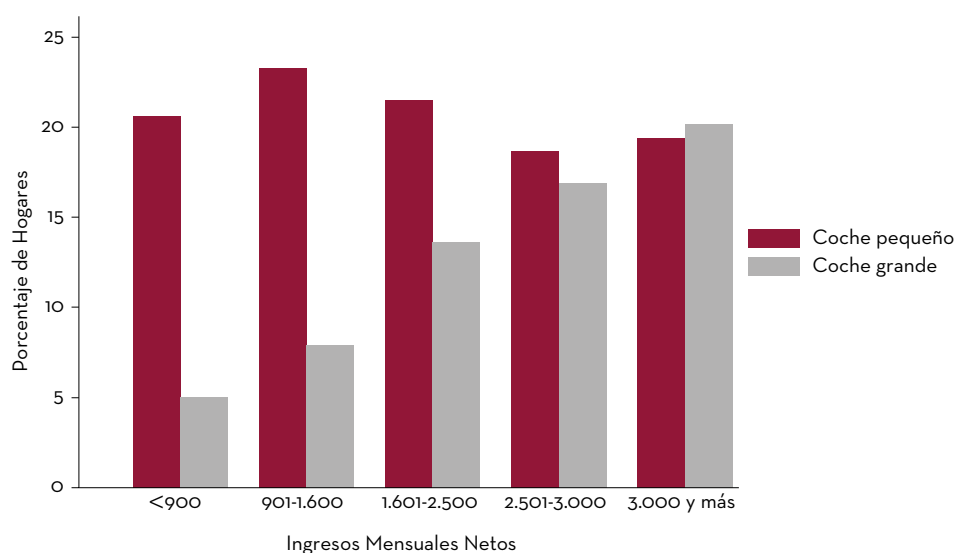
Gráfico 19. Porcentaje de hogares que poseen vehículos, por antigüedad de vehículo e ingresos mensuales (Andalucía)



Fuente: Encuesta Social de 2018 de hogares y medio ambiente de Andalucía.

Emplear el peso del vehículo como criterio impositivo podría lograr los efectos deseados, resultando menos perjudicial para los hogares vulnerables: la propiedad de vehículos de gran tamaño aumenta con el nivel de renta, mientras que los hogares de menores ingresos tienden a poseer coches de menor tamaño (Gráfico 20). Por el contrario, este criterio podría resultar algo más gravoso en las zonas rurales, donde la propiedad de todoterrenos y furgonetas, que son de mayor tamaño, es más común.

Gráfico 20. Porcentaje de hogares que poseen vehículos, por tamaño de vehículo e ingresos mensuales (Andalucía)



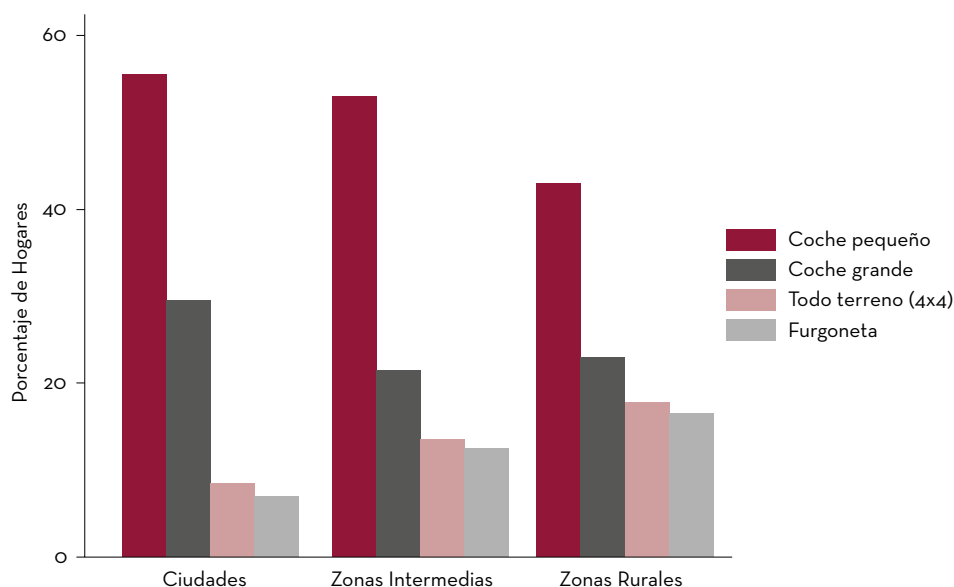
Fuente: Encuesta Social de 2018 de hogares y medio ambiente de Andalucía

Del mismo modo, el Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria (2022) analiza el impacto distributivo de una igualación del gravamen de la gasolina y el diésel⁽⁸⁾

- (8) La evaluación de los impactos de la propuesta se basa en ciertas asunciones y parámetros estimados. La propuesta fue analizada en base al consumo de gasolina 95 y diésel de automoción (gasóleo A) en España durante 2019 a partir de datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares. El consumo de diésel se distribuye entre los sectores residencial y no residencial según MITECO (2021a). Las elasticidades precio de gasolina y diésel proceden de Labandeira *et al.* (2016). Estas se emplean para determinar los nuevos consumos, y a partir de los nuevos precios, consumos e impuestos, se obtiene la recaudación final. La recaudación inicial del IEH y el IVA se calcula utilizando datos de precios e impuestos de carburantes proporcionados por MITECO (2021d). Finalmente, la energía consumida se convierte en emisiones de CO₂ utilizando los factores de emisión de MITECO (2021b).

—que en la práctica implicaría un aumento del impuesto sobre este último— y concluye que, lejos de ser progresiva, los efectos serían más intensos para los hogares más vulnerables (primer decil) que para aquellos de mayor ingreso (10% de mayor renta). Del mismo modo, encuentra que la medida impactaría más en las zonas rurales, debido a su menor disponibilidad de transporte público, su elevada dependencia del vehículo particular, y la realización de desplazamientos de mayor longitud.

Gráfico 21. Porcentaje de hogares que poseen vehículos, por tipo de vehículo y tamaño del municipio en el que residen (Andalucía)



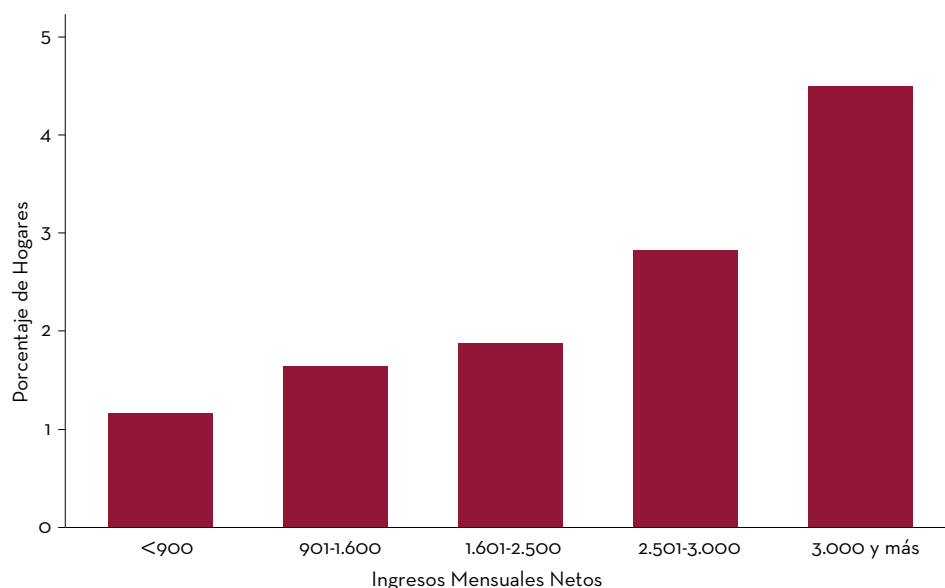
Fuente: Encuesta Social de 2018 de hogares y medio ambiente de Andalucía.

10.3.2. Ayudas a la adquisición de vehículos eléctricos

Una de las principales estrategias para mitigar el sobreprecio de los hidrocarburos en la actualidad es la adquisición de un vehículo eléctrico. No obstante, el acceso a este tipo de vehículos representa un desafío significativo en el proceso de descarbonización del sector transporte. De acuerdo con la Encuesta Social Andaluza de Hogares y Medio Ambiente de 2018, la proporción de hogares de bajos ingresos, aquellos 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 (véase Gráfico 22).

Gráfico 22. Proporción de hogares que poseen un vehículo híbrido o eléctrico, por nivel de ingresos mensuales (Andalucía)

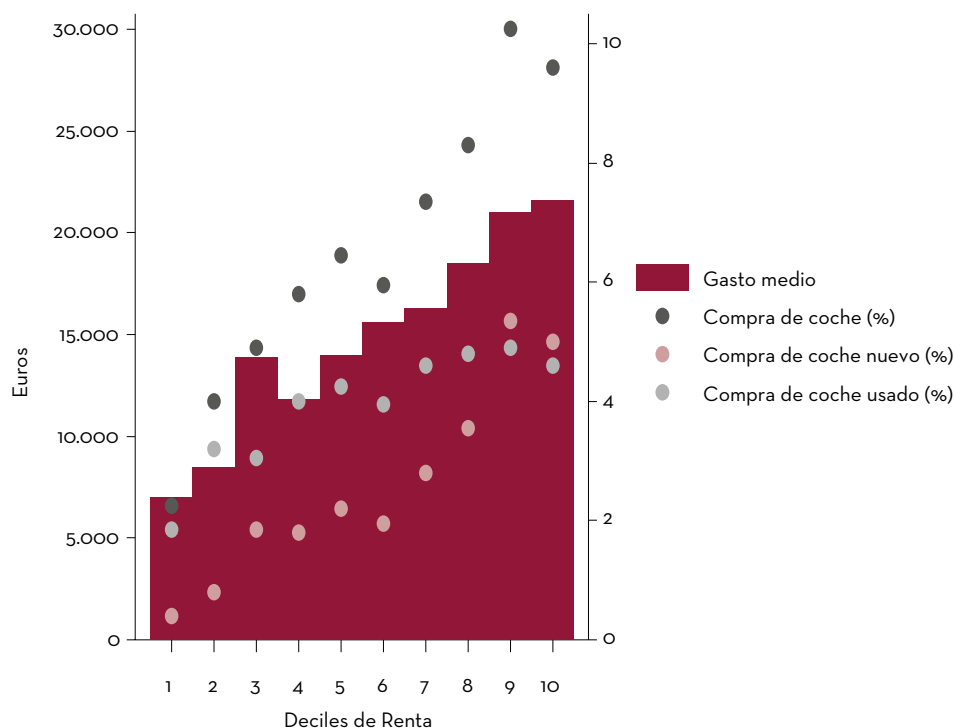


Fuente: Encuesta Social de 2018 de hogares y medio ambiente de Andalucía.

Una de las principales intervenciones públicas disponibles para acelerar la penetración del vehículo eléctrico y aliviar las dificultades de acceso son los programas de ayudas a la adquisición de vehículos eléctricos, como el reciente Plan MOVES III. Un análisis de los patrones de adquisición de vehículos de los hogares resulta útil para caracterizar las limitaciones de estos programas. Como se observa en el Gráfico 23, la proporción de hogares que adquieren vehículos es sustancialmente más reducida entre los hogares de renta baja (2,2% vs 9,6% en hogares de renta alta). Además, los vehículos adquiridos suelen ser en su mayoría vehículos usados, mientras que entre las rentas más elevadas predomina la compra de vehículos nuevos. Así, en el año 2023, la proporción de hogares de renta alta –decil 10– que adquirieron vehículos nuevos ascendía al 5%, mientras que en el caso de los hogares de renta más baja –decil 1– suponía únicamente un 0,39%, 13 veces inferior. Esta tendencia se ha modificado tras la pandemia debido a los cuellos de botella en la producción de vehículos nuevos, lo que ha llevado a más hogares de renta alta a adquirir vehículos usados. En 2019, las diferencias entre el primer y el décimo decil de ingresos eran aún

mayores: la probabilidad de comprar un coche nuevo era más de 200 veces mayor en los hogares de mayor renta, y la probabilidad de comprar cualquier tipo de coche hasta 7 veces mayor (véase Gago *et al.*, 2021). Cabría esperar, por tanto, que una vez disipados los cuellos de botella en la producción de vehículos nuevos, esta tendencia se situase más próxima a su patrón anterior a la pandemia.

Gráfico 23. Gasto medio (izquierda) y proporción de hogares (derecha) que adquirieron un vehículo en 2023, por decil de renta equivalente⁽⁹⁾



Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares 2023, del Instituto Nacional de Estadística.

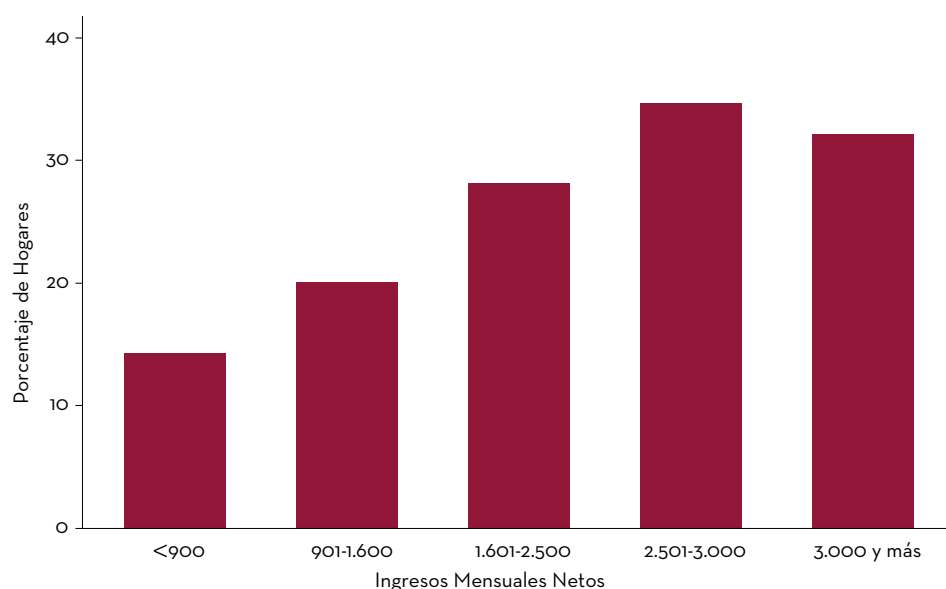
Este fenómeno tiene implicaciones significativas para la distribución de las subvenciones destinadas a la adquisición de vehículos eléctricos, que tienden a concentrarse en los hogares de mayores ingresos. Un estudio reciente (Gago *et al.*, 2021) revela que tales programas benefician de manera desproporcionada

⁽⁹⁾ Para obtener la renta equivalente se ha utilizado la escala de la OCDE, que atribuye un 1 al cabeza de familia, 0,7 para miembros de 14 años o más, y 0,5 para los miembros del hogar cuya edad es inferior a 14 años.

a los hogares de renta elevada, señalando la existencia de la denominada «paradoja de la adicionalidad». Esta paradoja se refiere a la situación en la que las políticas públicas promueven comportamientos que se habrían producido de cualquier modo en ausencia de estímulo, destacando en este caso que los hogares de altos ingresos probablemente habrían adquirido dichos vehículos sin la ayuda.

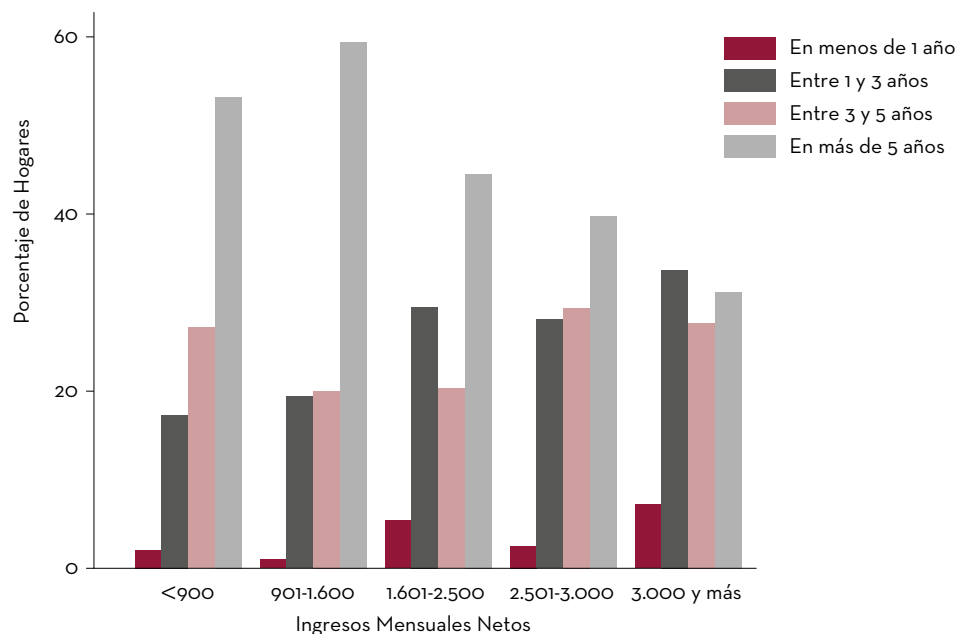
Las proyecciones de compra futura sugieren que los patrones actuales persistirán en los próximos años, con una renovación de la flota vehicular más lenta entre los hogares de menores ingresos. En el Gráfico 24 se observa que el porcentaje de hogares que considera sustituir su vehículo por uno eléctrico o híbrido en un futuro cercano disminuye conforme desciende el nivel de renta. Mientras que solo un 20% de los hogares del primer quintil tiene esta intención, en los quintiles de mayor renta las cifras se aproximan al 40%. Además, entre los hogares que han contemplado el cambio, los de menores ingresos generalmente prevén hacerlo en un plazo más largo (más de 5 años), mientras que los hogares que se encuentran en la parte alta de la distribución de ingresos mayoritariamente planean realizar la sustitución en plazos más cortos (entre 1 y 3 años, o entre 3 y 5 años) – Gráfico 25.

Gráfico 24. Porcentaje de hogares que refieren haber pensado cambiar su vehículo por uno eléctrico o híbrido, por nivel de ingresos mensuales (Andalucía)



Fuente: Encuesta Social de 2018 de hogares y medio ambiente de Andalucía.

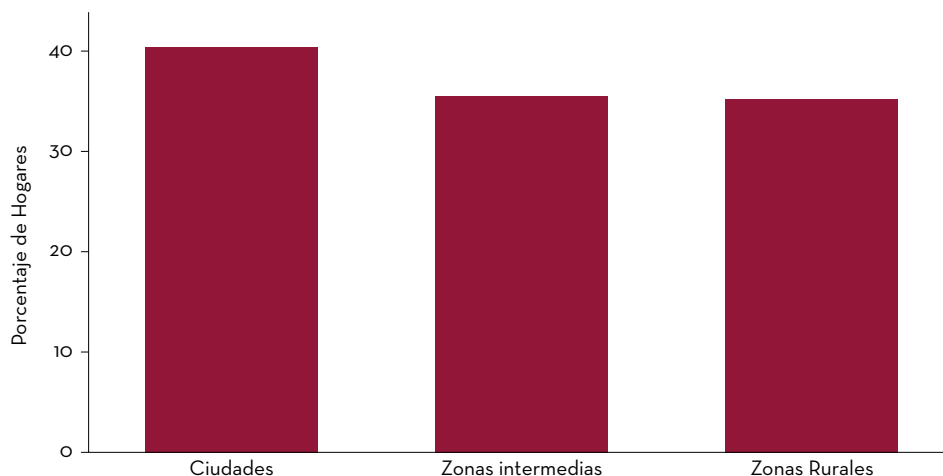
Gráfico 25. Plazo en el que los hogares reportan haber pensado cambiar su vehículo por uno eléctrico o híbrido, por nivel de ingresos mensuales (Andalucía)



Fuente: Encuesta Social de 2018 de hogares y medio ambiente de Andalucía.

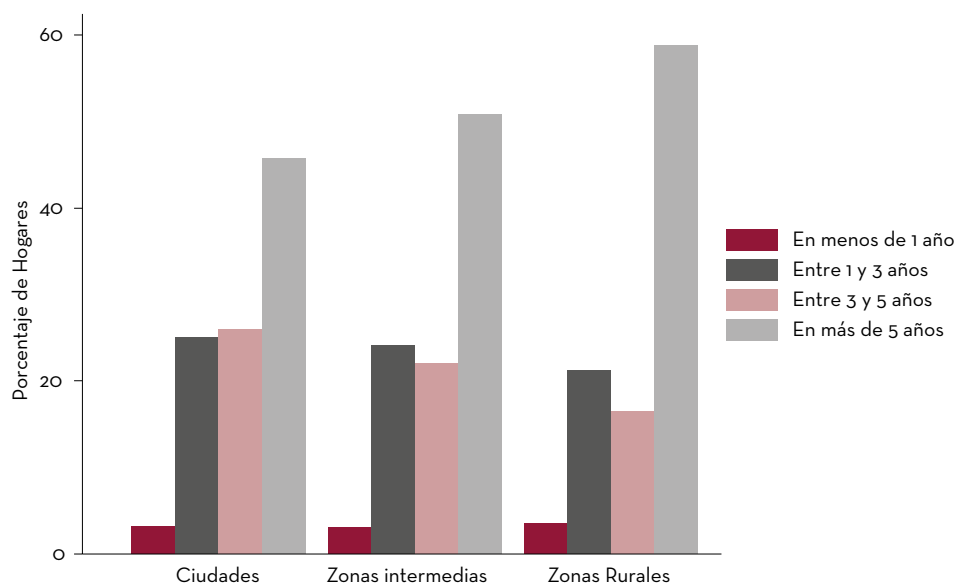
Se aprecian también diferencias entre zonas rurales y urbanas. Así, como se observa a continuación, los hogares en zonas rurales refieren en menor medida haber pensado sustituir su vehículo y, cuando lo hacen, el plazo en el que piensan llevar a cabo dicha sustitución es en mayor medida superior a los 5 años.

Gráfico 26. Porcentaje de hogares que refieren haber pensado cambiar su vehículo por uno eléctrico o híbrido según tamaño del municipio en el que residen (Andalucía)



Fuente: Encuesta Social de 2018 de hogares y medio ambiente de Andalucía.

Gráfico 27. Plazo en el que los hogares reportan haber pensado cambiar su vehículo por uno eléctrico o híbrido por el tamaño del municipio en el que residen (Andalucía)



Fuente: Encuesta Social de 2018 de hogares y medio ambiente de Andalucía.

10.3.3. Fomento del cambio modal y medidas regulatorias

Finalmente, es crucial mejorar y expandir la red de transporte público. En particular, el rediseño de rutas puede conllevar mejoras sustanciales (Declercq *et al.*, 2021), aunque estas suelen ser más eficientes en entornos urbanos. Además, diversas medidas regulatorias pueden desincentivar el uso del vehículo privado, tales como las zonas de bajas emisiones (ZBE) y los peajes urbanos. Aunque las ZBE son más comunes y ampliamente implementadas, su efectividad se limita a la reducción de la contaminación, sin abordar la congestión y la contaminación asociada al tráfico (Bernardo *et al.*, 2021). La combinación de ambas estrategias puede ser más eficaz para enfrentar estos problemas y generar recursos que pueden ser reinvertidos en la mejora del transporte público (Fageda *et al.*, 2022).

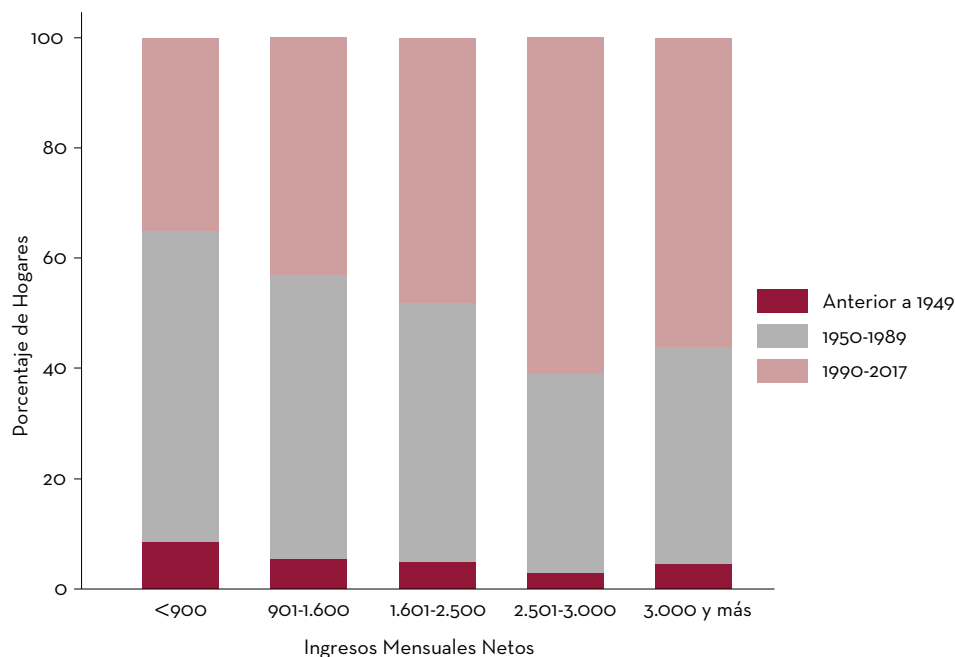
Aunque aparentemente menos perjudiciales, estas medidas regulatorias también pueden resultar en una pérdida de bienestar para los hogares más vulnerables. La nueva Ley de Cambio Climático establece como obligatorio el establecimiento de Zonas de Bajas Emisiones —como Madrid Central— en el centro de todas las ciudades españolas de más de 50.000 habitantes, o incluso en aquellas de más de 20.000 habitantes que presenten una calidad del aire insuficiente. En la práctica, esto implica que el acceso al centro de la ciudad en coche queda restringido a aquellos hogares que posean vehículos eléctricos o poco contaminantes, que, como se ha mencionado anteriormente, son en su mayoría los que pertenecen a la parte más alta de la distribución de la renta.

10.4. Edificios

Los edificios en España representan aproximadamente el 10,7% de las emisiones de gases de efecto invernadero, según datos del MITECO (2024). Por lo tanto, la descarbonización del sector de la edificación es fundamental para lograr una transición energética eficaz. Para alcanzar este objetivo, es necesario implementar una estrategia basada en dos líneas de actuación principales. La primera es la rehabilitación y mejora de la eficiencia térmica de los edificios. Esto implica la renovación de las estructuras existentes para mejorar su aislamiento térmico, reducir las pérdidas de calor y aumentar la eficiencia energética.

Este esfuerzo puede resultar comparativamente mayor para 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. Como se observa en el Gráfico 28, los hogares de renta alta residen mayoritariamente en viviendas construidas a partir de los años 80, mientras que, en el caso de los hogares de renta baja, las viviendas son generalmente de mayor antigüedad.

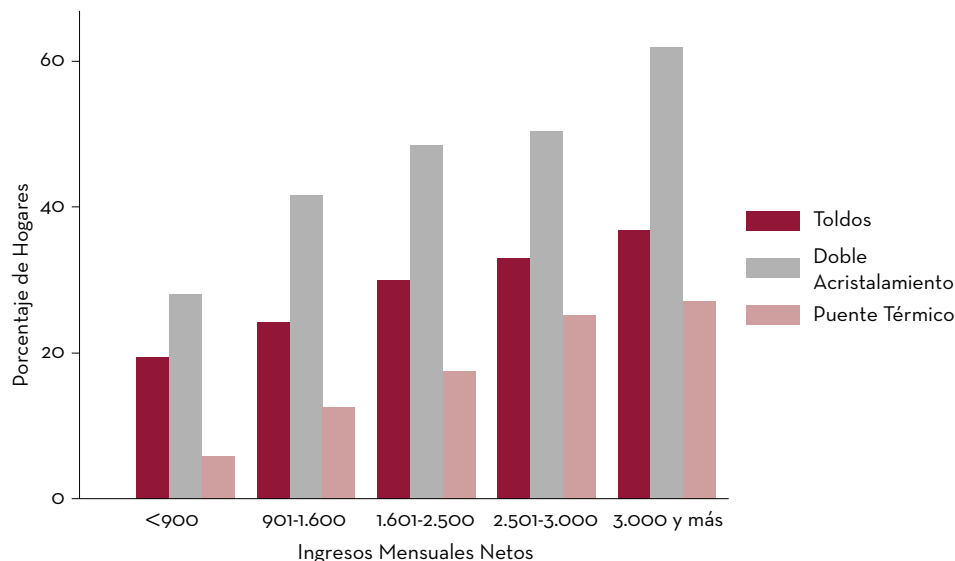
Gráfico 28. Proporción de hogares según antigüedad de la vivienda en que residen, por nivel de ingresos mensuales (Andalucía)



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

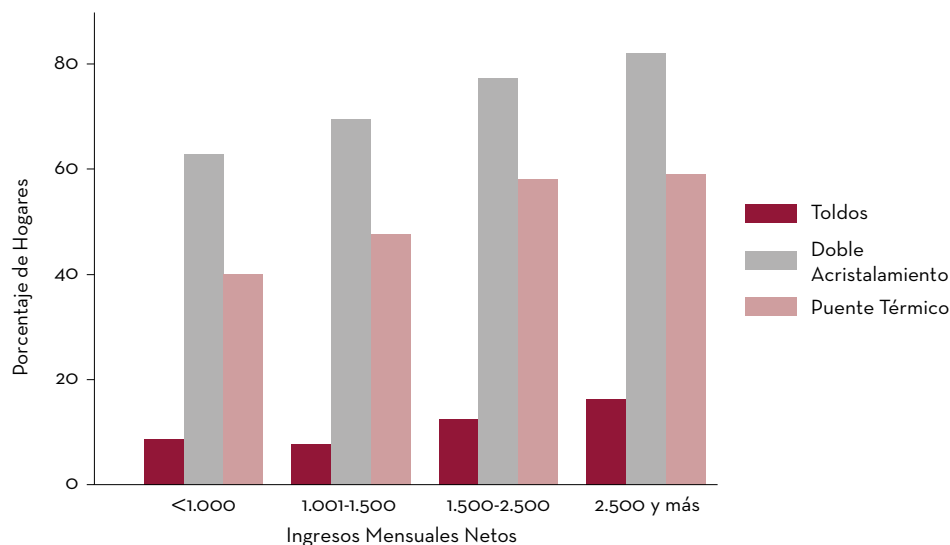
La instalación de ventanas de doble acristalamiento, el aislamiento de paredes y techos, y la modernización de los sistemas de calefacción y refrigeración pueden contribuir significativamente a reducir el consumo energético (DG Internal Policies, 2016). Sin embargo, también existen diferencias sustanciales en cuanto a la disponibilidad de estos equipamientos por nivel de renta. Así, mientras que únicamente en torno a un 30% de los hogares que ingresan menos de 900€ mensuales netos disponen de doble acristalamiento, más de un 60% de los que obtienen unos ingresos mensuales superiores a los 3.000€ cuentan con este equipamiento. En el caso de las medidas para corregir los puentes térmicos mediante revestimientos —ej. añadir una capa adicional de aislamiento en las paredes para evitar la pérdida de calor— y rotura de dichos puentes —por ej. instalando un material aislante en la unión entre balcón y fachada—, su presencia en hogares que se sitúan en la parte alta de la distribución de ingresos es más de 3 veces superior. De un modo similar sucede con los toldos, que están presentes en casi un 40% de los hogares de ingresos elevados, mientras que solo en un 20% de los hogares que disponen de unos ingresos mensuales netos menores de 900€.

Gráfico 29. Proporción de hogares que cuentan con cada tipo de equipamiento, por nivel de ingresos mensuales (Andalucía)



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

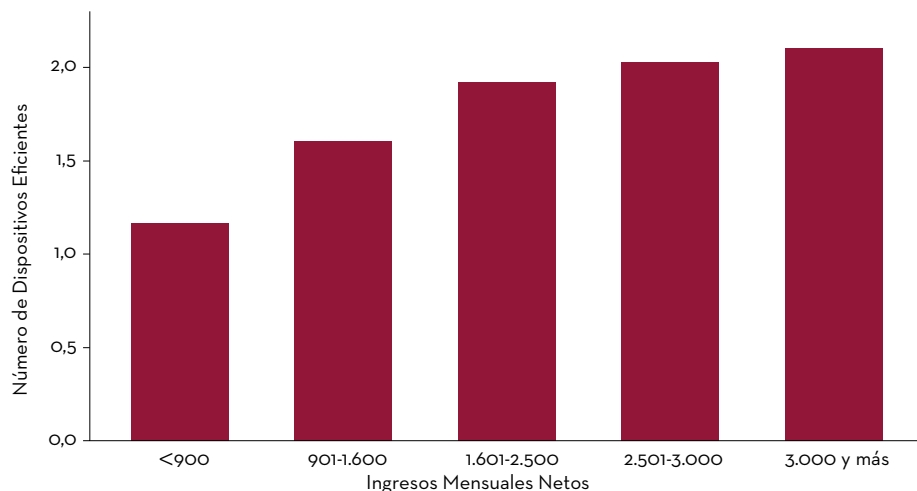
Gráfico 30. Proporción de hogares que cuentan con cada tipo de equipamiento, por nivel de ingresos mensuales (C.A. de Euskadi)



Fuente: Encuesta de Medio Ambiente - Familias de 2020, C.A. de Euskadi.

La segunda línea de actuación es la sustitución de tecnologías dependientes de combustibles fósiles por alternativas renovables, lo que implica, entre otras cuestiones, la electrificación y el autoconsumo, así como la sustitución de los dispositivos del hogar por otros más eficientes. En este ámbito, también se observan diferencias significativas entre hogares de distintos niveles de renta, ya que los hogares en la parte alta de la distribución de ingresos tienen más capacidad para invertir en tecnologías más avanzadas y eficientes. El Gráfico 31 ilustra que mientras que los hogares de menor renta cuentan, de media, únicamente con un dispositivo que pueda ser considerado eficiente –A, A+ o A++–, en el caso de los hogares de alta renta, esta proporción es aproximadamente el doble.

Gráfico 31. Número medio de dispositivos eficientes –A, A+ o A++– en el hogar, por nivel de ingresos mensuales (Andalucía)



Nota: La muestra de electrodomésticos utilizada para realizar esta media ha sido el frigorífico, lavavajillas, horno y la lavadora.

Fuente: Encuesta Social andaluza de Hogares y Medio Ambiente.

En resumen, la descarbonización del sector de la edificación en España requiere un enfoque multifacético que aborde tanto la mejora de la eficiencia térmica de los edificios existentes como la transición hacia tecnologías y dispositivos más sostenibles. Sin embargo, es fundamental considerar las disparidades económicas y estructurales que pueden afectar la capacidad de los hogares de menores ingresos para adoptar estas medidas, y diseñar políticas que mitiguen estas desigualdades para asegurar una transición energética justa y equitativa.

10.5. Políticas para mitigar los efectos distributivos derivados de la transición energética

Como se ha mencionado anteriormente, las políticas de transición pueden tener efectos adversos sobre ciertos colectivos, especialmente aquellos con rentas bajas, en zonas rurales y en regiones dependientes de actividades económicas basadas en combustibles fósiles. Para mitigar los posibles efectos redistributivos negativos derivados 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 segundo lugar, fomentando la electrificación de la demanda y facilitando el acceso a la instalación de los equipamientos asociados para estos grupos. Asegurar la inclusión de determinados colectivos en las políticas de renovación de vivienda y descarbonización del sector transporte requerirá, asimismo, el despliegue de medidas que atiendan sus necesidades particulares. Finalmente, es necesario garantizar una transición justa, que compense a las regiones afectadas por la reasignación sectorial desencadenada por estas políticas y asegure el mantenimiento de los beneficios de la transición en el ámbito local.

10.5.1. Medidas compensatorias

La imposición energético-ambiental es un instrumento fundamental para transmitir las señales de precios que permitan fomentar la transición energética. Sin embargo, pueden generar impactos distributivos negativos. Evitar su rechazo social requerirá la evaluación y compensación de sus impactos socio-económicos.

Una de las alternativas comúnmente empleadas para compensar los impactos redistributivos observados son las transferencias directas a los hogares, dado que suelen tener costes administrativos 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 (Gago *et al.*, 2021; Carattini *et al.*, 2018; Dinan, 2015; Berry, 2018). Así, según un estudio reciente de Gago *et al.* (2021), revertir los efectos regresivos de medidas como la igualación del gravamen del diésel y la gasolina en España –medida propuesta en el Libro Blanco para la Reforma Fiscal– mediante transferencias de suma fija –es decir, ayudas o compensaciones económicas que consisten en un pago único o periódico a todos los beneficiarios por igual– a los hogares de menor renta (primeras cinco decilas) requeriría destinar únicamente el 8,9% de la recaudación derivada de la modificación del impuesto. Esto permitiría ayudar a aliviar la carga fiscal sobre los hogares más vulnerables, mitigando así los efectos regresivos del gravamen. Las recomendaciones del Banco de España (2023) y del Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria (Instituto de Estudios Fiscales, 2022) subrayan la importancia de implementar compensaciones específicas y focalizadas para los grupos socioeconómicos más vulnerables. En lugar de optar por transferencias universales, que implicarían un elevado coste tributario, se sugiere utilizar mecanismos como el IRPF o «cheques» específicos para dirigir las ayudas a quienes más lo necesitan, considerando factores como la renta, el hábitat y la composición familiar.

En cuanto a los bonos de consumo energético, es necesario reformar los actuales bonos sociales eléctrico y térmico para aumentar su eficacia. Actualmente, estos bonos, al incluir criterios como el de familia numerosa, benefician también a hogares de renta alta y no cubren adecuadamente a todos los hogares de menor renta en situación de pobreza energética (Collado-Baumberg *et al.* 2024). Para abordar estas deficiencias, se recomienda combinar criterios de renta con los de tipo de hogar, en lugar de establecer un umbral de renta universal. 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 también mejoraría significativamente su funcionamiento. Es fundamental, así mismo, que el importe de las transferencias se reduzca progresivamente con el tiempo para incentivar a los hogares a adoptar tecnologías más eficientes y adaptarse a una economía baja en carbono.

10.5.2. Fomento de la electrificación

Otra de las líneas de actuación consistiría en fomentar la transición de los hogares y sectores más afectados hacia alternativas renovables, lo que requiere de la electrificación de sus equipamientos.

Para ello, en primer lugar, será necesario revisar el diseño del mercado eléctrico. La actual configuración marginalista⁽¹⁰⁾ no permite en numerosas ocasiones trasladar a los consumidores finales las reducciones de costes derivadas de la creciente incorporación de energías renovables en la generación eléctrica. Así, una reforma que permita asegurar que se envían las señales de precios adecuados permitiría a los hogares beneficiarse de electricidad a precios más reducidos y aceleraría la instalación de equipamientos que permitan una mayor electrificación de la demanda.

Del mismo modo, una reforma del sistema impositivo que permita reducir la carga fiscal sobre la electricidad, promovería la acometida de dichas inversiones. En este sentido, el Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria (Instituto de Estudios Fiscales, 2022) recomienda la supresión del Impuesto sobre el valor de la producción eléctrica (IVPEE) y una reducción del Impuesto Especial sobre la Electricidad (IEE), además de mejorar el diseño de los impuestos propios autonómicos con efectos sobre el sector eléctrico. Estas medidas resultarían sumamente eficaces para contrarrestar los efectos regresivos de otras políticas de fiscalidad energético-ambiental, como los impuestos sobre los combustibles de transporte, en la medida en que se ha demostrado que tienen un perfil progresivo, y que inciden por tanto de manera más positiva entre los hogares de renta baja (Instituto de Estudios Fiscales, 2022).

(10) En el mercado eléctrico, el término «marginalista» se refiere al sistema de fijación de precios por el que la demanda diaria se satisface primero con las fuentes de menor coste (por ejemplo, nuclear o renovables). Si esa oferta es insuficiente, se incorporan progresivamente fuentes más caras hasta cubrir la demanda. El precio final se establece en función de la última tecnología requerida, que es la de mayor precio, de manera que se remunera a ese mismo precio al resto de tecnologías. Esto implica que, en numerosas ocasiones, los consumidores no se benefician de un menor precio por la incorporación de una mayor proporción de energía procedente de esas fuentes de menor coste.

10.5.3. Transición justa y mantenimiento de beneficios en el ámbito local

Debido a la composición de su actividad económica, algunas áreas geográficas pueden verse especialmente afectadas por el proceso de reasignación sectorial derivado de las políticas de transición justa.

Para algunas regiones, y en particular para aquellas afectadas por cierre de minas de carbón, centrales térmicas y nucleares, se ha puesto en marcha lo que se conoce como Estrategia de Transición Justa (MITECO, 2020). Dicha estrategia se apoya en los denominados «Convenios de Transición Justa» (CTJ), cuyo objetivo es desplegar instrumentos para apoyar a estas regiones en la transición, tratando de fijar la población y desarrollar nuevas fuentes de actividad económica que permitan mantener el empleo. Actualmente hay en torno a 15 Convenios de Transición Justa que afectan a aproximadamente 200 municipios de hasta 8 Comunidades Autónomas. Entre esas regiones se encuentran, por ejemplo, varias comarcas asturianas afectadas por el cierre de centrales y minas de carbón, o la localidad de Garoña, en la que se ubicaba la central nuclear de Santa María de Garoña⁽¹¹⁾.

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. Para aprovechar plenamente las oportunidades que presenta la transición ecológica en términos de crecimiento económico y empleo, 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. Este marco debe incluir dos componentes esenciales: un entorno institucional que fomente la innovación significativa y disruptiva, y una política industrial que incentive la adopción y desarrollo

⁽¹¹⁾ Otros municipios y regiones cubiertos por Convenios de Transición Justa serían Puente Nuevo-Valle del Guadiato (Córdoba), Carboneras (Almería) y Los Barrios (Cádiz) en Andalucía; Teruel y Zaragoza en Aragón; Suroccidente, Valle del Nalón y Valle del Caudal-Aboño en Asturias; el convenio de Zorita (Guadalajara y Cuenca) en Castilla-La Mancha; los convenios de Bierzo-Laciana y Montaña Central Leonesa-La Robla en León en Castilla y León; el de Guardo-Velilla en Palencia, y finalmente el de Garoña (Burgos), así como los de Meirama y As Pontes en A Coruña, y Alcudia en las Islas Baleares. Véase https://www.transicionjusta.gob.es/es-es/Paginas/Convenios_transicion_justa/Convenios.aspx para más información.

de estas innovaciones. Véase, por ejemplo, el reciente Informe Draghi (Comisión Europea, 2024) para un análisis más detallado de las principales estrategias que habrían de ser acometidas para incentivar tal ecosistema. Será, además, necesario establecer sistemas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, en la medida en que hemos encontrado que estas afrontan mayores dificultades de adaptación al cambio climático y las políticas de transición.

La inversión en formación y en políticas activas de empleo será indispensable para facilitar la transición de los trabajadores desde sectores intensivos en carbono, que se verán más afectados por la transición, hacia industrias más sostenibles. En este contexto, el desarrollo de programas de formación profesional dual ha demostrado ser altamente efectivo. Programas implementados a través de la iniciativa «BUILD UP Skills» de la Unión Europea pueden servir como referencia. Para una descripción detallada de algunos de los programas más exitosos, véase Comisión Europea (2018).

Por último, es clave asegurar que los proyectos de energías renovables proporcionen beneficios tangibles en el ámbito local, para evitar así la oposición de las comunidades rurales. Esto puede lograrse mediante la implementación de programas de capacitación y empleo local, que permitan a los residentes adquirir las habilidades necesarias para participar en la construcción y mantenimiento de las instalaciones. Además, la inversión en infraestructuras comunitarias y servicios públicos financiada por los ingresos generados por los proyectos de energías renovables, la promoción de comunidades energéticas para que los residentes tengan acciones en los nuevos proyectos o llegar a acuerdos que reduzcan el precio de la electricidad para las industrias locales, puede asegurar el mantenimiento de parte de los beneficios en el plano local (Fabra *et al.*, 2024). También es crucial establecer mecanismos de participación comunitaria en la toma de decisiones, asegurando que las voces y preocupaciones de los residentes sean escuchadas y consideradas.

10.5.4. Políticas para paliar las desigualdades derivadas de la descarbonización del sector transporte

Además de las medidas compensatorias mencionadas al inicio de esta sección, como la que permitiría mitigar el impacto distributivo de la equiparación del

gravamen del diésel y la gasolina, un diseño más eficiente del conjunto de políticas públicas disponibles podría facilitar la transición de los hogares más vulnerables hacia una movilidad más sostenible. En materia fiscal, algunas, como la utilización del peso en lugar de la antigüedad del vehículo, o una adecuada combinación de ambas, como proxy de las emisiones de CO₂ en los impuestos de circulación o matriculación, perjudicarían menos a los hogares de renta baja y han sido anteriormente comentadas.

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. Además, el único estudio realizado en España sobre un programa anterior de compraventa de vehículos, el Plan 2000E, revela que, en lugar de inducir una mayor demanda, parte de las subvenciones resultaron en un incremento de los precios por parte de los fabricantes (Jiménez *et al.*, 2016), convirtiéndose en una indemnización encubierta al sector. Para evitar estos problemas y reducir los impactos regresivos, se debería focalizar la subvención en los hogares de menores ingresos y vincularla a la retirada de vehículos más contaminantes (Economics for Energy, 2021), lo que reduciría el coste del programa y aumentaría su efectividad.

10.5.5. Políticas que aseguren la inclusión en la renovación de vivienda

Para garantizar al acceso de menor renta a las políticas de renovación de vivienda, es esencial diseñar medidas específicas que faciliten su inclusión. Estas iniciativas no solo abordan la reducción de la pobreza energética de manera estructural, sino que también permiten disminuir el consumo de energía a medio y largo plazo. No obstante, las obras de renovación suelen ser costosas y, por tanto, difíciles de asumir para los grupos más vulnerables.

Una política comúnmente utilizada para fomentar la renovación de viviendas, y en la que se han invertido fondos europeos del programa NGEU, son las deducciones fiscales que financian parte de los proyectos de renovación energética. Sin embargo, estas deducciones presentan limitaciones que impiden su acceso a los hogares de menor renta. Para asegurar que estos hogares puedan aprovechar plenamente los beneficios, es esencial que las deducciones sean reembolsables. Esto permitiría que incluso aquellos que no están obligados a presentar

la declaración de la renta puedan recibir las ayudas correspondientes. Además, el programa debería incorporar criterios de renta, aumentando las bonificaciones para los hogares con menores ingresos y estableciendo un límite de ingresos para determinar la elegibilidad. Un ejemplo a seguir en este sentido son los programas de grandes reformas «Habiter Mieux» y «MaPrimeRenov» en Francia, que tienen un carácter progresivo, proporcionando más recursos a los hogares con dificultades de acceso y mejorando los procesos para agilizar la obtención de los fondos (Costa-Campí *et al.*, 2021). Complementar estas deducciones con préstamos a interés cero o reducido, conocidos como «hipotecas verdes»⁽¹²⁾, y proporcionar subvenciones directas a los hogares más vulnerables, facilitaría aún más el acceso a la financiación necesaria.

Asimismo, se recomienda establecer requisitos mínimos de ahorro energético, como alcanzar una calificación energética de A o B, o al menos mejorar en dos letras la calificación previa. Esto garantizaría que las renovaciones contribuyan de manera significativa a la mejora de la eficiencia energética, reduciendo el consumo energético y mitigando la incidencia de la pobreza energética entre estos colectivos.

De acuerdo con la Estrategia a largo plazo para la rehabilitación energética en la edificación en España (MITECO, 2020), es imperativo que los recursos públicos se destinen prioritariamente a las viviendas consideradas de «rehabilitación prioritaria» –es decir, aquellas que ofrecen un mayor ahorro en términos del coste requerido– así como a las viviendas identificadas en el informe de la Estrategia a largo plazo como parte de la lucha contra la pobreza energética. Asimismo, se recomienda iniciar las renovaciones con las medidas más coste-efectivas, tales como la mejora de los cerramientos de las ventanas, la sustitución de calderas de gas o petróleo por bombas de calor, la mejora del aislamiento de suelos, techos y paredes, y la sustitución de calentadores de agua y aires acondicionados por equipos más eficientes (DG Internal Policies, 2016; Sweatman, 2022). Para lograr este objetivo, será esencial establecer una red de «agentes rehabilitadores» acreditados, similar a las existentes en Alemania y Francia. Esta red garantizará que los profesionales involucrados posean

(12) Las «hipotecas verdes» son productos financieros diseñados para promover la adquisición, construcción o rehabilitación de viviendas que cumplan con ciertos criterios de eficiencia energética y sostenibilidad ambiental. Estas hipotecas suelen ofrecer condiciones preferentes, como tipos de interés reducidos o comisiones ajustadas, siempre que el inmueble cumpla estándares medioambientales, lo que incentiva a los propietarios a invertir en mejoras que contribuyan a la reducción del consumo energético y la huella de carbono.

los conocimientos técnicos necesarios para realizar las renovaciones de manera efectiva (Sweatman, 2022). En este sentido, destacan iniciativas previas de creación de listas de trabajadores acreditados como el Clean Energy Workforce Development Program, en Nueva York, o el San Jose's Educational Program en California (Linares et al., 2021).

No obstante, es importante reconocer que, si bien la Estrategia de lucha contra la pobreza energética y otras medidas adoptadas para facilitar el acceso a rehabilitación de vivienda, establecen un marco ambicioso para mejorar la eficiencia energética, en la práctica muestran limitaciones. Muchos hogares vulnerables tienen dificultades para acceder a los programas de rehabilitación debido a barreras administrativas, falta de información o la imposibilidad de adelantar los costes asociados a proyectos cofinanciados. Por otro lado, las ayudas ligadas a avances tecnológicos –como la instalación de paneles solares o electrodomésticos de alta eficiencia– suelen requerir trámites complejos, y el cumplimiento de requisitos estrictos –por ej. necesidad de demostrar que se carece de ingresos a través de la presentación de la declaración de la renta, que muchos hogares vulnerables no realizan. Esto puede excluir a familias que se encuentran en situación de pobreza energética. Finalmente, los hogares de menor renta generalmente deben priorizar gastos esenciales como alimentos, salud o alquiler, y no pueden asumir costes adicionales derivados de mantenimiento o reparaciones posteriores.

10.6. Conclusiones

El cumplimiento de los objetivos climáticos exigirá una profunda transformación del modelo productivo en los próximos años. A corto plazo, este proceso demandará inversiones sustanciales y la adaptación de las tecnologías existentes para reemplazar los combustibles fósiles por fuentes de energía más limpias. En este trabajo, analizamos cómo estos cambios estructurales pueden impactar en los colectivos más vulnerables, especialmente en los hogares de menor renta, las zonas rurales y aquellas regiones que dependen en mayor medida de industrias intensivas en carbono.

La evidencia presentada indica que las políticas de mitigación del cambio climático pueden afectar de manera más significativa a las zonas rurales y despobladas. En estas áreas, los hogares suelen utilizar fuentes de energía más intensivas en carbono —como el gasóleo o el gas licuado de petróleo— y disponen de menor acceso al transporte público que les permita reducir el uso del vehículo privado. Además, las zonas despobladas se concentran en la zona climática continental, caracterizada por temperaturas más frías y un mayor consumo energético.

La transición ecológica implicará también un intenso proceso de reasignación sectorial. Debido a la composición de su actividad económica, las regiones más dependientes de industrias altamente contaminantes estarán notablemente más expuestas. Lo mismo ocurre con las pequeñas y medianas empresas,

para las cuales existe evidencia de un menor nivel de preparación para afrontar los cambios derivados del cambio climático y de las políticas de adaptación y mitigación.

Los hogares de menor renta pueden verse particularmente afectados, ya que destinan una mayor proporción de sus ingresos a consumos energéticos y enfrentan mayores dificultades para adoptar tecnologías más limpias y electrificar su demanda doméstica. Esto los hace más vulnerables a la introducción de impuestos energético-ambientales y a cualquier aumento en el precio de los combustibles fósiles. Además, estos hogares tienden a residir en viviendas más antiguas, construidas con materiales de menor calidad y con un aislamiento deficiente. Cuentan, asimismo, con una menor capacidad económica para acometer las inversiones necesarias para adaptar sus viviendas conforme a los requisitos y objetivos de renovación establecidos por la Unión Europea y para adoptar equipamientos e instalaciones que mejoren su eficiencia energética. Finalmente, su acceso al vehículo eléctrico también puede verse limitado. Observamos que la penetración de vehículos eléctricos o híbridos es superior en los hogares de mayor renta, mientras que los hogares de renta más baja poseen, en promedio, coches más antiguos y, por tanto, más contaminantes. La evidencia muestra, además, que la proporción de hogares en los primeros deciles de renta que adquieren vehículos nuevos es muy reducida, y que el porcentaje de estos hogares que planea sustituir su vehículo por uno híbrido o eléctrico en el corto y medio plazo es limitado. Esto conduciría a una renovación más lenta de la flota vehicular en este segmento poblacional.

Finalmente, discutimos que, en lugar de paliar las consecuencias distributivas negativas, algunas de las políticas de mitigación actualmente implementadas las exacerban. Es el caso de la imposición energético-ambiental, que recae en mayor medida sobre los hogares de renta baja y en zonas rurales o despobladas. Existe evidencia de que, según su diseño actual, los subsidios para la compra de vehículos eléctricos benefician principalmente a los hogares de renta más elevada. Otras medidas de índole regulatoria, como la obligatoriedad de establecer Zonas de Bajas Emisiones en ciudades de mayor tamaño, también implican limitar el acceso al centro de las ciudades a hogares de menor renta, que no pueden afrontar la adquisición de vehículos menos contaminantes.

Para concluir, en la sección 5 se proponen formas de adaptar las políticas de mitigación mencionadas anteriormente para evitar profundizar las desigualdades observadas. Por ejemplo, es imperativo establecer medidas compensatorias que contrarresten el perfil regresivo de algunos impuestos energéticos.

También es necesario introducir criterios de renta en programas como las ayudas para la adquisición de vehículos eléctricos, las deducciones fiscales para la renovación de viviendas o los bonos sociales eléctrico o térmico. Para aquellas regiones especialmente afectadas por la transición energética, impulsar los Convenios de Transición Justa, combinarlos con estrategias de reindustrialización que permitan retener las cadenas de valor asociadas a las nuevas tecnologías emergentes, o asegurar que parte de los beneficios de la transición se mantengan en el ámbito local, permitiría mitigar los efectos observados en estas áreas.

10.7. Bibliografía

BANCO CENTRAL EUROPEO (2024): The impact of climate change and policies on productivity, Occasional Papers Series 340, Frankfurt: Banco Central Europeo.

BANCO DE ESPAÑA (2022): Informe Anual. Capítulo 4: La economía española ante el reto climático, Madrid: Banco de España.

BANCO MUNDIAL (2019): Using carbon revenues, Washington, DC: Banco Mundial.

BERNARDO, V., FAGEDA, X. y FLORES-FILLOL, R. (2021): «Pollution and congestion in urban areas: The effects of low emission zones», *Economics of Transportation*, vol. 26-27: 100221.

CARATTINI, S., CARVALHO, M. y FANKHAUSER, S. (2018): «Overcoming public resistance to carbon taxes», *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, vol. 9: e531.

COMISIÓN EUROPEA (2024): The future of European competitiveness – A competitiveness strategy for Europe, Bruselas: Comisión Europea.

COMISIÓN EUROPEA (2018): Guide on good practice in energy efficiency for Central and South Eastern Europe, Bruselas: Comisión Europea.

DECLERCQ, D. et al. (2021): Estrategias para la descarbonización del transporte terrestre en España. Un análisis de escenarios. Vigo: Economics for Energy.

DINAN, T. (2015): «Offsetting a carbon tax's burden on low-income households», en PARRY, I., MORRIS, A. y WILLIAMS, III, R. (eds.), *Implementing a US carbon tax*, Abingdon: Routledge.

DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS INTERNAS, PARLAMENTO EUROPEO (2016): *Boosting building renovation. What potential and value for Europe?*, Bruselas: Parlamento Europeo.

FABRA, N. *et al.* (2024): «Do Renewable Energy Investments Create Local Jobs?», *Journal of Public Economics*.

FAGEDA, X., FLORES-FILLOL, R. y THEILEN, B. (2022): «Price versus quantity measures to deal with pollution and congestion in urban areas: A political economy approach», *Journal of Environmental Economics and Management*, vol. 115: 102719.

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*, nº 11, mayo 2021.

INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (2022): *Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria*. Comité de personas expertas para elaborar el libro blanco sobre la reforma tributaria, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

JOVÉ-LLOPIS, E., TRUJILLO-BAUTE, E. T. y COSTA-CAMPÍ, M. T. (2021): «Cómo abordar la pobreza energética en España», *EsadeEcPol Brief*, nº 18.

LINARES, P. y SUÁREZ-VARELA, M. (2024): *Cómo usar los fondos europeos para acelerar la transición ecológica*.

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.

MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO (MITECO) (2020): *Estrategia de Transición Justa*, Madrid: MITECO.

SWEATMAN, P. (2022): «Cómo la rehabilitación de edificios puede ayudar a la independencia energética y a la descarbonización de España», *EsadeEcPol Insight*, n.º 35, mayo 2022.

Transmisión intergeneracional de la pobreza en España: de los recursos a los resultados

María Ángeles Davia

Universidad de Castilla-La Mancha

Miriam Feu

Cáritas Regional de Catalunya

Raúl Flores

Secretario Técnico de la Fundación FOESSA

Nuria Legazpe

Universidad de Castilla-La Mancha

Índice

CAPÍTULO 11.

Transmisión intergeneracional de la pobreza en España: de los recursos a los resultados 557

11.1.	Introducción	561
11.2.	Transmisión de la renta y la desigualdad en España: comparación con otros países europeos	565
11.2.1.	Estados de bienestar y evidencia reciente sobre la transmisión de la pobreza	565
11.2.2.	La transmisión de las dificultades económicas en Europa a partir de la EU-SILC	568
11.2.2.1.	La situación de la población adulta: AROPE y sus componentes (2011, 2019 y 2023)	568
11.2.2.2.	La situación de la población adulta respecto a sus hogares de origen a partir de los módulos EU-SILC 2011, 2019 y 2023	572

11.3.	Evolución de la transmisión intergeneracional de la pobreza en España: un análisis con los módulos de la Encuesta de Condiciones de Vida	577
11.3.1.	Evidencia sobre transmisión de las dificultades económicas en España	577
11.3.2.	Los módulos de transmisión intergeneracional de dificultades en la Encuesta de Condiciones de Vida	579
11.3.3.	La educación como principal mecanismo de transmisión intergeneracional de la educación	581
11.3.4.	Transmisión intergeneracional de las dificultades económicas: pobreza monetaria y privación material	586
11.3.5.	Diferencias entre territorios: entornos urbano-rurales y regiones españolas	590
11.3.6.	Evolución de la transmisión intergeneracional de las dificultades económicas 2005-2023: una aproximación a la desigualdad de oportunidades	597
11.3.7.	Comentarios finales	603
11.4.	Evidencia a partir de la encuesta EINSFOESSA	605
11.4.1.	La encuesta EINSFOESSA	605
11.4.2.	La educación como correa de transmisión de la desigualdad ...	606
11.4.2.1.	El logro educativo está estrechamente relacionado con el nivel educativo de los progenitores	606
11.4.2.2.	La estabilidad económica de los hogares de origen y su influencia en el logro educativo	609
11.4.2.3.	La convivencia en las familias de origen y su impacto en el logro educativo	612
11.4.2.4.	Tipo de ocupación en la familia de origen y su impacto en el logro educativo	613
11.4.3.	Factores de origen que exponen a la exclusión social o la pobreza en la etapa adulta	615
11.4.3.1.	El nivel de estudios de los progenitores influye en las condiciones de pobreza y exclusión social de los hijos/as en la etapa adulta	615
11.4.3.2.	La participación en actividades extraescolares durante la infancia reduce la exposición a la exclusión social o pobreza en la etapa adulta	617
11.4.3.3.	El tipo de ocupación del padre influye en la situación de exclusión social de los hijos/as en la etapa adulta	619

11.4.3.4.	Las condiciones económicas en el hogar de origen condicionan las situaciones de pobreza y exclusión durante la etapa adulta de los hijos/as	620
11.4.3.5.	La existencia de apoyos externos a la familia durante la infancia y adolescencia es un factor protector ante la exclusión y la pobreza en la etapa adulta	622
11.4.3.6.	El régimen de tenencia de la vivienda del hogar de origen influye en las tasas de pobreza y exclusión social actuales	623
11.4.3.7.	La convivencia con ambos progenitores durante la infancia y adolescencia es un factor de protección ante las situaciones de pobreza y exclusión durante la etapa adulta	624
11.4.3.8.	La nacionalidad de los progenitores es un factor de exposición de los hijos/as a situaciones de exclusión social y pobreza durante su etapa adulta	626
11.5.	Conclusiones finales	628
11.6.	Bibliografía	633
11.7.	Anexos	637

11.1. Introducción

La transmisión de la renta y la riqueza de padres a hijos es un factor esencial de la desigualdad en todas las sociedades que viene explicada por múltiples mecanismos: la transmisión de recursos materiales, la capacidad y la preferencia de las familias de rentas más altas por la inversión en la educación de los hijos, los entornos materiales y sociales en los que crecen y donde tejerán sus propias redes y crearán sus propios hogares, y un largo etcétera. La historia de nuestra sociedad y de la de los países más desarrollados coincide en una movilidad educativa ascendente generalizada, provocada por la expansión de la educación y por la universalización del acceso a la misma desde las décadas de 1960 y 1970. Esta expansión desarrolló el incremento de los niveles educativos de las generaciones más jóvenes y por supuesto a mejorar los niveles de movilidad social, pero no ha reducido significativamente la centralidad que tiene el nivel educativo de los progenitores en la explicación del logro educativo de los hijos e hijas, ni que la movilidad social se acerca a los niveles óptimos que reflejen la igualdad de oportunidades (Cueto *et al.*, 2019).

Cuanto más determinante sea la transmisión intergeneracional de recursos y privilegios, de carencias y vulnerabilidades, menor será la movilidad social. Si bien esta puede ser tanto ascendente como descendente, nuestro interés se centra en la primera y en los factores que la entorpecen. Las mayores dificultades para la movilidad social se registran en los niveles más bajos de renta y estatus; además, España se sitúa entre los países con menor movilidad social

de la OCDE, como queda de manifiesto en el informe monográfico de la OCDE dedicado a este asunto (OECD, 2018). Este organismo ilustraba el caso español con un cálculo demoledor: para que los descendientes de las personas en el 20% más bajo de la distribución de la renta en España pudieran alcanzar el nivel de vida medio en el país harían falta cuatro generaciones de progreso continuado. Y la baja movilidad social va en paralelo con la desigualdad intrageneracional: los países más desiguales en el presente tienden a ser también los que ofrecen menos oportunidades de progreso entre generaciones, la relación que la literatura ha bautizado como la curva del Gran Gatsby (Corak, 2013) y que retomaremos en la siguiente sección.

Las importantes dificultades para mejorar las condiciones de vida de cualquier persona que haya crecido en el seno de una familia en situación de pobreza (la llamada *transmisión intergeneracional de la pobreza*) se contraponen radicalmente a la igualdad de oportunidades. En este proceso intervienen varios factores (Cueto *et al.*, 2019), como la limitada inversión en el desarrollo personal y educativo de los hijos y sus dificultades para atender a sus necesidades educativas y sus eventuales dificultades de aprendizaje. A ello se suman elementos institucionales, marcados por la incapacidad del sistema educativo para garantizar la igualdad de oportunidades educativas y las dificultades de inserción laboral de las personas de colectivos desfavorecidos. Y completan la relación de factores institucionales la todavía insuficiente capacidad correctora de las políticas públicas, con prestaciones sociales muy ancladas en un modelo contributivo.

La Fundación FOESSA ha estado atenta a la evolución del fenómeno de la transmisión de la pobreza en España desde hace tiempo. Se podría comenzar en el informe «La transmisión intergeneracional de la pobreza: factores, procesos y propuestas para la intervención» (Flores Martos, Gómez Morán y Renes Ayala, 2016), que analizaba esta dinámica social y los factores que explicaban la transmisión y ya ofrecía una reflexión al respecto de las necesarias acciones correctoras. En aquel momento la única fuente de información estadística de ámbito nacional para afrontar un análisis de la transmisión de la pobreza eran los módulos específicos que la Encuesta de Condiciones de Vida del Instituto Nacional de Estadística había dedicado a esta cuestión en los años 2005 y 2011, a los que después daría continuidad en 2019 y 2023. Ya en el VIII informe FOESSA (2019) se pudo enriquecer el análisis en Cueto *et al.* (2019) con el módulo de la encuesta sobre integración y necesidades sociales de la Fundación (EINSFOESSA 2018), del que se dispone de una oleada adicional tras el trabajo de campo de 2024.

Este trabajo aporta tres elementos que lo diferencian de los ejercicios previos de FOESSA sobre esta materia. En primer lugar, amplía la serie temporal de la Encuesta de Condiciones de Vida hasta 2023, lo que permite observar el fenómeno a lo largo de casi dos décadas (y los cuatro módulos disponibles de la Encuesta de Condiciones de Vida) y contemplar tanto el periodo de expansión previo a la Gran Recesión como la crisis financiera, la pandemia y el reciente contexto inflacionario. En segundo lugar, sitúa la experiencia española en perspectiva comparada con países representativos de distintos regímenes de bienestar europeos, un ejercicio ausente en los trabajos anteriores de la Fundación. En tercer lugar, incorpora la oleada 2024 de la encuesta EINSFOESSA, que enriquece el análisis con información sobre participación en actividades extraescolares, centros de ocio y grupos juveniles y sobre las redes de apoyo familiar, una información no disponible en la Encuesta de Condiciones de Vida. El objetivo general es por tanto actualizar y profundizar la evidencia sobre la transmisión intergeneracional de la pobreza en España, identificando tanto su persistencia estructural como los factores que podrían estar modulándola en el tiempo.

El recorrido se organiza en tres bloques. El primero recoge información agregada procedente del sitio web de Eurostat sobre las grandes tendencias identificadas en la Encuesta Europea de Condiciones de Vida lo que permite observar la capacidad para corregir la transmisión intergeneracional de la pobreza que tienen los países con modelos universalistas frente a otros regímenes menos distributivos, especialmente en el modelo mediterráneo, entre los que se encuentra España.

En segundo lugar, se ofrecen los resultados de una explotación de los módulos ad hoc de la Encuesta Europea de Condiciones de Vida, de 2005, 2011, 2019 y 2023. El análisis permite valorar cómo los logros educativos y económicos de los padres condicionan los resultados educativos de los hijos, su principal recurso para enfrentarse a los crecientes retos del mercado de trabajo; se pone especial atención al riesgo de quedar en los niveles más bajos, que son los más vulnerables, y se advierte una ligera suavización de la elasticidad de los logros educativos ante situaciones económicas desfavorables fruto de la expansión educativa de las últimas décadas. En cuanto a la transmisión de las dificultades materiales a través de menores niveles de renta, se aprecia la notable y persistente relación entre nivel educativo y riesgo de dificultades económicas en la vida adulta. Además, el diferencial de pobreza y privación asociado al nivel educativo de los padres es bastante persistente, y que su impacto se moldea o modula gracias a la movilidad educativa, de tal manera que se suaviza para

los adultos que lograron superar el nivel educativo de sus padres. Otro factor asociado a una mayor vulnerabilidad en la adolescencia y con importantes consecuencias en la vida adulta es el origen migrante, más influyente que la situación económica de la familia de origen. Destacan las diferencias entre regiones y territorios urbanos y rurales, estos últimos con dificultades adicionales. Y el análisis termina con una aproximación al concepto de desigualdad de oportunidades, donde se aprecia cómo, a diferencia de las desigualdades en renta y privación material, los logros educativos apenas se ven explicados por las desigualdades de origen geográfico o la condición de migrante. A su vez, la desigualdad de oportunidades de los últimos años podría ser aparente, y resultado de una especie de «convergencia a la baja» en la calidad material de vida.

En tercer lugar, se profundiza en la identificación de los factores de la persistencia intergeneracional de rentas y logros educativos mediante una explotación de algunas de las preguntas sobre el tema en las dos oleadas de la encuesta EINSFOESSA (2018 y 2024) que permiten su análisis. Este segundo ejercicio empírico es muy exhaustivo. Comienza con la relación de los logros educativos de la población adulta con los de sus padres y la situación económica en el hogar familiar y sigue con diversos mecanismos contribuyen a la transmisión de las dificultades, como el nivel de estudios y el tipo de ocupación de los progenitores, la participación, durante la infancia, en actividades extraescolares, las condiciones económicas del hogar de origen y el régimen de tenencia de vivienda y la existencia de redes de apoyo en ese momento. También es esencial la estructura del hogar paterno, quedando patente la ventaja de quienes convivían en su hogar con ambos progenitores. Su nacionalidad es también muy relevante por cuanto puede condicionar muchos de los elementos mencionados: ocupación, régimen de tenencia de la vivienda, situación económica del hogar, existencia de redes de apoyo, etcétera.

Una sección final de conclusiones resume los resultados más relevantes del documento y apunta a líneas futuras de investigación, así como a la necesidad de reforzar las políticas públicas de fomento de igualdad de oportunidades, tanto en su vertiente monetaria como en las prestaciones en especie.

11.2. Transmisión de la renta y la desigualdad en España: comparación con otros países europeos

11.2.1. Estados de bienestar y evidencia reciente sobre la transmisión de la pobreza

Lejos de ser un fenómeno homogéneo, la transmisión intergeneracional de la pobreza presenta importantes diferencias entre países determinadas por factores estructurales como el diseño institucional de los sistemas de protección social, la estructura del mercado laboral o el grado de desigualdad educativa (Esping-Andersen, 1999). Y es que el diseño o estructura del Estado de Bienestar influye no solo en la atenuación de la pobreza presente, sino también en la perpetuación de su transmisión entre generaciones. Los diversos estados de Bienestar se caracterizan por distintos niveles de cobertura, generosidad y acceso a servicios públicos que hace que sean más o menos propicios para la movilidad social. Esping-Andersen (1990) identificó tres regímenes de bienestar en Europa occidental: liberal o anglosajón (Reino Unido, Irlanda), continental o conservador (Alemania, Austria, Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo); y socialdemócrata, institucional o nórdico (Dinamarca, Noruega, Suecia, Islandia, Finlandia). Posteriormente, diversos autores han ampliado y matizado esta clasificación incluyendo el modelo mediterráneo (España, Grecia, Italia, Portugal) (Ferrera, 1996). A continuación, se ofrecen unas pinceladas sobre sus características esenciales.

El modelo anglosajón se caracteriza por una protección social muy limitada. El Estado tiene un papel subsidiario en la provisión de bienestar, cubriendo solo necesidades básicas con unas prestaciones sociales focalizadas caracterizadas por estrictos requisitos de elegibilidad y cuantías muy bajas. El Estado apenas interviene para contrarrestar los efectos de las desigualdades en origen y las desventajas sociales vienen por tanto fuertemente determinadas por el origen familiar. Por su parte, en el modelo continental, empleados y empresas cotizan obligatoriamente para crear un plan de previsión para necesidades sociales siguiendo el principio contributivo y el de subsidiariedad. A pesar de su mayor capacidad protectora frente al modelo liberal presenta ciertas limitaciones en cuanto a la movilidad intergeneracional, ya que tiende a reproducir privilegios y desventajas vinculadas al origen socioeconómico de los individuos.

El modelo nórdico tiene la protección social más elevada, sobre la base del principio de la ciudadanía, lo que supone un acceso más generalizado a sus servicios, que son además de alta calidad. Este modelo ha mostrado una gran eficacia para reducir la pobreza y promover la equidad. Como resultado los países nórdicos muestran menores tasas de transmisión intergeneracional de la pobreza. Finalmente, el modelo mediterráneo se encuentra a medio camino entre el modelo anglosajón y el continental a nivel de ayudas y protagonismo del Estado en la provisión de servicios públicos. Aquí un importante apoyo familiar informal atiende ciertas necesidades que son cubiertas por el Estado en otros modelos. Una débil inversión en infancia e importantes barreras de acceso a empleos de calidad contribuyen a altos y persistentes niveles de pobreza, también infantil. En estos contextos el capital familiar (económico, social y cultural) es crucial para la reproducción de las posiciones sociales generación tras generación.

A lo largo de las dos últimas décadas la disponibilidad de datos armonizados a nivel europeo y de metodologías econométricas robustas han permitido obtener una creciente evidencia empírica sobre la transmisión de las dificultades económicas entre generaciones en toda Europa. A diferencia de los estudios más clásicos de movilidad intergeneracional que se centraban en el ingreso y el estatus ocupacional (Breen y Jonsson, 2005; Goldthorpe y Jackson, 2007), 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.

El estudio de Papanastasiou y Papatheodorou (2019) representa una crítica clara a las explicaciones individualistas de la pobreza, como la «cultura de la pobreza» (Lewis, 1966) o la teoría del capital humano (Becker y Tomes, 1979). Los autores analizan con datos del primer módulo específico sobre transmisión de las dificul-

tades de la Encuesta Europea de Condiciones de Vida (EU-SILC 2005) los mecanismos causales de la reproducción de la pobreza en cuatro países europeos representativos de distintos regímenes de bienestar (Grecia, Dinamarca, Alemania y Reino Unido). Encuentran un efecto directo del origen social, medido a través de la ocupación de los padres, sobre el riesgo de pobreza en los hijos varones, que es especialmente fuerte en Grecia, y apenas visible en Dinamarca, lo cual subraya el papel crucial del contexto institucional (Esping-Andersen, 1990). Más adelante, Bavaro *et al.* (2024) profundizan en la persistencia intergeneracional de la pobreza usando el módulo ad hoc de EU-SILC 2019 para 30 países. Inspirados en la «curva del Gran Gatsby» de Corak (2013), muestran una mayor intensidad en la persistencia intergeneracional de la pobreza en contextos de alta pobreza presente y pasada. Y aunque la educación y la clase ocupacional del individuo canalizan una parte del efecto de crecer en un hogar pobre, no lo anulan, reafirmando así la hipótesis de «trampas de pobreza» (Whelan *et al.*, 2013).

Desde un enfoque generacional, Dewilde (2025) analiza cómo las reformas laborales y del bienestar han intensificado la transmisión de la desventaja financiera, especialmente para las cohortes nacidas en las décadas de 1980 y 1990. Usando datos de EU-SILC 2005, 2011 y 2019, concluyen que el efecto de la pobreza infantil en la pobreza adulta se ha intensificado, particularmente en países que han reducido la inversión en protección social. Un análisis multinivel, identifican que las políticas sociales activas y pasivas (por ejemplo, gasto en exclusión o transferencias familiares) reducen significativamente el riesgo de pobreza adulta para quienes experimentaron privación en la infancia. Finalmente, desde una perspectiva centrada en la riqueza, Gioachina y Gritti (2025) analizan cómo el nivel educativo de los padres predice la acumulación de patrimonio en la edad adulta. A partir de datos de EU-SILC (2005-2019), demuestran que la acumulación de riqueza en Europa está fuertemente estratificada por el nivel educativo de los padres, mediada por tres canales: logros educativos, ingresos y transferencias patrimoniales. Sus resultados confirman que las ventajas de origen se amplifican en contextos con alta rigidez intergeneracional en educación y herencias. La desigualdad patrimonial es especialmente marcada en el sur y centro de Europa, lo que refuerza la idea de una movilidad limitada.

Los cuatro estudios coinciden en que la pobreza infantil tiene efectos duraderos y acumulativos sobre la situación económica, incluso controlando por logros educativos u ocupacionales una vez en la edad adulta. La educación es uno de los más relevantes canales de transmisión de la situación socioeconómica entre generaciones, pero no el único, pues las ventajas de origen operan también mediante mecanismos patrimoniales y relacionales. Además,

el contexto institucional (regímenes de bienestar, inversión social) modula la intensidad de dicha transmisión, de tal manera que los países con estados de bienestar más generosos y universalistas registran menores niveles de transmisión intergeneracional de la pobreza. Por tanto, estas investigaciones refuerzan la necesidad de diseñar políticas que combinen inversión educativa, transferencias redistributivas y regulación de la riqueza para contrarrestar los mecanismos multigeneracionales de reproducción de la desigualdad.

11.2.2. La transmisión de las dificultades económicas en Europa a partir de la EU-SILC

11.2.2.1. La situación de la población adulta: AROPE y sus componentes (2011, 2019 y 2023)

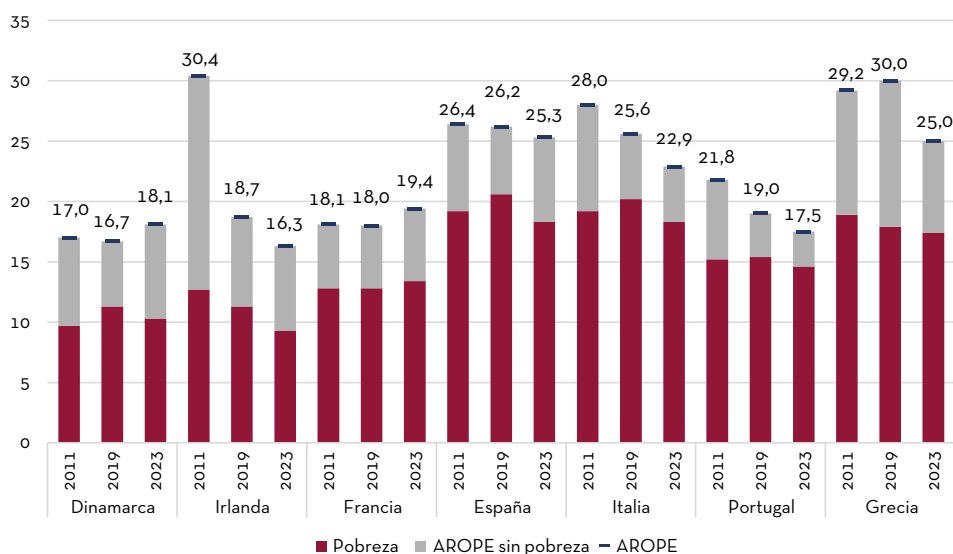
A continuación, se comparan los patrones de pobreza y privación en el hogar de España y diferentes países europeos. Para ello se han seleccionado tres países que representan a tres de los Estado de Bienestar descritos anteriormente (Modelo Nórdico (Dinamarca), Modelo Liberal (Irlanda) y Modelo Continental (Francia)) y cuatro países del Modelo Mediterráneo (España, Italia, Portugal y Grecia) que permitirán identificar heterogeneidades dentro de dicho modelo.

En primer lugar, se describe la incidencia de las tres situaciones que permiten establecer la población en riesgo de pobreza o exclusión social (tasa AROPE, por el significado del acrónimo en inglés) definida según los criterios establecidos por Eurostat: encontrarse al menos en alguna de estas situaciones: (1) en riesgo de pobreza(1), (2) en carencia material y social severa y (3) en hogares sin empleo o con baja intensidad en el empleo(2).

-
- (1) Porcentaje de personas que viven en hogares cuyos ingresos por unidad de consumo son inferiores al 60 por ciento de la renta mediana disponible equivalente en su respectivo país.
 - (2) Hogares donde los miembros en edad de trabajar (personas de 18 a 64 años, excluyendo los estudiantes de 18 a 24 años, los jubilados o retirados y personas inactivas de entre 60 y 64 años cuya fuente principal de ingresos del hogar sean las pensiones) dedicaron al empleo remunerado menos del 20 por ciento del total de su potencial de trabajo durante el año de referencia.

En el Gráfico 1 se observan las tasas de riesgo de pobreza y las de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE) en 2011, 2019 y 2023 para personas de 25 a 54 años⁽³⁾. Queda un tramo entre ambas que se correspondería con situaciones de riesgo de pobreza o exclusión social en situaciones donde no hay pobreza monetaria (y, por tanto, habría o privación material y social severa o baja intensidad laboral en el hogar). Dinamarca es el país con un menor porcentaje de población en riesgo de pobreza o exclusión social en el conjunto del periodo. Irlanda, muy afectada en 2011, protagoniza una extraordinaria superación de las dificultades y pasa a ocupar el segundo lugar desde 2019, seguida de Francia. Los países del arco mediterráneo presentan las tasas más elevadas, especialmente Grecia y España, que mejoran desde 2019 a 2023, mientras Italia y Portugal siguen patrones de mejora paulatina a lo largo de todo el periodo.

Gráfico 1. Tasa de pobreza o exclusión social, tasas de pobreza y porcentaje de personas en AROPE sin pobreza (personas de 25-54 años)



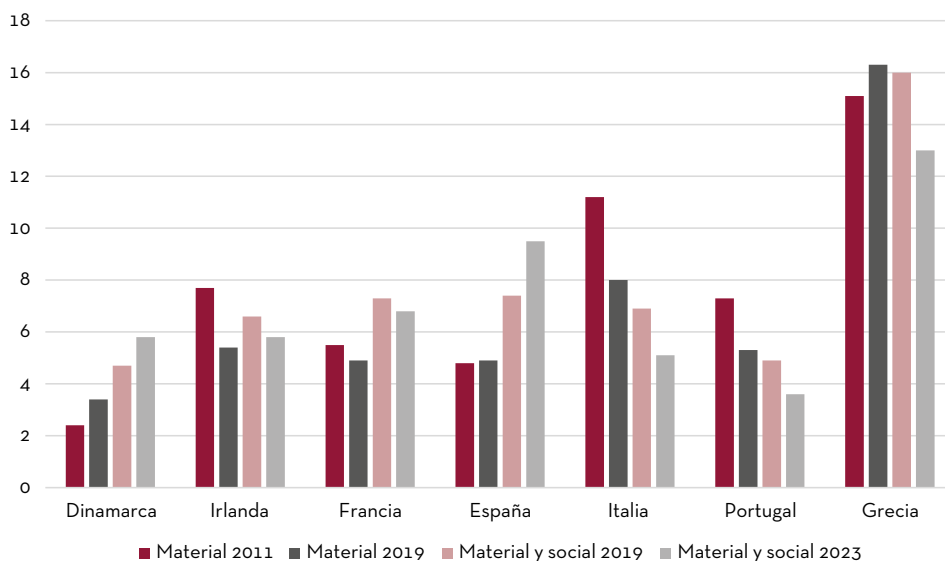
Fuente: EU-SILC: 2011, 2019, 2023 (Eurostat).

(3) Este no es exactamente el grupo poblacional de referencia en los módulos de la EU-SILC sobre transmisión intergeneracional de las dificultades, pero permite ver la evolución desde 2011 a 2023. La información disponible en la página electrónica de Eurostat relativa a los módulos confronta la realidad de los adultos entrevistados y de su hogar familiar, pero no así su situación en el presente con el nivel de detalle que necesitamos en esta primera aproximación al fenómeno a abordar.

El Gráfico 1 muestra la importante correspondencia entre la tasa de pobreza monetaria y la tasa de riesgo de pobreza y exclusión social (AROPE), de tal manera que las personas que, no teniendo un nivel de renta bajo el umbral de la pobreza, sí se encuentran en riesgo de exclusión social, suelen representar menos de la tercera parte del total de personas en riesgo. Tan solo destaca la excepción de Irlanda en 2011, afectada entonces por serios problemas de empleo, como se verá a continuación.

A continuación, se muestra la evolución del indicador de privación material severa(4) (en 2011 y 2019), y de privación material y social severa(5) (en 2019 y 2023) para la población de 25 a 54 años. En línea con los valores de la pobreza o exclusión social, en el Gráfico 2 destaca Dinamarca por sus bajas tasas de privación material severa. Irlanda y Francia muestran niveles intermedios. Grecia destaca negativamente todos los años, a pesar del descenso significativo del año 2019 al 2023, en línea con lo sucedido en Italia y Portugal. En España sin embargo la tasa de privación material y social severa ha crecido entre los dos años finales, una tendencia que se analiza con más detalle en la sección 11.3.4 a partir de datos propios de la Encuesta de Condiciones de Vida.

-
- (4) El indicador de «carencia material severa» se construía hasta 2021 a partir de la incidencia de las siguientes nueve carencias en el hogar: No puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año, una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días, mantener la vivienda con una temperatura adecuada, disponer de un automóvil, un teléfono, un televisor o una lavadora, no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos (de 650 euros) o ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, comunidad...) o en compras a plazos en los últimos 12 meses. Una persona está en situación de carencia material severa si su hogar padece al menos cuatro de las nueve posibles carencias.
- (5) El indicador de «carencia material severa» fue sustituido en el año 2021 por el indicador de «carencia material y social severa», con 13 componentes, siete a nivel de hogar (No puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año, una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días, mantener la vivienda con una temperatura adecuada, disponer de un automóvil, no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos, ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, comunidad...) o en compras a plazos en los últimos 12 meses o no puede sustituir muebles estropeados o viejos) y seis individuales (No puede permitirse sustituir ropa estropeada por otra nueva, tener dos pares de zapatos en buenas condiciones, reunirse con amigos/familia para comer o tomar algo al menos una vez al mes, participar regularmente en actividades de ocio, gastar una pequeña cantidad de dinero en sí mismo o tener conexión a internet). Una persona está en situación de carencia material y social severa si padece al menos siete de las trece posibles limitaciones.

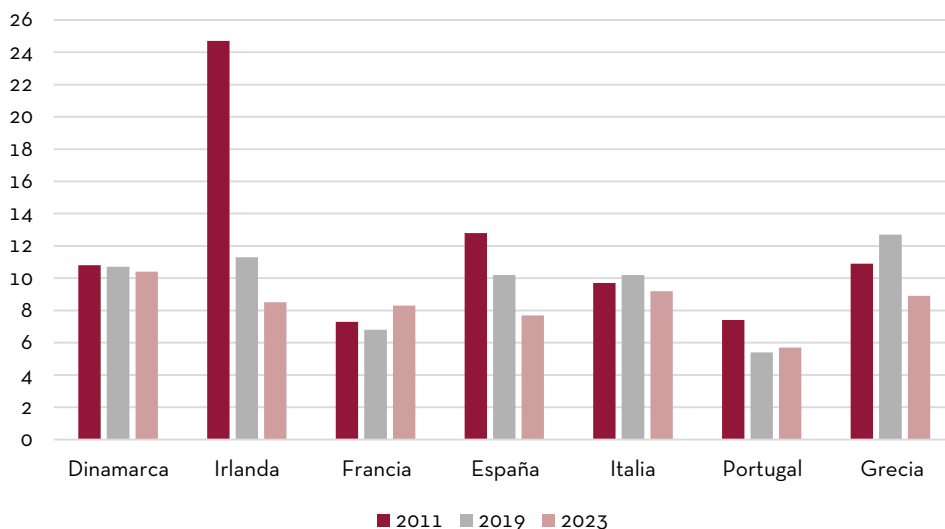
Gráfico 2. Tasa de privación material y social severa (personas de 25-54 años)

Fuente: EU-SILC, 2011, 2019, 2023 (Eurostat).

Por último, en el Gráfico 3 se analiza el indicador relativo a las personas que viven en hogares con muy baja intensidad en el empleo en 2011, 2019 y 2023. Portugal es el país con los valores más bajos en el conjunto del periodo analizado. Destaca la intensidad de la crisis de empleo en Irlanda en 2011 y después la persistencia de los valores relativamente altos en España y Grecia, reflejando mercados laborales segmentados y una débil respuesta institucional ante el desempleo persistente y el empleo precario.

Una vez descritos los tres componentes que forman parte de la tasa AROPE, los resultados son, a grandes rasgos, coherentes con las tipologías de Estados de Bienestar propuestas por Esping-Andersen (1990) y Ferrera (1996): en términos generales el modelo nórdico se confirmaría como el más eficaz para prevenir la pobreza y favorecer la inclusión social, el continental ofrece una protección intermedia y los modelos liberal y mediterráneo se enfrentan a los mayores desafíos en la provisión de bienestar, especialmente ante contextos de crisis.

Gráfico 3. Personas de 25 a 54 años que viven en hogares con muy baja intensidad de trabajo



Fuente: EU-SILC, 2011, 2019, 2023 (Eurostat).

11.2.2.2. La situación de la población adulta respecto a sus hogares de origen a partir de los módulos EU-SILC 2011, 2019 y 2023

A continuación, se recogen varios indicadores de persistencia en logros educativos y económicos entre generaciones en los países seleccionados. En primer lugar, a través de la persistencia en logros educativos y su relación con las dificultades económicas en el hogar familiar; en segundo lugar, mediante la correlación entre la tasa de pobreza de los hogares y los logros educativos de sus miembros adultos y, en tercer lugar, con el grado de persistencia en las dificultades económicas entre generaciones que resulta de lo anterior. Para ello se muestra información agregada (publicada en el sitio web de Eurostat) procedente de los módulos EU-SILC de transmisión de las dificultades económicas de 2011, 2019 y 2023, sobre la base de entrevistas a muestras representativas a escala nacional de personas de entre 25 y 59 años.

La Tabla 1 recoge el porcentaje de personas de 25 a 59 años que han alcanzado el mismo nivel educativo que sus padres, clasificadas según su propio nivel educativo. Un alto porcentaje de coincidencia denota escasa movilidad educativa, de la que se espera una mayor probabilidad de heredar la condición económica o social de la familia de origen. La literatura académica encuentra que los hijos de personas poco cualificadas tienen menos probabilidades de completar altos niveles de formación, lo que se traduce en una mayor probabilidad de transmisión intergeneracional de la pobreza. Este nivel de persistencia en los niveles bajos es en todo momento especialmente pronunciado en los países del sur de Europa. Así, en 2023, el porcentaje de adultos con tan solo educación primaria cuyos padres habían alcanzado ese mismo nivel educativo era del 89 por ciento en España frente al 39 por ciento en Dinamarca. En el extremo contrario, en España el 30,8 por ciento de personas con educación superior tenían padres que habían alcanzado dicho nivel educativo, mientras que en Dinamarca este porcentaje era del 53,7 por ciento. Indirectamente, ello denota un menor nivel educativo de las generaciones pasadas⁽⁶⁾ en España que en Dinamarca.

Tabla 1. Persistencia del nivel educativo alcanzado de los padres a los adultos actuales (población de 25 a 59 años)

	2011			2019			2023		
	Primaria	Secundaria	Superior	Primaria	Secundaria	Superior	Primaria	Secundaria	Superior
Dinamarca	44,6	46,3	44,0	41,0	43,4	53,6	39,0	32,1	53,7
Irlanda	69,7	39,0	30,4	69,1	43,9	33,1	62,2	51,1	37,3
Francia	90,9	9,2	31,2	85,0	12,8	36,7	72,2	41,5	42,7
España	94,9	12,9	24,8	92,5	16,3	28,9	89,0	18,9	30,8
Italia	93,4	25,4	21,1	90,6	28,4	26,4	89,7	30,7	26,0
Portugal	97,8	9,6	21,4	97,0	11,3	24,3	90,7	28,1	30,2
Grecia	93,6	21,2	26,0	90,1	26,4	29,6	83,5	31,5	28,9

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

Junto con el nivel educativo de los padres, las condiciones materiales del hogar en la infancia son determinantes en el nivel educativo alcanzado en las generaciones adultas. Estas vienen aquí ejemplificadas por las dificultades para cubrir las ne-

(6) Para comprobar hasta qué punto estos porcentajes son fruto de la distribución del nivel educativo de las generaciones de los padres de los entrevistados en los módulos, necesitaríamos contar con una información que lamentablemente no se encuentra publicada en la web de Eurostat.

cesidades escolares básicas, afectan a las posibilidades de éxito escolar. La Tabla 2 recoge el porcentaje de personas adultas que relatan que, cuando tenían unos 14 años, su hogar no podía afrontar las necesidades escolares básicas, por nivel educativo alcanzado. En los países del sur de Europa, como Grecia, Italia y España es mayor el porcentaje de personas cuyos hogares no podían afrontar las necesidades escolares básicas que en el resto. A su vez, en todos los países analizados, la incidencia de estos problemas durante la infancia es significativamente más alta en personas que llegan a la adultez con un bajo nivel educativo que en el resto.

Tabla 2. Personas que no podían afrontar las necesidades escolares básicas cuando tenían alrededor de 14 años, según nivel educativo alcanzado

	Total		Primaria		Secundaria		Superior	
	2019	2023	2019	2023	2019	2023	2019	2023
Dinamarca	4,6	5,2	9,2	12,9	5,4	5,0	2,8	3,8
Irlanda	3,9	3,8	9,7	9,8	4,6	3,8	2,0	2,5
Francia	2,8	2,9	8,1	9,2	2,1	2,8	1,4	0,8
España	4,6	5,1	9,4	10,8	3,6	4,9	0,9	1,5
Italia	7,1	5,5	14,9	12,9	4,4	3,3	1,0	1,1
Portugal	4,1	4,5	7,0	10,0	1,5	3,1	1,2	0,3
Grecia	11,4	9,5	28,5	22,8	9,2	8,4	3,6	4,3

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

El nivel educativo de la generación anterior contribuye a explicar el riesgo de pobreza y privación social en la generación siguiente al condicionar sus oportunidades educativas. En la Tabla 3 se muestra que, en prácticamente todos los países(7), la tasa de pobreza para adultos cuyos padres tenían un bajo nivel educativo más que duplica a la de los hijos de personas altamente educadas. Italia, Portugal y Grecia mantienen un diferencial de pobreza por nivel educativo de los padres consistentemente más alto que el resto de los países, lo que apunta a una reproducción más marcada de las desigualdades intergeneracionales que en el resto de los países analizados. También se aprecia que, por lo general, la diferencia más relevante se registra entre los hijos de personas con nivel educativo bajo y el resto. Ya solo tener unos padres con educación secundaria representa un elemento fuertemente protector de la pobreza en la vida adulta.

(7) La única excepción, Dinamarca, podría reflejar diferencias en la composición demográfica por edades o cohortes de nacimiento en los hijos de personas con distintos niveles educativos.

Tabla 3. Tasa de pobreza en la población adulta (25 a 59 años) según nivel educativo de sus padres

	2011			2019			2023		
	Primaria	Secundaria	Superior	Primaria	Secundaria	Superior	Primaria	Secundaria	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: EU-SILC, módulos de transmisión de las dificultades económicas 2011, 2019, 2023 (Eurostat).

Finalmente, en la Tabla 4 se muestra la tasa de pobreza en la vida adulta para personas que provienen de hogares con buena y con mala situación financiera durante la adolescencia. A efectos expositivos, se simplifica la información suministrada descargando la tabla de las categorías intermedias.

Tabla 4. Tasa de pobreza para adultos (de 25 a 59 años) según la situación financiera del hogar paterno/materno cuando el encuestado tenía alrededor de 14 años

	2011			2019			2023		
	Buena (%)	Mala (%)	Dif. (p.p.)	Buena (%)	Mala (%)	Dif. (p.p.)	Buena (%)	Mala (%)	Dif. (p.p.)
Dinamarca	9,2	9,3	0,1	11,1	10,3	-0,8	8,9	8,5	-0,4
Irlanda	11,9	16,5	4,6	8,7	14,8	6,1	7,7	12,0	4,3
Francia	11,1	13,3	2,2	11,6	13,8	2,2	12,4	14,4	2,0
España	15,4	25,9	10,5	16,6	30,0	13,4	16,6	23,0	6,4
Italia	15,2	26,5	11,3	15,9	30,7	14,8	14,4	34,0	19,6
Portugal	10,3	20,5	10,2	12,1	23,2	11,1	12,2	21,2	9,0
Grecia	15,9	25,2	9,3	14,8	28,3	13,5	14,9	26,1	11,2

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

De nuevo Dinamarca registra la brecha más baja entre pobreza o exclusión entre quienes provienen de hogares favorecidos y acomodados (en 2023 las tasas de pobreza de ambos colectivos eran casi idénticas), lo que refleja la capacidad del modelo de bienestar nórdico, con carácter universalista y redistributivo, para amortiguar los efectos del origen social familiar sobre la pobreza adulta. En el otro extremo, los países del arco Mediterráneo registran diferencias mucho más pronunciadas en la pobreza adulta según origen familiar. Irlanda y Francia ocupan posiciones intermedias. en Irlanda se ha reducido la brecha entre el año 2019 (6,1 puntos porcentuales) y el año 2023 (4,3 puntos porcentuales), lo que muestra mayor vulnerabilidad de las personas de origen socioeconómico bajo sin llegar a los diferenciales registrados en los países del Sur. Y en Francia la brecha, que se ha mantenido estable en torno a 2 puntos porcentuales, sugiere una notable eficacia del modelo conservador en la reducción de desigualdades, aunque sin llegar al nivel de equidad de los países nórdicos.

En general se observa que en los países con modelos universalistas han logrado neutralizar en gran medida la transmisión intergeneracional de la pobreza de las generaciones previas, mientras que en regímenes con menor capacidad distributiva, especialmente en el modelo mediterráneo, las desigualdades en origen se trasladan con más intensidad a las siguientes generaciones. Una valoración más precisa del grado de transmisión de la desigualdad intergeneracional y su evolución en el tiempo habría requerido de un análisis con microdatos, que se lleva a cabo para España en la sección. siguiente, y que permitirá profundizar más en las correas de transmisión de las dificultades económicas.

11.3. Evolución de la transmisión intergeneracional de la pobreza en España: un análisis con los módulos de la Encuesta de Condiciones de Vida

Esta sección abordamos un análisis propio de la transmisión intergeneracional de las dificultades económicas y los logros educativos en España a partir de una explotación propia de cuatro oleadas del módulo de transmisión intergeneracional de la renta de la Encuesta de Condiciones de Vida (la parte española de la EU-SILC) que contempla casi dos décadas (de 2005 a 2023). Con este ejercicio esperamos contribuir a la evidencia sobre la correlación entre resultados educativos y económicos entre generaciones y la consiguiente desigualdad de oportunidades en España.

11.3.1. Evidencia sobre transmisión de las dificultades económicas en España

En Cueto *et al.* (2019) se puede ver una descripción de dicha evidencia hasta mitad de la década pasada, que comprende, entre otros, estudios de largo alcance que cubren varias generaciones. Tal es el caso de Gil-Hernández, Marqués-Perales y Fachelli (2017) donde se analiza la fluidez social en España entre 1956 y 2011, a partir de la expansión educativa de la segunda mitad del siglo XX. Esta ha contribuido a una reducción limitada de la desigualdad de oportunidades educativas, pues el hecho de que los logros educativos de las generaciones

más jóvenes sean mayores que los de sus progenitores no implica que la influencia de las características de las familias de origen se haya disipado: así, el efecto directo del origen social ha disminuido en el caso de las mujeres, pero no en los varones. Más recientemente en Requena y Salazar (2022) se llega a la misma conclusión: la expansión educativa no ha erradicado (aunque sí suavizado) la influencia de la familia de origen en los resultados educativos, que se manifiesta en la escolarización temprana de la infancia, el abandono escolar y la demanda de estudios terciarios.

También se encuentra una correlación entre nivel educativo de padres e hijos que se suaviza en las cohortes más recientes en Cueto, Rodríguez y Suárez (2017) y que las autoras exploran con técnicas pseudo experimentales para identificar la causalidad en la relación entre ambas, en este caso solo sobre la oleada 2011 del módulo de la ECV. Este resultado se corrobora con la transmisión de ocupaciones entre generaciones, analizada en Iglesias-Fernández, Llorente-Heras y Dueñas-Fernández (2019) con la misma base de datos. Los autores encuentran que la transmisión de ocupaciones sigue siendo muy relevante, especialmente en algunos períodos históricos. En esta línea Morales (2019) comprueba cómo la correlación en los resultados educativos de padres e hijos tiene su correspondencia en la transmisión intergeneracional de los resultados del desempleo, en especial desde las madres a los hijos. El apoyo familiar es determinante en resultados laborales como el autoempleo y el empleo temporal, si bien su influencia decrece conforme se adquiere experiencia en el mercado laboral (López-Roldán y Fachelli, 2022). Y en el ámbito de la movilidad de ingresos, utilizando los módulos de la ECV 2005 y 2011, Sánchez Martín y García-Pérez (2023) encuentran un cierto grado de movilidad económica entre generaciones que parece reducirse a lo largo del tiempo.

En la literatura sobre la transmisión de la pobreza tiene un lugar especial el concepto de igualdad de oportunidades. Esta se centra en la igualdad en el acceso a los recursos (especialmente, educación) que, combinados con esfuerzo y capacidades innatas, contribuyen a explicar los logros educativos, laborales y económicos en la vida adulta. La transmisión intergeneracional de la pobreza es un concepto por tanto indisociable al de desigualdad de oportunidades que, según Suárez y López (2016), se habría agravado durante la Gran Recesión, a juzgar por los resultados que obtiene con los dos primeros módulos ECV de transmisión de la pobreza (2005, 2011). En términos comparativos, Ayllón, Brugarolas y Lado (2023) encuentran que España es el tercer país de Europa en desigualdad de oportunidades absoluta, superado únicamente por Rumanía y Bulgaria. Igualmente es elevada la desigualdad de oportunidades relativa

(es decir, la parte de la desigualdad global que se debe a la desigualdad de oportunidades), como corrobora el estudio del CIS - Desigualdad Social y Movilidad Social en España, de 2017 (Cabrera, Marrero, Rodríguez y Salas-Rojo, 2021). En ese aspecto España es el cuarto país de Europa, tan solo por detrás de Portugal, Rumanía y Bulgaria. En cualquier caso, la desigualdad de oportunidades no es homogénea en el territorio español, y hay relevantes diferencias entre regiones, como señala Perez- Mayo (2019). Estas diferencias son también abordadas en Curull-Sentís, de la Rica y Gorjón (2023), y están relacionadas con las oportunidades laborales y el funcionamiento de los mercados de trabajo regionales: en aquellos con mayores niveles de empleo, como País Vasco y Navarra, es menos gravosa la desigualdad de oportunidades.

11.3.2. Los módulos de transmisión intergeneracional de dificultades en la Encuesta de Condiciones de Vida

Para la elaboración de esta sección se han explotado varios módulos de las encuestas de condiciones de vida que el INE ha desarrollado en coordinación con Eurostat. La Encuesta de Condiciones de Vida es la mayor fuente de información estadística sobre la renta y sus componentes, así como la pobreza y otras dificultades económicas o materiales de que disponen los países de la Unión Europea. Los módulos son secciones del cuestionario que se aplican cada año con el objetivo de profundizar en algún aspecto de relevancia social o laboral, sobre a una submuestra de personas entrevistadas que dependerá de las temáticas a explorar en cada momento. Estas son rotatorias o recurrentes, lo que permite desarrollar comparativas en el tiempo, como la que aquí nos ocupa. En nuestro caso explotamos los de los años 2005, 2011, 2019 y 2023 sobre de transmisión intergeneracional de la pobreza. Se han aplicado a personas de entre 25 y 59 años⁽⁸⁾ a las que se pregunta por características del hogar en el que vivían y de sus padres (así como si convivían con ellos) cuando tenían alrededor de 14 años.

⁽⁸⁾ En el año 2005 se entrevistó a personas de hasta 64 años, pero para aportar más homogeneidad a las muestras, se han retirado las observaciones de personas de 60 a 64 años en la oleada de 2005.

El muestreo es estratificado y representativo de todo el territorio nacional, y las muestras oscilan entre los 17 mil y los 18 mil casos antes de 2023 y los cerca de 31 mil de 2023. Para atender a las diferencias en los tamaños muestrales se usan los correspondientes factores de ponderación y elevación al tamaño poblacional.

Buena parte de las preguntas del módulo se han mantenido en el tiempo, con ligeros cambios en la categorización de las respuestas. Ese sería el caso de características como la composición del hogar en el que vivía la persona entrevistada durante su adolescencia o el nivel educativo y la situación laboral de sus padres. En cambio, en la variable más relevante de todas, el cambio en la formulación de la pregunta es tal que dificulta sobremanera su comparación en el tiempo: desde 2011 la pregunta sobre problemas financieros del hogar durante la adolescencia⁽⁹⁾ pasa a referirse a la situación económica del hogar⁽¹⁰⁾ durante la adolescencia. Finalmente, el tamaño del municipio en el que vivía la persona entrevistada durante su adolescencia solo se pregunta en la ola de 2019.

En esta sección las posibles situaciones de desventaja en el hogar de origen se describirán a través del nivel educativo alcanzado por los padres (cuando convivían con la persona entrevistada), el hecho de tener padres nacidos en el extranjero, y la experiencia de problemas económicos en el hogar de origen⁽¹¹⁾. A su vez se ha explorado la naturaleza rural-urbana de la zona de residencia en el momento de la entrevista. La evolución en el tiempo se afrontará con un criterio cronológico (año de la entrevista) y a través de las cohortes de nacimiento (acumulando observaciones de las personas nacidas en una misma cohorte entrevistadas en distintas oleadas).

-
- (9)** Para esta pregunta las respuestas se clasifican en cinco valores, y oscilan entre «muy a menudo» y «nunca».
- (10)** En este caso las respuestas adoptan seis valores posibles, que oscilan entre «muy mala» y «muy buena».
- (11)** Para intentar hacer un seguimiento en el tiempo, se han asemejado categorías de la variable de 2005 (frecuencia de problemas financieros) con la de situación económica a partir de 2011. Se ha identificado la categoría de «problemas financieros muy frecuentes» con una situación económica «muy mala», los «problemas frecuentes» con una situación «mala», los problemas ocasionales con una situación «moderadamente mala», y si ocurrían «raramente», se asimila a una situación moderadamente buena. Finalmente, la ausencia de problemas financieros se hace corresponder con las categorías de situación económica «buena» y «muy buena», dado que en ninguna de las situaciones deberían registrarse problemas financieros, siendo además esta última muy minoritaria.

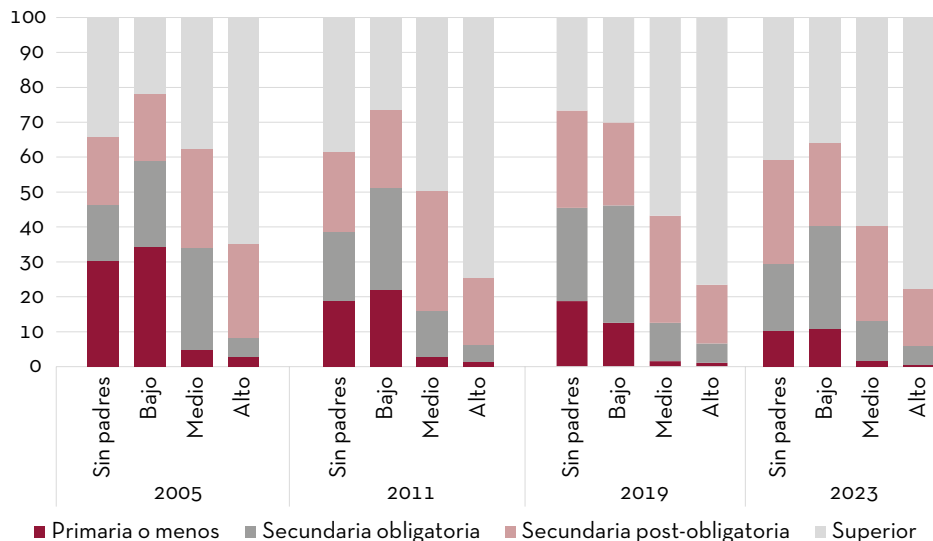
11.3.3. La educación como principal mecanismo de transmisión intergeneracional de la educación

En los últimos 20 años ha mejorado considerablemente el stock de capital humano de la población adulta, lo que se ha materializado en cohortes progresivamente más educadas⁽¹²⁾. En esta sección se explora la correlación entre el nivel educativo alcanzado por la población adulta y los estudios de sus padres buscando identificar si dicha correlación se ha mantenido o suavizado. Distinguimos el nivel educativo más alto alcanzado por los progenitores con los que convivía la persona entrevistada durante su adolescencia, con una categoría especial para quienes no convivían con sus padres en aquel momento.

La panorámica recogida en los Gráficos 4a y 4b muestra la correlación entre el nivel educativo de las personas adultas y el de sus padres. En el Gráfico 4a se aprecia la expansión educativa: la proporción de personas con estudios superiores pasa del 31% en 2005 al 46 % en 2023. Esta importante expansión educativa no impide que persistan importantes diferencias entre los logros educativos de la población adulta en función de los de sus padres. El Gráfico 4b recoge esa misma realidad, la evolución progresiva en los logros educativos de la población española, disponiendo la información por cohorte de nacimiento sobre el *pool* de los cuatro módulos ECV. El primer avance (de la generación nacida entre 1945 y 1954 a la nacida entre 1955 y 1964) fue considerable en el ámbito de la educación secundaria y la siguiente cohorte (personas nacidas entre 1965 y 1974) será la que dé «el salto» en términos de educación superior. A partir de esa cohorte los avances, aunque todavía patentes, han sido algo menos intensos.

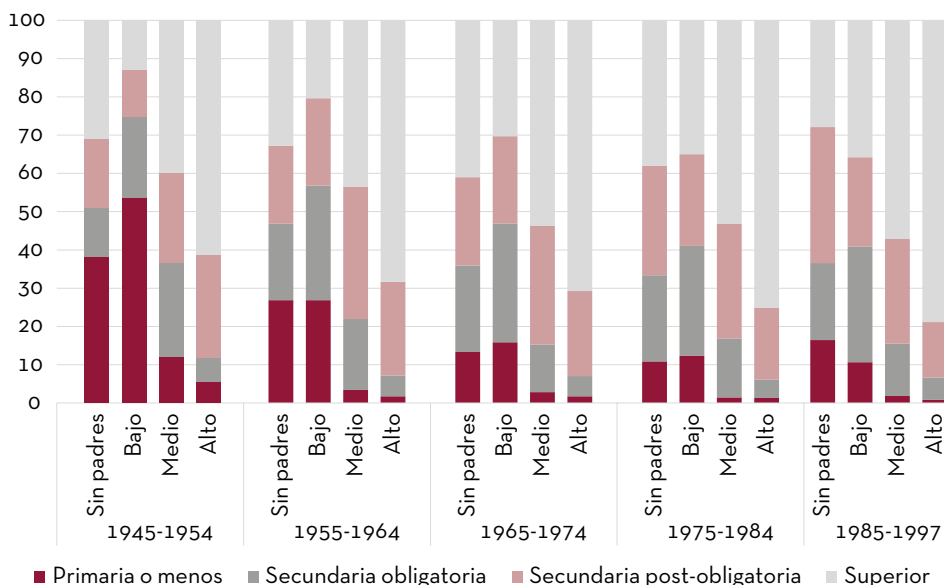
(12) El nivel educativo de la generación de los padres ha registrado también avances en este mismo periodo, que se recogen en una tabla del Anexo (Tabla A.1), por lo que los patrones de movilidad educativa ascendente se han ido necesariamente ralentizando con el tiempo, de tal manera que los adultos de cohorte más joven (1985-1997) ya registran una incidencia de la movilidad educativa ascendente ligeramente menor que la cohorte anterior.

Gráfico 4a. Nivel educativo de la población adulta (25-59 años) 2005-2023, según nivel educativo de los padres, por oleada de la ECV



Fuente: ECV, módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

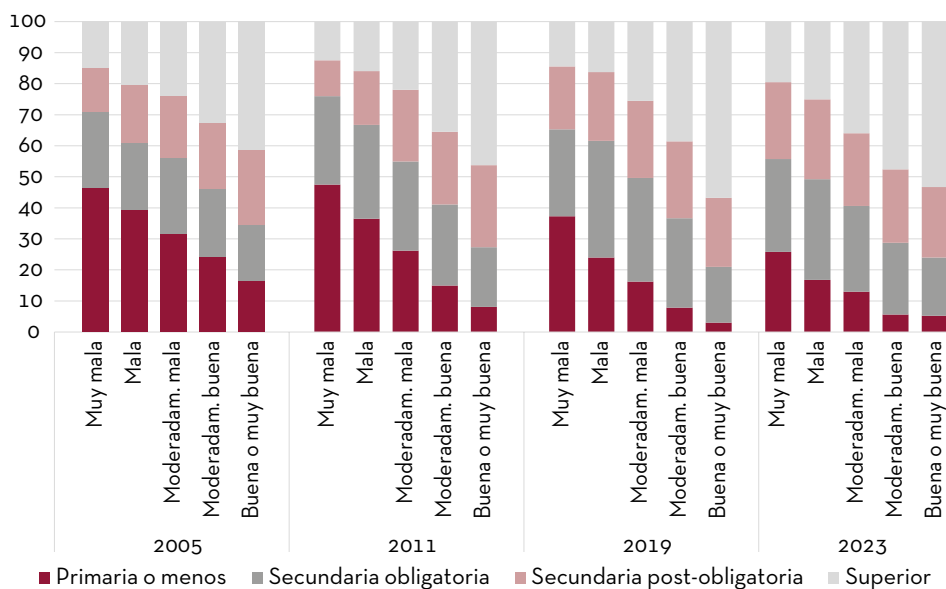
Gráfico 4b. Nivel educativo de la población adulta (25-59 años) 2005-2023, según nivel educativo de los padres, por cohorte de nacimiento



Fuente: ECV, módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

Los Gráficos 5a y 5b establecen, para el conjunto del periodo 2005-2023, una importante correlación entre la situación económica del hogar durante la adolescencia y el nivel educativo alcanzado. Donde mejor se aprecia esta es en las categorías extremas: la proporción de personas que no superaron la educación obligatoria es cinco veces más grande para quienes crecieron en un hogar con una situación económica muy mala que cuando esta se podía clasificar como buena o muy buena. En tales circunstancias la proporción de adultos que lograron educación superior más que triplica a la de adultos que crecieron en hogares con situaciones desfavorables.

Gráfico 5a. Nivel educativo de la población adulta (25-59 años) 2005-2023, según situación económica en adolescencia, por ola ECV

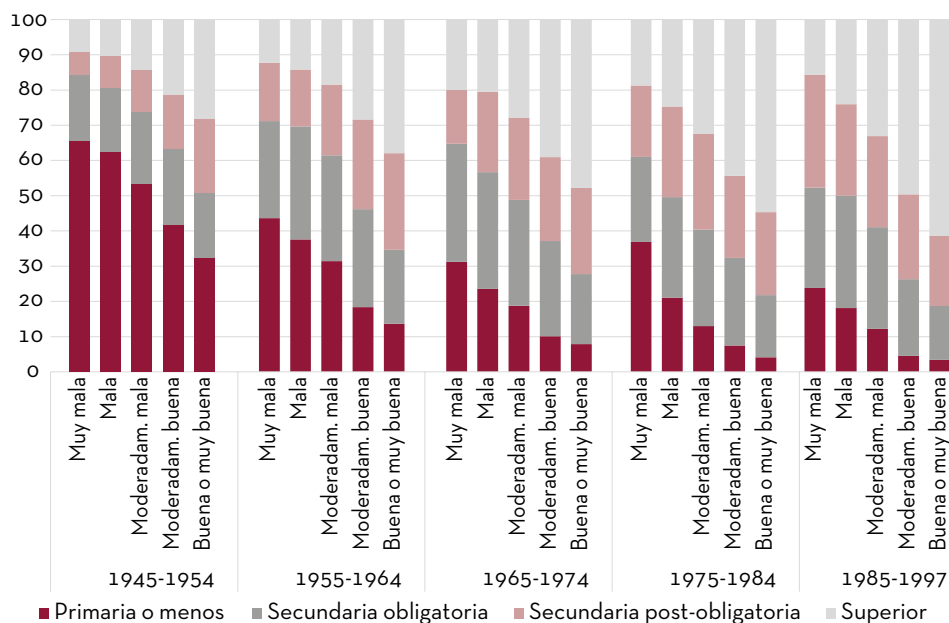


Fuente: ECV, módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

Es minoritario el porcentaje de personas que no convivían con ninguno de sus padres en la adolescencia (un 4% de media, ligeramente más alto en las cohortes más antiguas) y sus logros educativos se asemejan a los hijos de padres poco cualificados, si bien llegan a tener mejores logros que estos últimos en las entrevistas de 2005 y 2011, donde están mejor representadas las tres cohortes más antiguas. Quizá ello denote trayectorias educativas marcadas por la educación reglada en régimen interno que hace décadas permitió a muchas personas de orígenes rurales, en especial, a los varones, asistir a la educación postobligatoria en las ciudades más cercanas.

Entre quienes sí convivían con sus padres durante la adolescencia, la relación entre educación de padres e hijos es muy estable. Los cambios más relevantes en 2019 y 2023 se registran en las personas que no convivieron con sus padres o tenían padres con bajo nivel educativo. En estas dos oleadas ha aumentado el porcentaje de adultos con superior en ambos grupos, quedando el resto prácticamente inalterado. Por cohortes de nacimiento se notó especialmente el avance en la cohorte nacida entre 1955 y 1964 y la anterior, con una mejora sustancial en el logro de niveles secundarios y terciarios en hijos de personas poco cualificadas y avances también en la secundaria en hijos de personas con educación media, que desde esa cohorte en adelante apenas registran riesgo de no alcanzar la educación obligatoria. En las tres cohortes más recientes los avances son más lentos y se centran en los hijos de personas de nivel educativo alto, que continúan avanzando en el logro de estudios superiores, donde ya son la categoría modal.

Gráfico 5b. Nivel educativo de la población adulta (25-59 años) 2005-2023, según situación económica en adolescencia, por cohorte de nacimiento



Fuente: ECV, módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

A pesar de la expansión educativa de las últimas décadas, la correlación entre ambas circunstancias sigue siendo evidente. También se aprecian estas mejoras en los niveles educativos de los adultos a través de las cohortes de nacimiento,

sobre todo entre la primera y la segunda, siendo las tres más jóvenes algo más parecidas entre sí.

La mera inspección visual de los Gráficos 4a, 4b, 5a y 5b no permite apreciar grandes avances en movilidad educativa a lo largo del tiempo y entre las sucesivas cohortes. Ello se ha buscado a través del indicador V de Cramer⁽¹³⁾, la medida más conocida de asociación entre variables categóricas, obtenido de las tablas de contingencia que dan lugar a los gráficos mencionados. Sus valores, recogidos en la Tabla A.2 del Anexo, son relativamente estables, con una relación ligeramente menor entre los logros educativos de los entrevistados y los de sus padres en las oleadas de 2011 y 2023. También se suaviza la correlación entre características de los padres y las observadas en la vida adulta entre las cohortes de nacimiento más antiguas y la tercera, para intensificarse en las más recientes. Esta evolución entre cohortes estaría señalando esta reversión en la tendencia a una movilidad educativa creciente fruto de la expansión educativa y resultado de una mayor cualificación en los padres y madres de estas generaciones más recientes.

Por su parte, la correlación entre situación económica en la adolescencia y logros educativos no sigue una progresión clara a lo largo del tiempo y se suaviza al final del periodo de observación. Y se advierte una conexión por cohortes de nacimiento que se suaviza entre la primera (1945-1954) y la intermedia (1965-1974) para intensificarse después, aunque sin regresar a los valores iniciales. De todo ello se podría deducir una menor vulnerabilidad de los logros educativos ante situaciones económicas desfavorables fruto de la expansión educativa de las últimas décadas.

(13) El estadístico V de Cramer pertenece a la familia de estadísticos Chi cuadrado y está diseñado para identificar relación entre dos variables categóricas, siendo especialmente útil cuando hay varias categorías. Sus valores oscilan entre 0 (nula relación) y 1 (identidad plena).

11.3.4. Transmisión intergeneracional de las dificultades económicas: pobreza monetaria y privación material

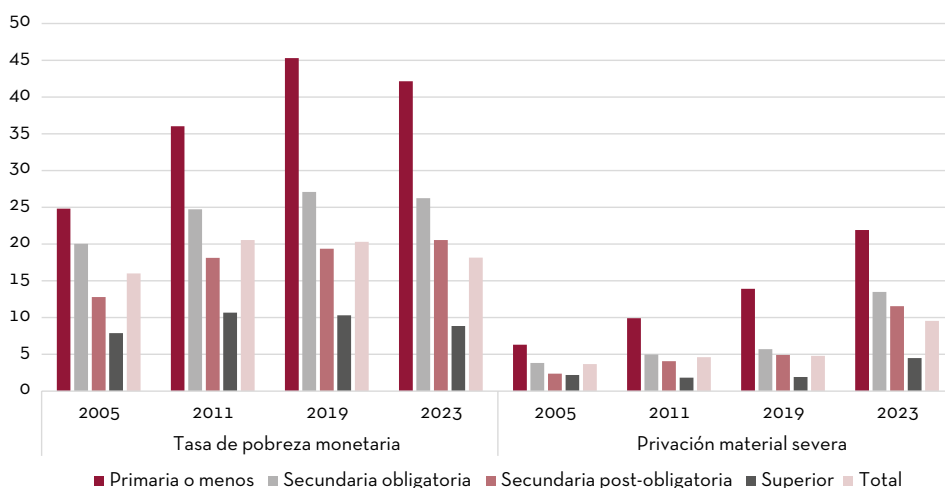
En esta subsección se describe la relación entre el nivel educativo de la población adulta que, como se acaba de ver, está asociado a las características de la familia de origen y el riesgo de pobreza monetaria y de privación material severa en el momento de las entrevistas. Los indicadores de dificultades económicas se complementan. La pobreza monetaria, al ser una medida relativa, está asociada al nivel de desigualdad, por lo que una eventual reducción de la tasa de pobreza podría no traducirse en una mejora inmediata de la calidad material de vida. En cambio, los indicadores de privación material severa capturan dificultades objetivas para atender las necesidades básicas en cada momento y pueden hacerse eco del impacto de la inflación y las restricciones presupuestarias resultantes.

Para enlazar con la sección previa el Gráfico 6 recoge las tasas de pobreza y privación material severa por nivel educativo, donde se aprecia el papel protector de los estudios frente a las dificultades económicas. Y la subsección previa ya sirvió para ilustrar la relación entre el nivel educativo más alto alcanzado por las personas adultas y su origen familiar. Llama la atención que en 2023 coexisten una caída de dos puntos porcentuales en la pobreza monetaria (de 20,3 a 18,2%) con un notable incremento en la privación material severa (que pasa de 4,8 a 9,6%). Esta última responde al agravamiento de dos de sus componentes: no poder mantener la vivienda a una temperatura adecuada y no poder atender gastos imprevistos. Los procesos inflacionarios derivados de la recuperación post-COVID, las implicaciones de la guerra en Ucrania en los mercados energéticos y la crisis de oferta de la vivienda pueden explicar este empeoramiento de la calidad material de vida en un contexto de crecimiento económico y de creación de empleo. Dado que estas dificultades materiales afectan a adultos de todos los niveles educativos, podría afirmarse que se produce una convergencia a la baja en las condiciones materiales de vida entre personas con distinto nivel educativo y origen socioeconómico.

La importante correlación entre el nivel educativo de las personas adultas y el de sus padres se refleja necesariamente en la relación entre la pobreza monetaria y el riesgo de exclusión de las personas adultas en función del nivel educativo de sus padres (Gráfico 7). Destacan los elevados niveles de pobreza y, sobre todo,

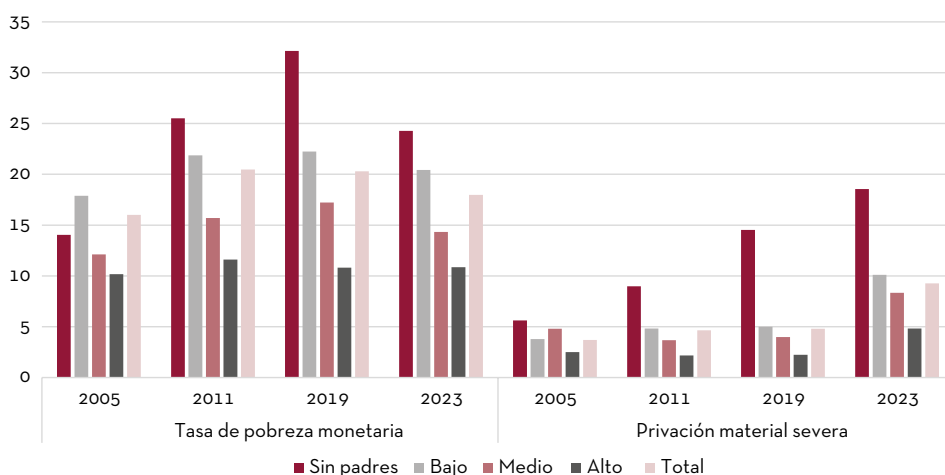
de privación material severa, en las personas que no convivían con sus padres durante su adolescencia (a quienes aquí se identifica con la categoría «sin padres»).

Gráfico 6. Tasa de pobreza monetaria y de privación material severa (2005-2023) por nivel educativo de la población adulta (25-59 años)



Fuente: ECV, módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

Gráfico 7. Tasa de pobreza monetaria y de privación material severa (2005-2023) en la población adulta (25-59 años) por nivel educativo de sus padres

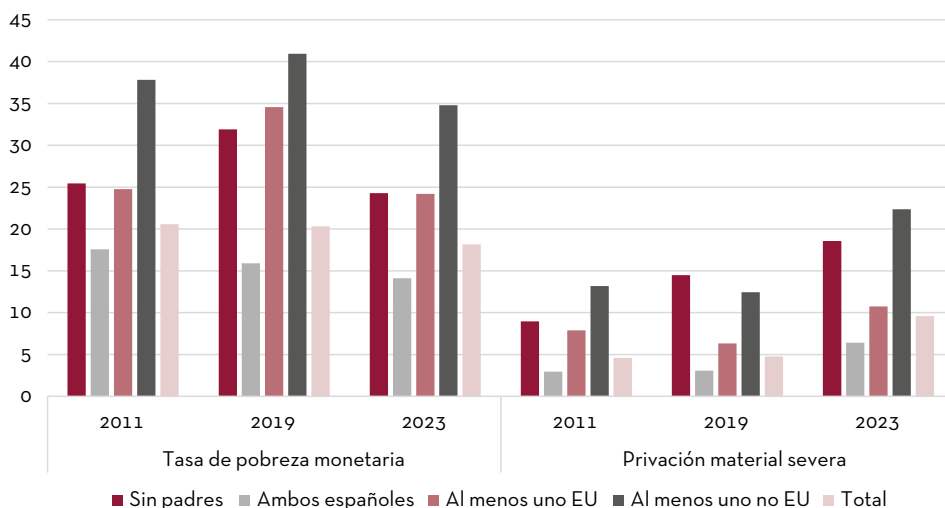


Fuente: ECV, módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

El diferencial de pobreza y privación asociado al nivel educativo de los padres persiste en el tiempo, lo que apunta a avances poco significativos en la transmisión de las dificultades y ventajas asociadas al hogar paterno.

Desde el módulo de 2011, el origen migrante de la población adulta se identifica a través del país de nacimiento de los padres (al menos uno de ellos nacido fuera de España, distinguiendo entre países de la Unión Europea y extracomunitarios). Los nacidos en el extranjero constituyen un colectivo creciente (Tabla A.3 en el Anexo). Lamentablemente, en la ECV no se recoge en qué país se residía a los 14 años de edad. A pesar de estas limitaciones, los resultados apuntan a una gran vulnerabilidad de las personas de origen migrante (Gráfico 8): el riesgo de pobreza y el de privación material severa son sistemáticamente más altos cuando al menos uno de los padres es de origen extranjero, en especial si es de fuera de la UE.

Gráfico 8. Tasa de pobreza monetaria y de privación material severa (2005-2023) en la población adulta (25-59 años) por país de origen de sus padres



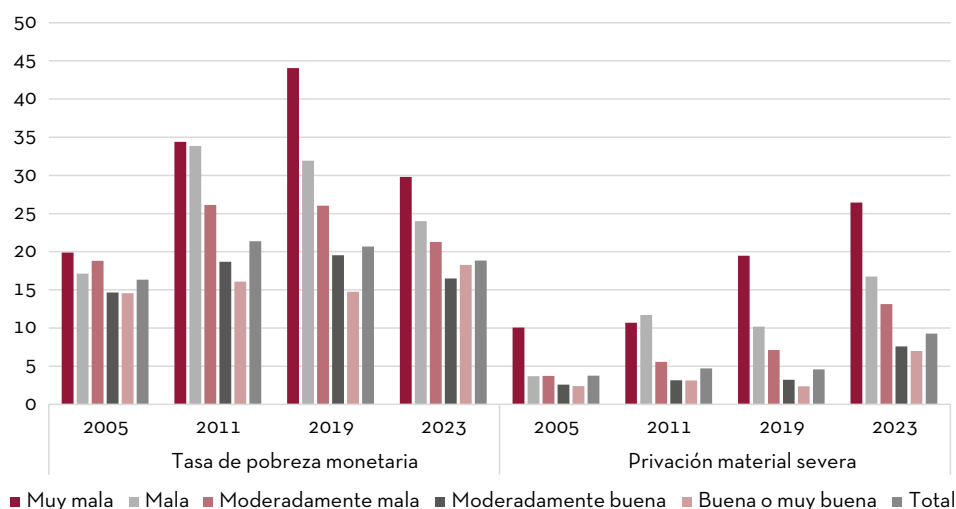
Fuente: ECV, módulos 2011, 2019, 2023 (INE).

La relación entre país de origen de los padres y pobreza parece suavizarse ligeramente en el contexto de reducción de la pobreza media en 2023. Pero en ese momento, parece que la intensificación de la privación material afectaría a los entrevistados de origen español y migrante en términos relativamente parecidos (se duplica para ambos colectivos). Ahora bien, al ser en primera

instancia más alta la incidencia en los hijos de personas inmigrantes, al duplicarse se acentúa su riesgo diferencial en puntos porcentuales en este último año.

Para completar el análisis se identifican a continuación las tasas de pobreza y de privación material en función de las dificultades económicas durante la adolescencia. Recordamos aquí que los valores de 2005 no son directamente comparables con los de 2011, por cuanto nuestra atención se centrará en el periodo 2011-2023. Ya sea en términos de pobreza monetaria o de privación material, haber vivido en contextos muy difíciles en la adolescencia está asociado prácticamente el doble de riesgo de pobreza y a una probabilidad de privación material severa que aproximadamente se triplica (Gráfico 9).

Gráfico 9. Tasa de pobreza y de privación material severa en población adulta (25-59 años) según la situación económica en el hogar durante su adolescencia



Fuente: ECV, módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

También se podría afirmar que en 2023 la pendiente que denota la correlación entre la situación económica en origen y en la vida adulta parece menos pronunciada que en las dos oleadas previas (2011 y 2019), apuntando así a una posible menor intensidad en la transmisión de la pobreza entre generaciones. Para comprobar que es el caso, en un contexto de menor pobreza monetaria y, al mismo tiempo, creciente privación material, se han obtenido los indicadores de correlación V de Cramer, que quedan en una tabla resumen en el Anexo (Tabla A.4).

Manteniendo la cautela de obviar el dato de 2005, parece detectarse una correlación creciente entre características del hogar de origen y en el actual entre 2011 y 2019, que se palía entre 2019 y 2023.

11.3.5. Diferencias entre territorios: entornos urbano-rurales y regiones españolas

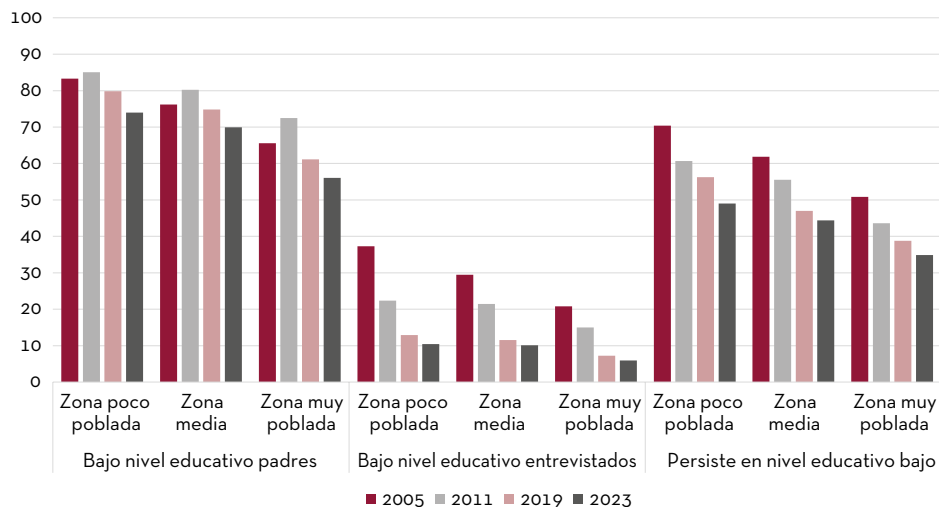
En los párrafos que siguen se afrontarán diferencias en la incidencia y persistencia de las dificultades y las desventajas educativas y económicas entre territorios a lo largo del periodo de observación. En primer lugar, se prestará atención a la dimensión rural o urbana del territorio en el que residen las personas entrevistadas entre 2005 y 2023. En segundo lugar, se atenderá a la región (Comunidad Autónoma) de residencia.

La Tabla A.5 del Anexo recoge la distribución de las entrevistas en los módulos de la ECV en función de tres categorías de densidad poblacional⁽¹⁴⁾, establecidas en Eurostat: zonas de densidad poblacional alta, media y baja, que se podrían corresponder con zonas rurales, semirurales y urbanas.

El Gráfico 10a registra, en primer lugar, el porcentaje de entrevistados cuyos padres tenían un bajo nivel educativo; en segundo lugar, el porcentaje de personas adultas con bajo nivel educativo en cada oleada del módulo ECV y en tercer lugar, la incidencia de dicha desventaja cuando se había sufrido una carencia equivalente en el hogar paterno (que llamaremos «persistencia» en el bajo nivel educativo).

(14) Zona muy poblada (grandes ciudades) o áreas densamente pobladas donde al menos la mitad de la población se concentra en uno o más centros urbanos; zona de densidad media (ciudades pequeñas y suburbios), que son áreas donde menos del 50% de la población vive en una o más centros urbanos y al menos el 50% restante vive en un clúster urbano, y zona poco poblada (áreas rurales), donde más de la mitad de la población vive en localizaciones rurales.

Gráfico 10a. Desventajas educativas y su persistencia en la población adulta (25-59) por densidad poblacional en el lugar de residencia



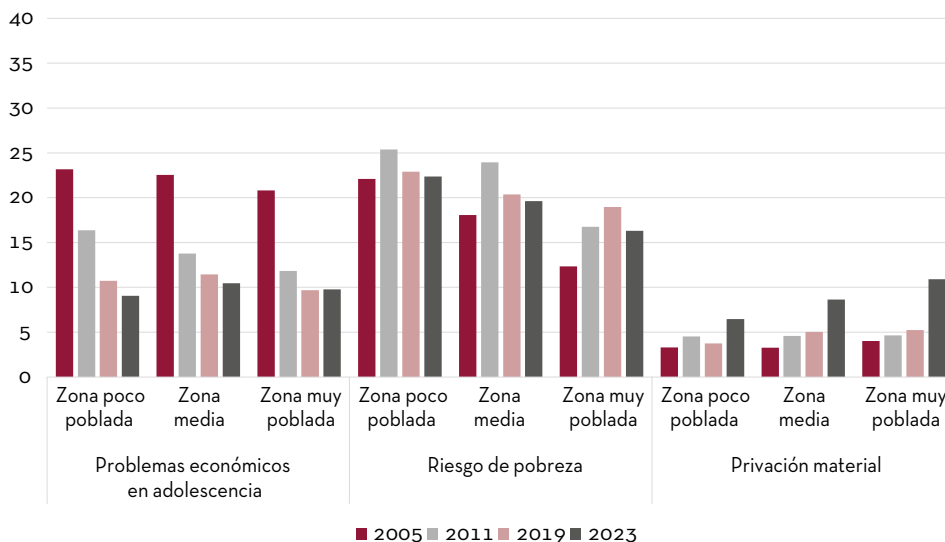
Fuente: ECV, módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

La prevalencia de un bajo nivel educativo en los padres, además de decreciente en el tiempo, es menor cuanto mayor es la densidad poblacional del lugar de residencia, que en muchos casos coincidirá con la del lugar de origen. El no lograr un nivel educativo más allá del obligatorio es también una situación cada vez menos frecuente, sobre todo en entornos urbanos. Y la «persistencia» en el bajo nivel educativo se suaviza en el tiempo, y es algo más intensa en los entornos altamente poblados que en el resto.

El Gráfico 10b muestra, en primer lugar, el porcentaje de personas que declaran haber vivido problemas económicos en la adolescencia por nivel de densidad poblacional en la entrevista. Entre 2011 y 2023⁽¹⁵⁾ crece el porcentaje de adultos residentes en entornos poco poblados que declaraban haber sufrido problemas económicos durante la adolescencia. Resultado de su carácter cíclico, el riesgo de pobreza en los hogares de las personas entrevistadas fue más alto en 2011 que en otras olas. También es por lo general algo más alto en las zonas menos pobladas. Hasta 2019 no había diferencias muy pronunciadas en la privación material severa por ámbitos poblacionales, pero en 2023 se incrementa sustancialmente su incidencia, en especial en las zonas más pobladas (urbanas).

(15) No se comenta el dato correspondiente a 2005 al haberse obtenido a partir de una pregunta formulada de distinta manera y no compararla con el resto de las olas.

Gráfico 10b. Dificultades económicas en la adolescencia, pobreza monetaria y privación material severa en la población adulta (25-59) por densidad poblacional en el lugar de residencia



Fuente: ECV, módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

El módulo de la ECV de 2019 incorpora en el cuestionario una pregunta sobre el tamaño del municipio en el que el adulto entrevistado residía durante la adolescencia. La variable que identifica el tamaño poblacional en la adolescencia (menos de 10.000 habitantes, de 10.000 a 100.000 y más de 100.000) es distinta de la de que captura la densidad poblacional en el momento de la entrevista (zona muy altamente poblada, media y poco poblada), pero si se consideran las tres categorías como asimilables/comparables, se pueden identificar patrones de permanencia en entornos rurales y urbanos y transiciones de lo rural a lo urbano o al revés.

El resultado de la explotación de esa información y su combinación con el grado de urbanización en la residencia actual se encuentran en la Tabla 5. Esta tiene dos secciones: una sobre desventajas educativas y otra sobre problemas económicos, en ambos casos, en las personas entrevistadas y sus padres. La parte superior de la tabla recoge diferencias según el tamaño del municipio durante la adolescencia; y la inferior, a las posibles transiciones entre territorios de diversa densidad poblacional: movilidad hacia entornos rurales, intermedios o urbanos, así como las transiciones desde municipios pequeños a entornos de densidad media y alta («de menos a más») o al revés («de más a menos»).

Tabla 5. Dificultades económicas en la adolescencia y en el momento de la entrevista (módulo ECV 2019), según tipo de municipio en origen y en 2019

	Bajo nivel educativo en padres y en el entrevistado/a: incidencia y persistencia entre generaciones			Mala situación económica en la adolescencia, pobreza monetaria y privación material severa en 2019			
	Frec. (%)	Padres con bajo nivel educativo	Bajo nivel educativo	Bajo nivel educativo (persist.)	Situación (muy) mala en la adolescencia	Pobreza monetaria 2019	Privación material 2019
Tamaño municipio en adolescencia							
< 10mil	26,4	83,6	14,1	55,1	13,2	23,2	4,7
10mil-100mil	36,4	75,2	10,0	46,5	11,1	20,6	5,2
100mil+	37,2	57,5	5,9	36,4	7,7	17,6	3,8
Transiciones desde la adolescencia a 2019							
Siempre rural	13,9	86,2	14,1	60,2	9,9	22,7	2,6
Siempre intermedio	14,2	78,2	10,8	49,0	9,5	20,4	5,0
Transiciones hacia zonas más urbanas	26,1	74,8	10,4	43,1	14,0	21,0	6,5
Transiciones hacia zonas más rurales	17,0	71,1	10,2	46,1	11,5	21,3	4,3
Siempre urbano	28,9	56,2	5,6	37,5	7,1	17,4	3,8

Fuente: ECV, módulo 2019 (INE).

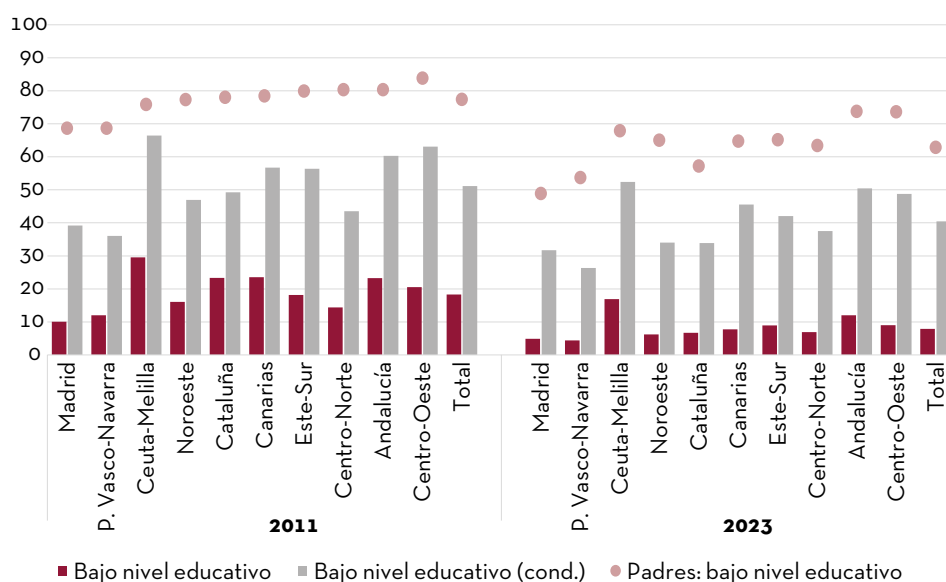
La mitad superior de la Tabla 5 registra una menor incidencia de carencias educativas y materiales cuanto menor es el grado de urbanización o tamaño de la localidad de residencia en la adolescencia. La parte inferior de la tabla combina información asociada al lugar de residencia en la adolescencia y en el momento de la entrevista. En el ámbito educativo, es muy pronunciada la distancia entre adultos que crecieron en pequeños municipios y siguen viviendo en entornos rurales y los de pasaron la adolescencia en ciudades de más de 100.000 habitantes y viven en entornos urbanos. Quienes transitan entre entornos de distinta intensidad poblacional presentan una persistencia de bajo nivel educativo algo más baja que la media, al haber podido disfrutar de mejores oportunidades educativas al migrar a entornos de mayor tamaño / densidad poblacional.

En términos económicos, quienes han transitado de ámbitos rurales o intermedios a otros intermedios o urbanos comunicaban circunstancias desfavorables en el hogar paterno con más frecuencia. Es probable que esas mismas circunstancias hubieran motivado precisamente esa transición. En el momento de la entrevista los adultos que crecieron en entornos rurales y viven en ellos registran el mayor riesgo de pobreza monetaria y los asociados a entornos urbanos en la adolescencia y en la actualidad, el menor. En cambio, en la privación material severa los niveles más bajos los registran tanto quienes crecieron y viven en entornos rurales, pero también quienes crecieron y viven en entornos urbanos; y el valor más alto lo registran quienes transitaron a entornos más urbanos/poblados. En estas personas se combinan las desventajas asociadas a un origen desfavorecido con los retos de entornos residenciales más caros, con mayores exigencias en acceso a la vivienda y otros precios asociados a suministros y alimentos, entre otros.

En los dos gráficos siguientes se clasifica a los entrevistados en diez grupos de comunidades autónomas ante el pequeño tamaño de varias de ellas. Se han agrupado Galicia, Asturias y Cantabria en «Noroeste», Castilla y León, La Rioja y Aragón en «Centro-Norte»; Castilla - La Mancha y Extremadura como «Centro-Oeste» y la Comunidad Valenciana, Islas Baleares y Región de Murcia en «Este-Sur». Las más grandes (Madrid, Cataluña y Andalucía) y Canarias no se agrupan con otras, porque su tamaño no lo hace necesario o para preservar sus singularidades. Dadas las dificultades de comparar la situación del hogar paterno del cuestionario de 2005 y las olas siguientes, los gráficos que ilustran esta parte del análisis se centran en los años 2011 y 2023. Son dos momentos muy distintos del ciclo económico y lo suficientemente distantes en el tiempo como para observar cambios de medio plazo en algunas tendencias.

Como en ocasiones anteriores, la información se dispone en dos tramos: uno para las desventajas educativas y su persistencia entre generaciones (Gráfico 11a) y otro para las desventajas económicas en la población entrevistada, pobreza monetaria y de la privación material severa (Gráficos 11b y 11c). Las regiones quedan ordenadas de menor a mayor frecuencia de la dificultad en la adolescencia comunicada por los entrevistados en la oleada de 2011.

Gráfico 11a. Desventajas educativas y su persistencia en la población adulta (25-59) por región de residencia

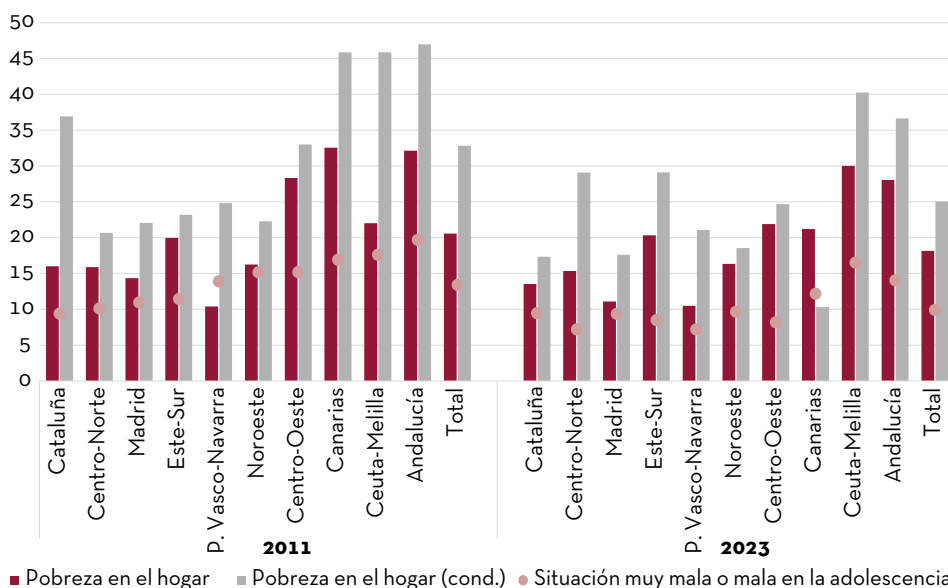


Fuente: ECV, módulos 2011 y 2023 (INE).

El primer enfoque, relativo a las desventajas en la educación, destaca la homogeneidad de las condiciones de partida entre los entrevistados de 2011 y cómo ya en 2023 en muchas regiones los adultos manifestaban haber convivido con padres más cualificados, lo que reducirá su margen de mejora respecto a las generaciones pasadas. Tal es el caso de Madrid, Cataluña y Centro-Norte. Se aprecia una importante diferencia entre las generaciones de entrevistados y sus padres (movilidad educativa ascendente) en todas las regiones, y muy especialmente en Canarias, Este-Sur, Centro-Norte, Andalucía y Centro-Oeste. Por último, la persistencia en el riesgo de bajo nivel educativo es especialmente pronunciada en 2023 en Madrid, País Vasco y Canarias, seguidas de Noroeste, Centro-Norte y Centro-Oeste. Con respecto a las dificultades económicas en la adolescencia y su traslación a la vida adulta, los adultos entrevistados

en 2023 declaraban haber pasado por menos dificultades económicas que los de 2011, y ello se advierte especialmente en P. Vasco-Navarra, Noroeste, Centro-Oeste, Canarias y Andalucía.

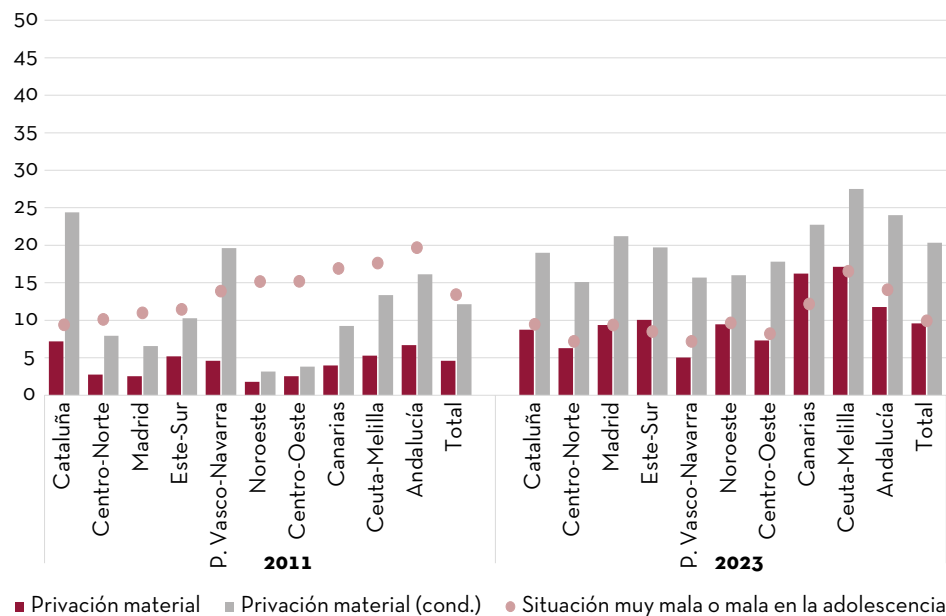
Gráfico 11b. Dificultades económicas en la adolescencia y pobreza monetaria en la población adulta (25-59) por región de residencia



Fuente: ECV, módulos 2011 y 2023 (INE).

La evolución de la privación material severa viene marcada por la de los salarios y el coste de la vida, de tal manera que se da la paradoja de que en 2023, en un contexto de menores tasas de pobreza y con una población menos marcada por las necesidades en el hogar paterno que la entrevistada en 2011, se registraron más situaciones de privación severa que en 2011, que eran además sensibles a haber crecido en un hogar marcado por las necesidades económicas (Gráfico 11c). El nivel medio de privación severa aumentó en todas las regiones, y en 2023 era notable el paralelismo en el perfil de regiones marcadas por los problemas económicos en la infancia y la privación en el momento de la entrevista.

Gráfico 11c. Dificultades económicas en la adolescencia y privación material severa en la población adulta (25-59) por región de residencia



Fuente: ECV, módulos 2011 y 2023 (INE).

Los Gráficos 11a, 11b y 11c apuntan a un componente territorial en la persistencia de las dificultades económicas por regiones, que ha de estar bastante condicionado por los mercados regionales de trabajo y de vivienda, así como la organización de parte de las transferencias monetarias y en especie, competencia de las comunidades autónomas.

11.3.6. Evolución de la transmisión intergeneracional de las dificultades económicas 2005-2023: una aproximación a la desigualdad de oportunidades

En las páginas previas se ha descrito la correlación entre las desventajas en el hogar familiar y en la ausencia de recursos personales y problemas económicos

en la vida adulta, a través de los cuatro módulos disponibles sobre transmisión intergeneracional de dificultades económicas, 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 cada vez son más las que han logrado estudios medios y, sobre todo, superiores. A su vez, la incidencia de la pobreza monetaria ha oscilado en función del ciclo económico, creciendo en tiempos de crisis y suavizándose en épocas de expansión, mientras la privación material severa se ha agravado recientemente en un contexto de encarecimiento de suministros y dificultades en el acceso a una vivienda digna. De este modo, a lo largo de estos casi 20 años han evolucionado tanto las situaciones de partida que comunican los entrevistados en los módulos ECV como sus propios logros educativos y económicos. Por eso es difícil comparar momentos del tiempo y describir cómo ha evolucionado la fuerza o intensidad con la que se transmiten las dificultades y desventajas entre generaciones.

En la sección anterior ha quedado patente la persistencia en España de la transmisión de dificultades económicas entre generaciones, siendo varios los factores que las explican en origen, muchas veces interconectados entre sí. Por ejemplo, el origen migrante está asociado a un menor nivel educativo de los padres y a dificultades económicas en la infancia. El análisis realizado hasta ahora ha ido variable a variable y, aunque constata la correlación entre las situaciones de origen y de destino, no es posible detectar qué dificultades en origen tienen un mayor impacto en la vida adulta y en qué medida ganan o pierden relevancia para explicarla.

Para paliar estas limitaciones acometemos a continuación un ejercicio multivariante: un estudio de la desigualdad de oportunidades a partir de la metodología desarrollada por Bourguignon *et al.* (2013) e implementada en el paquete estadístico Stata por Chávez y Soloaga (2014) que permite estimar la parte de la desigualdad en los recursos educativos y dificultades económicas en la vida adulta (bajo nivel educativo, pobreza monetaria y privación material severa) que vendría explicada por características del hogar de origen. Además, esta estrategia permite atribuir, dentro de esa desigualdad, la parte explicada por cada una de las características que condicionarían al entrevistado en origen.

La desigualdad de oportunidades sería la parte de la desigualdad en los logros de la vida adulta que viene explicada por las condiciones de origen o «circunstancias», variables sobre las cuales las personas no tienen ningún margen de actuación. Ejemplos de estas «circunstancias» son el nivel educativo de sus 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 podrían aproximarse a través de la cohorte de nacimiento. También se puede entender que el sexo es una característica que condicionará los logros socioeconómicos a lo largo de la vida, por lo que, en muchas investigaciones, como Ayllón *et al.* (2023), también se contempla como circunstancia de entrada. Medir la desigualdad de oportunidades en cada módulo de la ECV permite valorar si, en conjunto, estas características son más o menos capaces de explicar la desigualdad en los logros en la vida adulta y su evolución en el tiempo.

A través del comando de Stata IOP - *inequality of opportunity* - de Chávez y Soloaga (2014) se han estimado estos indicadores de desigualdad en los logros asociados a las condiciones de partida. Para ello las variables objetivo se estiman a través de un modelo probit binario en el que las variables explicativas son el conjunto de «circunstancias». A los valores predichos resultantes de estas modelos les calcula una medida de desigualdad (índice de disimilitud de Paes de Barros, de Carvalho, y Franco, 2007), que constituirá el parámetro o estimador de la desigualdad de oportunidades. A través del método de Shapley este parámetro se descompone en varios componentes, cada uno de los cuales correspondería a una característica de origen o «circunstancia». Esta descomposición es sensible a la especificación utilizada y puede dar lugar a valores sesgados resultantes de las importantes correlaciones entre las variables explicativas, pues a menudo muchas circunstancias de origen se producen de forma simultánea. Por eso se ha realizado un análisis de sensibilidad retirando la variable «situación económica en el hogar», que es resultado de otras variables que describen la situación en origen. Y los del análisis de sensibilidad quedan recogidos en el Anexo (Tabla A.6.).

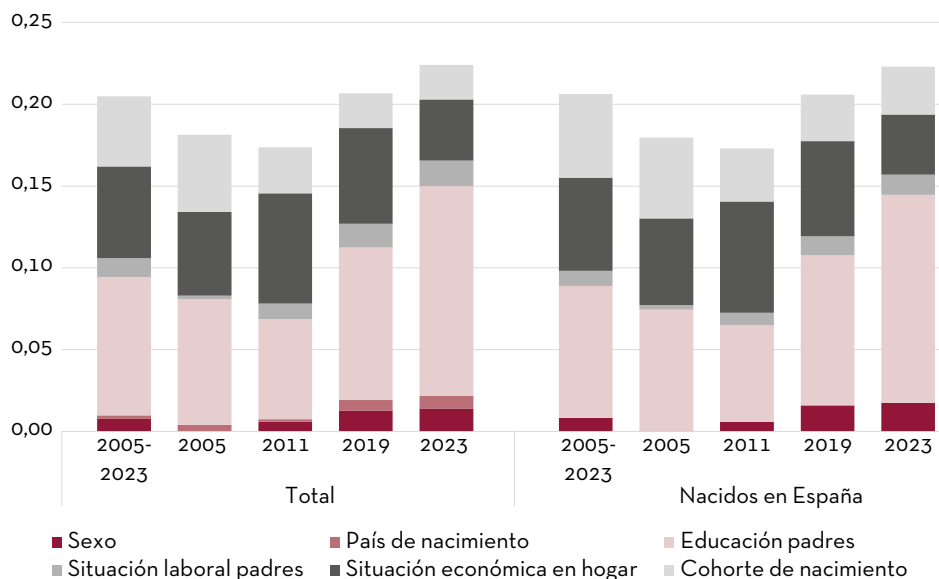
Los resultados principales están recogidos en los Gráficos 12a, 12b y 12c que despliegan la descomposición del índice de disimilitud sobre la probabilidad estimada de problemas en la vida adulta a partir de los problemas en la adolescencia organizados en dos paneles: a la izquierda para el conjunto de la población adulta entrevistada y a la derecha, para las personas nacidas en España. Esto es interesante porque el país de nacimiento⁽¹⁶⁾ es esencial en la determinación de la disimilitud en el riesgo de dificultades económicas en la vida adulta. Este resultado ilustra las dificultades adicionales que atraviesan las

(16) Se utiliza el país de nacimiento del entrevistado y no el de sus padres porque esta variable solo se conoce desde la ola de 2011 y aquí se desean comparar los cuatro módulos de la Encuesta de Condiciones de Vida.

personas de procedencia migrante frente a la población nativa, aunque afecta solo al 12% de la muestra sobre la que se aplica el algoritmo. En la submuestra de personas nacidas en España el indicador de desigualdad de oportunidades es algo más bajo y su composición experimenta ligeras modificaciones.

El Gráfico 12a registra el indicador de desigualdad de oportunidades en torno a un bajo logro educativo. Aquí el país de nacimiento no tiene apenas carga explicativa, por lo que el indicador de desigualdad de oportunidades es prácticamente idéntico para el conjunto de la muestra y la submuestra de personas nacidas en España. La desigualdad de oportunidades en este ámbito es creciente desde 2011, seguramente por la expansión educativa experimentada en las últimas décadas en España, que ha permitido que las condiciones económicas del hogar pierdan de origen peso en la transmisión de las dificultades en favor de otras, como el nivel educativo, que es cada vez más relevante.

Gráfico 12a. Desigualdad de oportunidades en la determinación del riesgo de alcanzar un bajo nivel educativo (2005-2023)

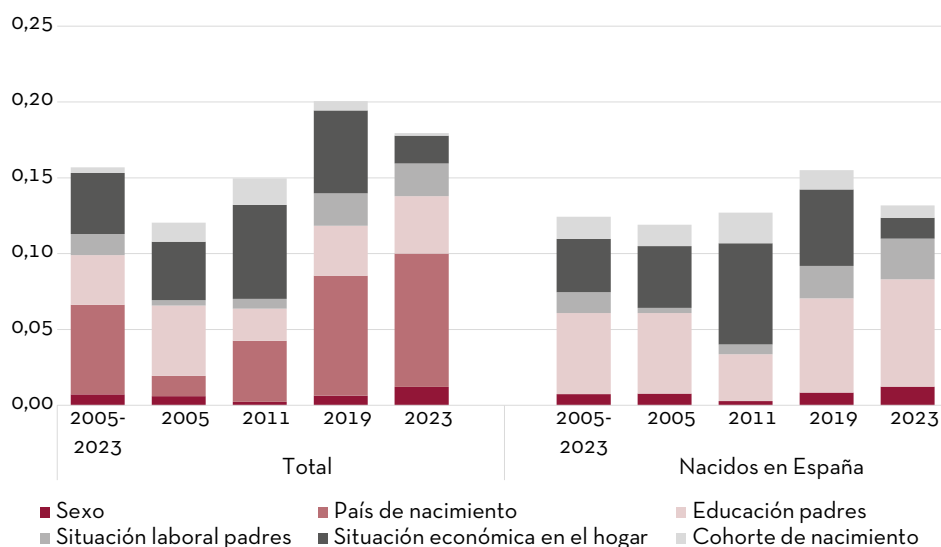


Fuente: Módulos TIP-ECV 2005-2023.

El Gráfico 12b recoge el indicador de desigualdad de oportunidades asociado al riesgo de pobreza en la vida adulta. Su valor crece ligeramente de 2005 a 2019 y se palía también de forma suave entre 2019 y 2023. Aquí el país de nacimiento tiene un peso cada vez más relevante en este indicador en detrimento

del nivel educativo de los padres. En la submuestra de personas nacidas en España la evolución temporal es más suave que en el conjunto de la población adulta, aunque con las mismas tendencias generales. En este caso, la situación económica de la familia de origen, que era esencial para explicar la desigualdad de oportunidades en 2011, pierde peso a lo largo del periodo de observación en favor del nivel educativo de los padres.

Gráfico 12b. Desigualdad de oportunidades en la determinación del riesgo de vivir en un hogar pobre (2005-2023)



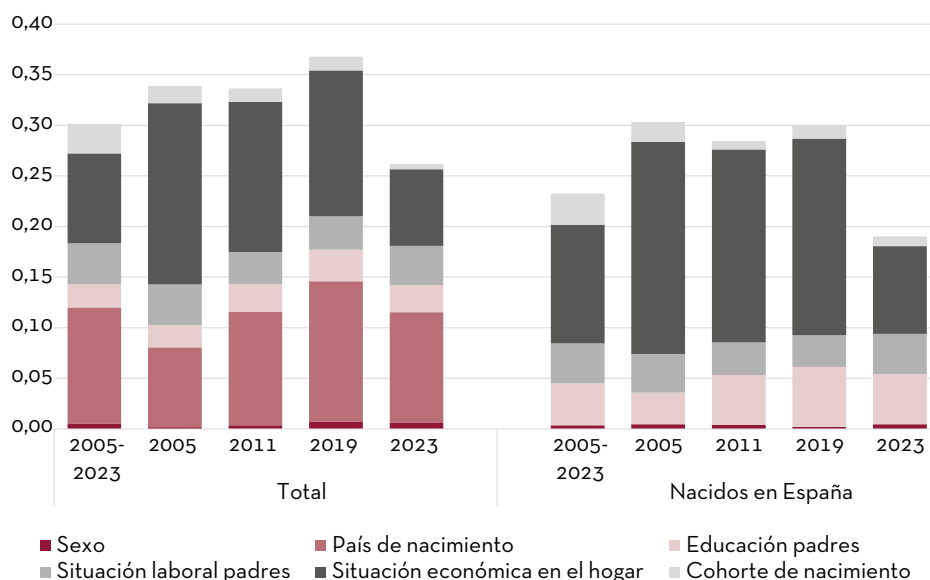
Fuente: Módulos TIP-ECV 2005-2023.

La ligera reducción en el indicador de disimilitud al final del periodo se podría corresponder con la suavización de la tasa de pobreza monetaria general, más pronunciada en personas con padres poco cualificados o nacidos en el extranjero y en quienes no convivieron con ninguno de sus progenitores. El resultado es esa menor pendiente que se apreciaba en el Gráfico 12a en 2023, que denota menos diferencias en riesgo de pobreza por situación económica en origen en ese año, gracias a una mayor incidencia de problemas cuando no se padecieron dificultades en origen y algo menor en los adultos que las padecieron. La ligera reducción en la tasa media de pobreza muestra así una especie de «convergencia a la baja» en el riesgo de pobreza monetaria.

Finalmente, el Gráfico 12c recoge el indicador de desigualdad de oportunidades en el riesgo de privación material en la vida adulta. Aunque el indicador

de disimilitud correspondiente es bastante más alto que en los dos anteriores, ello no puede interpretarse como un indicio de que las circunstancias de origen tengan más peso en la determinación de la privación material que en la determinación de la pobreza monetaria, pues es un indicador absoluto, no relativo⁽¹⁷⁾. Al igual que en el caso de la pobreza, la desigualdad de oportunidades en este ámbito es más o menos constante de 2005 a 2019 y se reduce de 2019 a 2023 de forma pronunciada. El país de nacimiento tiene un peso creciente en esta disimilitud de 2005 a 2019, en detrimento de la situación económica de los padres. Y 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 de este en 2023.

Gráfico 12c. Desigualdad de oportunidades en la determinación del riesgo de sufrir privación material severa (2005-2023)



Fuente: Módulos TIP-ECV 2005-2023.

(17) Si la variable objetivo fuera continua (por ejemplo, el nivel de renta) en lugar de dicotómica, la medida de disimilitud a calcular podría ser relativa y contemplar qué parte de la desigualdad en la distribución de la variable objetivo viene explicada por las circunstancias en el origen. Así lo explican y desarrollan también con diversos módulos de la Encuesta de Condiciones de Vida Ayllón y otros (2023).

La apreciable reducción en el indicador de disimilitud estimado puede ser interpretada positivamente, en el sentido de que los factores de origen explican en menor medida la desigualdad en la privación material en este tramo final del periodo. Sin embargo, se da ante un considerable incremento en la privación material en 2023 al hacerse más frecuentes la incapacidad para mantener la vivienda a temperatura adecuada y para afrontar gastos imprevistos. En un contexto de pobreza monetaria ligeramente más suave y altos niveles de empleo, ello apunta a una generalización de las dificultades materiales por el desajuste entre el avance de las rentas familiares y el coste de la vida que genera una discrepancia entre la posición en la distribución de la renta y la calidad material de vida y no tanto a la convergencia (al alza) en la calidad material de vida de personas de orígenes diferenciados que sí se podría interpretar como un resultado positivo/favorable.

El contraste de sensibilidad recogido en la Tabla A.6. muestra los valores globales del indicador de disimilitud cuya descomposición muestran los Gráficos 12a, 12b y 12c y su valor después de excluir las dificultades económicas en el hogar de origen en la estimación de las dificultades en el hogar actual. Los valores de la estimación alternativa son algo más bajos y las tendencias a lo largo del tiempo son similares a las descritas en párrafos anteriores. La diferencia entre ambas estimaciones de desigualdad de oportunidades es más pequeña que el peso que tenía la variable excluida en la descomposición de la desigualdad en origen. Ello denota una importante correlación entre la situación económica en el hogar paterno y otras características de los padres, que sin embargo no impide que dicha variable, por sí sola, contribuya a su vez a la transmisión de las dificultades, más allá de las condiciones que las causaron.

11.3.7. Comentarios finales

En esta sección se ha tratado de ofrecer una panorámica de largo recorrido sobre la transmisión intergeneracional de las dificultades económicas. Para ello se ha atendido en detalle a tres circunstancias de la familia de origen (el bajo nivel educativo y país de nacimiento de los padres, así como la situación económica del hogar durante la adolescencia) en adultos de distintas cohortes de nacimiento (las más antiguas, de 1945 y las más recientes, de principios de los años noventa) observados a lo largo de casi dos décadas.

Los resultados en el ámbito de los logros educativos muestran la expansión educativa que ha registrado España en las últimas décadas, con una correlación

cada vez más suave entre logros educativos de padres e hijos, que en las generaciones más recientes tiende a matizarse, cuando no revertirse, por el nivel educativo de sus padres, cada vez más cualificados.

En el ámbito de la pobreza monetaria la fuerza de las correlaciones en la situación de padres e hijos viene condicionada por la superación, por parte de los hijos, del nivel educativo de sus padres, y por lo general, se va suavizando en el tiempo y entre cohortes de nacimiento excepto las más jóvenes, que todavía no tienen independencia residencial plena. En ocasiones se advierten cambios aparentes en tendencia que son el mero resultado del ciclo económico, con tasas severas en 2011 y más suaves en 2023. Para desvincularlo de las oscilaciones cíclicas podría explorarse medidas de pobreza monetaria sobre un umbral anclado en el tiempo, más asociadas a la capacidad de compra de las familias y, con ella, a su vulnerabilidad material.

Algo parecido ocurre con la interpretación de la transmisión de la privación material severa: las circunstancias de 2023 en el indicador de privación material severa han causado una especie de «convergencia a la baja» en la calidad material de vida que ha resultado en una aparente reducción de la intensidad de la transmisión de las dificultades económicas que sin duda merece más atención. Por ejemplo, un estudio que se limite a los elementos de privación material más *estructurales*, distintos de los afectados por tensiones en los precios de los suministros que causaron el agravamiento en 2023 del indicador de privación severa podría arrojar más luz sobre la verdadera dimensión de la transmisión de las dificultades económicas no monetarias.

Por razones de espacio se ha prescindido de dos circunstancias también relevantes en la transmisión de las dificultades: la relación de los progenitores con la actividad económica y el régimen de tenencia de vivienda. La primera está muy correlacionada con el nivel educativo y la segunda, con la situación económico-financiera del hogar. Sin embargo, podrían aportar matices interesantes al análisis. También cabe la posibilidad de incorporarle información sobre la composición del hogar familiar, con la presencia de un progenitor, ambos o ninguno y el número de menores en el hogar, que podrían estar *compitiendo* por los recursos económicos del mismo. Igualmente se podría contemplar la estructura del hogar donde vive el adulto entrevistado, con un enfoque de hogar que contemple cuántos de sus componentes adultos vivieron en circunstancias familiares adversas y cómo la tendencia a la homogamia educativa y social en la configuración de hogares estaría reforzando la transmisión de las dificultades entre generaciones.

11.4. Evidencia a partir de la encuesta EINSFOESSA

11.4.1. La encuesta EINSFOESSA

A continuación, desarrollamos un análisis de la movilidad social educativa y de los factores que han manifestado mayor capacidad explicativa de la misma en las encuestas realizadas por la Fundación FOESSA en los años 2018 y 2024. Esta sección tiene dos partes diferenciadas. La primera se centra en los logros educativos de la población adulta a partir de los de sus padres y la situación económica en el hogar de origen. La segunda, en las dificultades económicas experimentadas por la población adulta en función de las que se habían padecido en el hogar de origen.

La promoción de la igualdad de oportunidades en el espacio de la educación se considera un deber ser, aceptado de manera global y en los distintos niveles de gobernanza. 184 países se han comprometido con el Objetivo de Desarrollo Sostenible 4 de la Agenda 2030 que pretenden garantizar «una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos».

Nos encontramos muy lejos de esa garantía de igualdad de oportunidades en la inmensa mayoría de los países (UNESCO 2020), y entre los diversos factores que la frenan, queremos contrastar en este capítulo la influencia que tienen las características sociales y demográficas, así como las condiciones de vida de las familias de origen en los logros educativos de la población adulta.

Los niveles de educación de los progenitores se correlacionan con el logro educativo de su descendencia, así como con las situaciones socioeconómicas que desarrollan durante su vida adulta, y por ende nos sitúa en la importancia que la educación tiene en la movilidad social (Torrents *et al.*, 2020).

Por otra parte, la literatura existente nos ofrece evidencia de que los adultos que pasaron su infancia y adolescencia en hogares en situación de pobreza o exclusión tienen una probabilidad mayor de sufrir pobreza o exclusión social en su etapa adulta. Hay diversos factores que provocan esta situación, pero podría entenderse que la inversión que realizan estas familias en sus hijos/as queda muy limitada por su situación de pobreza, lo que no les permite, en muchos casos, acumular el capital social y las habilidades necesarias para romper con el círculo de transmisión de pobreza a generaciones futuras.

11.4.2. La educación como correa de transmisión de la desigualdad

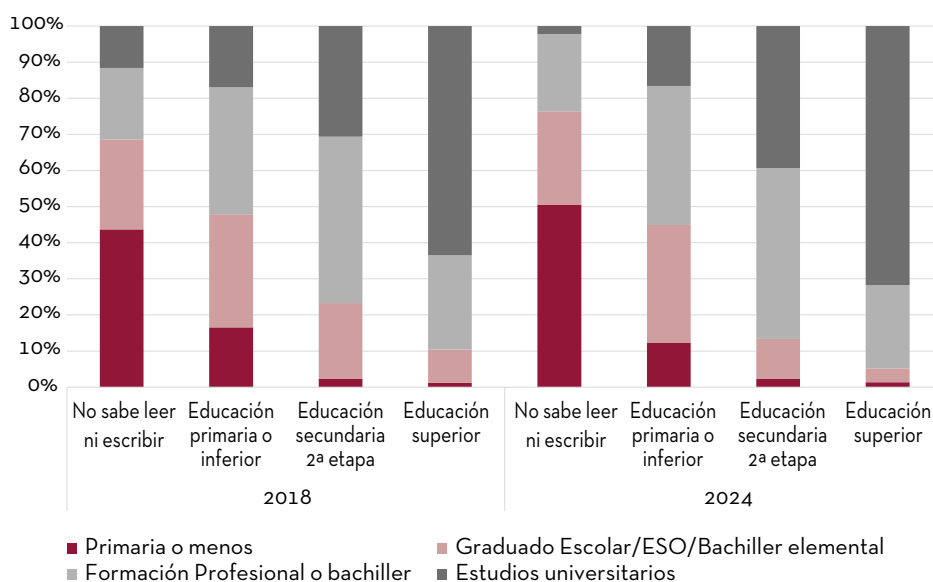
El análisis que se desarrolla a continuación evidencia que, a pesar de los avances de las últimas décadas, el sistema educativo sigue reproduciendo desigualdades, siendo determinantes el nivel formativo de los progenitores, la posición en el mercado laboral de éstos, la situación económica del hogar familiar, la estructura familiar, e incluso las actividades complementarias al entorno de educación formal.

11.4.2.1. El logro educativo está estrechamente relacionado con el nivel educativo de los progenitores

En el Gráfico 13a podemos observar la relación entre el nivel educativo del padre y de la persona. Algo más del 50% de aquellos cuyos padres no sabían ni leer ni escribir no alcanzan los estudios secundarios y un 25,8% termina la educación obligatoria. Si nos referimos a la educación secundaria de segunda etapa o a los estudios universitarios, un 21,4% y solo un 2,2%, respectivamente, alcanza este nivel. Alcanzar estudios universitarios para aquellas personas cuyos padres no sabían leer y escribir es una realidad anecdótica. En cuanto a los individuos cuyo padre tenía educación primaria o inferior, un 12,4% no termina la educación obligatoria, un 32,6% la termina, el 38,4% obtiene un título

de segunda etapa de educación secundaria y, por último, el 16,6% tiene estudios universitarios. Cuando el padre tiene un título de educación secundaria de segunda etapa aproximadamente el 12% de los individuos presentan un logro educativo inferior, el 47,3% igualan esta formación y el 39,3% tienen estudios universitarios. Finalmente, cuando los padres tienen estudios universitarios nos encontramos con una movilidad educativa descendente (menor logro educativo de los hijos) en el 28% de los casos.

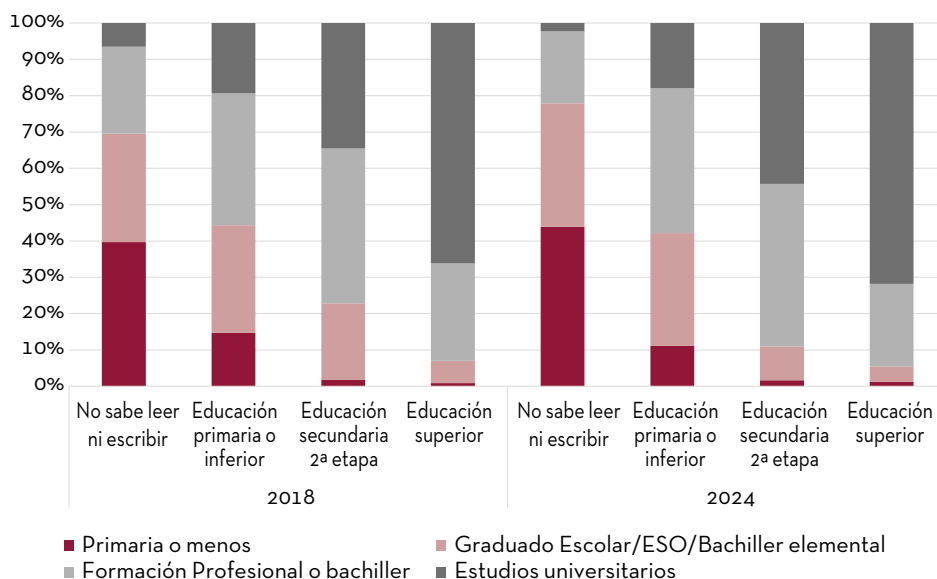
Gráfico 13a. Movilidad educativa entre padres e hijos/hijas en 2024 y 2018



Fuente: EINSFOESSA 2024 y 2018.

El análisis de la movilidad educativa entre madres y hijos e hijas muestra resultados muy similares a la movilidad respecto del nivel educativo de los padres, con pequeñas variaciones en las cifras (Gráfico 13b). Así, cuando las madres no saben leer ni escribir, el 43,9% de sus descendientes no alcanzan el título de educación obligatoria (43,9%) y consiguen titularse un 34%. Únicamente obtienen un título de formación profesional o bachiller el 19,8% de los casos y solo un 2,3% completa estudios universitarios. En el caso de madres con educación primaria, el 31% de sus hijos e hijas obtiene el mismo nivel educativo, casi un 40% un título de formación profesional o bachiller y un 18% un título universitario. Cuando las madres tienen educación secundaria, sus descendientes obtienen el mismo nivel educativo en un 44,7% de los casos y un 44,3% logra un título universitario. Finalmente, el 72% de los hijos de mujeres con estudios universitarios alcanzan ese mismo nivel educativo.

Gráfico 13b. Movilidad educativa entre madres e hijos/hijas en 2024 y 2018

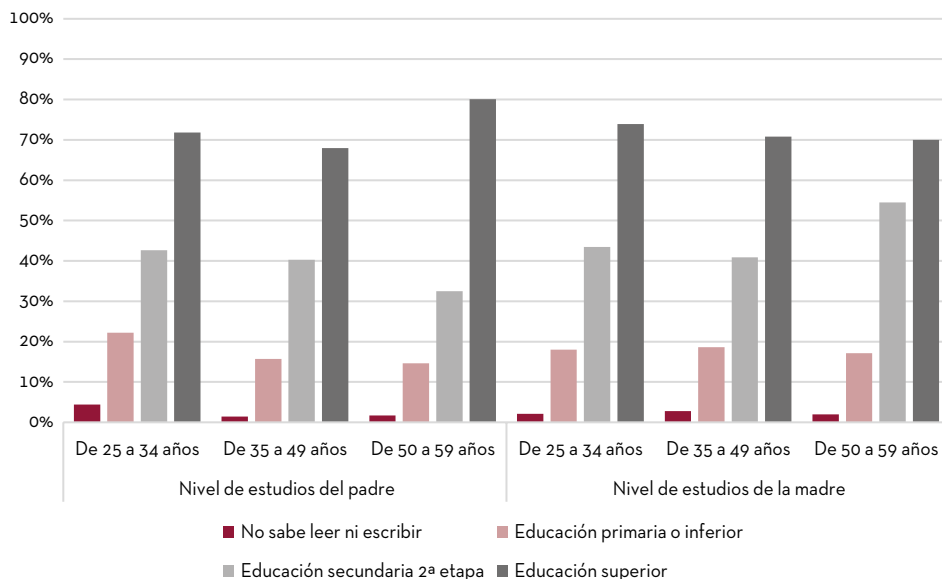


Fuente: EINSFOESSA 2024 y 2018.

Las diferencias observadas entre 2024 y 2018 en la movilidad educativa de padres y madres a sus descendientes son muy ligeras, aunque cabe destacar la mayor transmisión del logro educativo en el año 2024 entre padres y madres universitarias y su descendencia, así como un reforzamiento en 2024 del freno a alcanzar estudios universitarios para aquellas personas cuyos padres no sabían ni leer ni escribir.

A continuación, ponemos el foco de análisis en aquellas personas que han alcanzado los estudios universitarios por la relevancia que tiene esta titulación a efectos de empleabilidad y por tanto de sostenibilidad de las condiciones de vida, lo que supone en buena medida un factor de protección frente a la pobreza y la exclusión social (FOESSA, 2022). Se analiza, por grupos de edad, para comparar las correlaciones entre padres e hijos en distintas cohortes. El Gráfico 14 muestra el porcentaje de personas que alcanzan estudios universitarios en función del nivel educativo de sus padres en 2024. Este porcentaje es muy superior cuando los padres tienen también estudios universitarios, independiente del grupo de edad considerado: la probabilidad de alcanzar estudios universitarios se multiplica por 4 o más para descendientes de universitarios respecto de los descendientes de personas que no alcanzaron la educación secundaria.

Gráfico 14. Porcentaje de personas adultas que alcanzan estudios universitarios por franja de edad, según estudios de sus padres y madres (2024)



Fuente: EINSFOESSA 2024.

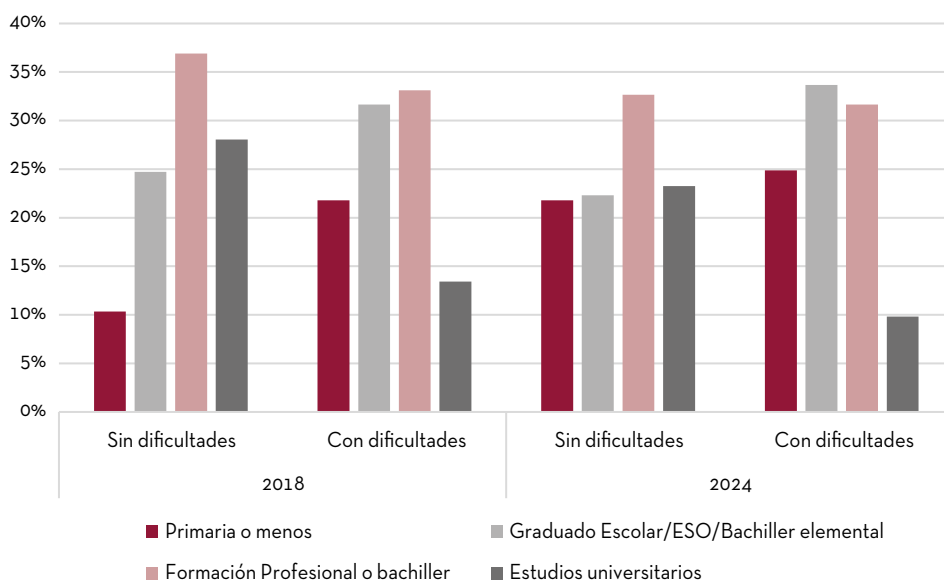
En los grupos de edad más jóvenes se observa que las diferencias según el logro educativo del progenitor disminuyen ligeramente, pero sigue existiendo una gran correlación entre logros educativos de padres e hijos.

11.4.2.2. La estabilidad económica de los hogares de origen y su influencia en el logro educativo

Las dificultades económicas y su manifestación en términos de privación material y de todas las circunstancias que rodean la carencia económica tiene una influencia intensa en el logro educativo. En el año 2024 casi una quinta parte de la población analizada no alcanza la educación obligatoria, y esta circunstancia afecta de manera similar a personas con y sin dificultad económica en el hogar de origen durante su adolescencia, aunque ya se aprecia una mayor prevalencia entre las personas que vivieron en hogares con dificultades económicas (24,9% frente al 21,8%) (véase Gráfico 15). Las diferencias más importantes en el nivel de estudios alcanzado se manifiestan en la consecución de los estudios universitarios. En 2024 las personas que no padecieron dificultades económicas

en su adolescencia tienen 2,4 veces más probabilidades de titularse en la universidad (23,2%) que aquellas que crecieron con dificultades económicas (9,8%). Una desigualdad que ya existía en los análisis correspondientes a 2018, donde la probabilidad de alcanzar estudios universitarios era dos veces superior entre quienes no habían sufrido dificultades económicas en su hogar de origen. Una evolución en el tiempo que sugiere una estabilidad en la desigualdad de oportunidades educativas influida por el estrato socioeconómico en el que crecen la infancia y la juventud.

Gráfico 15. Nivel de estudios alcanzado según existencia de dificultades económicas en el hogar de origen en 2024 y 2018

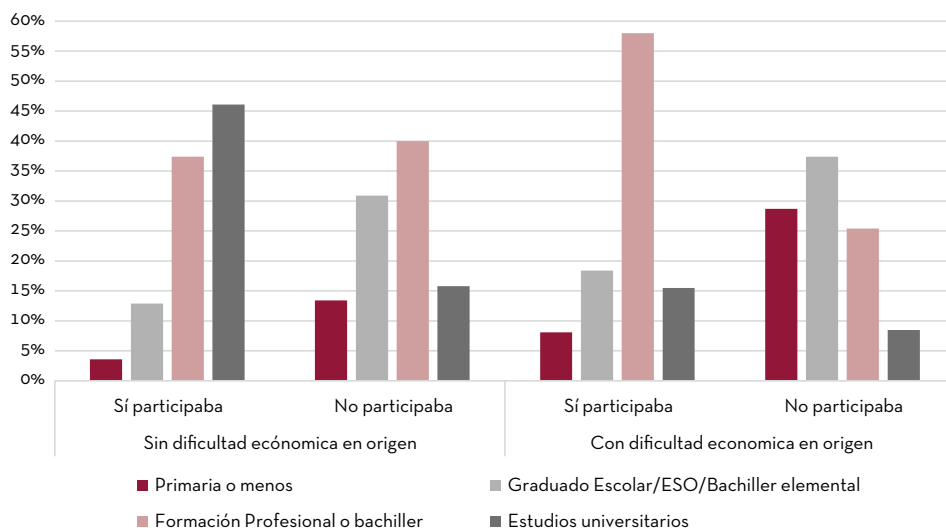


Fuente: EINSFOESSA 2024.

Además del gradiente socioeconómico, se han analizado otras circunstancias vividas en los hogares de origen, que influyen por sí mismas, además de en superposición con las dificultades económicas en las oportunidades educativas. Nos referimos al régimen de tenencia de la vivienda, a las tipologías de hogares, e incluso a la participación de actividades de ocio y tiempo libre o actividades formativas extraescolares. Sobre la experiencia de haber participado en actividades extraescolares, el Gráfico 16 ofrece dos importantes tendencias. La primera es que el haber participado en actividades extraescolares actúa como un factor incentivador del logro educativo, reduciendo la probabilidad de no alcanzar los estudios secundarios obligatorios o de quedarse sólo en ellos.

Su capacidad para incentivar la obtención de estudios superiores a los obligatorios es significativa tanto para las personas que no sufrieron dificultades económicas durante la adolescencia como para aquellas que sí las sufrieron. La segunda tendencia la encontramos en los estudios superiores, al observar cómo la participación en actividades extraescolares incrementa considerablemente la probabilidad de obtener titulaciones de formación profesional y bachiller superior entre quienes crecieron en hogares con dificultades económicas, e incrementa exponencialmente la de lograr una titulación universitaria entre quienes se desarrollaron sin dificultades económicas.

Gráfico 16. Nivel de estudios alcanzado según asistencia a extraescolares durante la infancia y dificultades económicas en el hogar de origen



Fuente: EINSFOESSA 2024.

Se constata por tanto la importancia que tienen los espacios de actividades extraescolares como entornos de socialización diversa y de formación complementaria, y la influencia que esta exposición tiene como reductor del abandono escolar en las primeras etapas. La probabilidad de no alcanzar la educación obligatoria sería más de 3 veces inferior para aquellas personas que asistieron a actividades extraescolares, independientemente de las condiciones económicas del hogar en la adolescencia, y la probabilidad de no superar la educación obligatoria se reduciría a menos de la mitad para quienes fueron a actividades extraescolares, independientemente de la existencia o no de dificultades económicas en el hogar de origen.

Tabla 6. Nivel de estudios alcanzado según asistencia a extraescolares en origen y lugar de nacimiento

		Primaria o menos	Graduado Escolar ESO Bachiller elemental	Formación Profesional o bachiller	Estudios universitarios	Total
España y Unión Europea	Sí	3,8%	13,8%	39,1%	43,4%	100,0%
	No	16,9%	31,8%	36,6%	14,7%	100,0%
Resto del mundo	Sí	4,3%	10,8%	36,3%	48,6%	100,0%
	No	19,9%	34,0%	35,1%	11,1%	100,0%

Fuente: EINSFOESSA 2024.

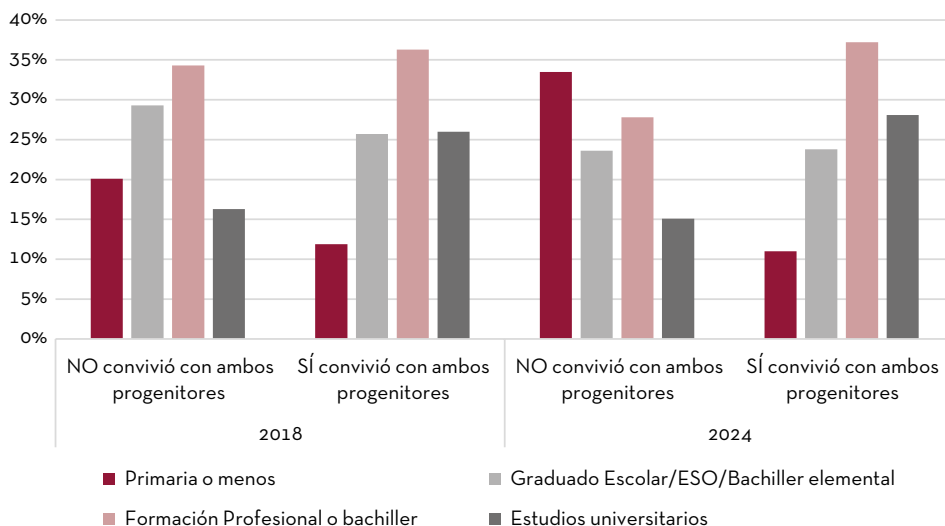
La participación en actividades extraescolares están fuertemente correlacionadas con el logro de las titulaciones universitarias, y de forma estable, como puede verse en la Tabla 6, tanto para la población nacida en España y en la Unión Europea como para la población nacida en el resto del mundo. Una tendencia que por tanto es transversal a la realidad de los diferentes países, y que desborda la experiencia del caso español.

11.4.2.3. La convivencia en las familias de origen y su impacto en el logro educativo

La estabilidad económica de las familias en todas las etapas de la vida, y especialmente durante la etapa de crianza, se encuentran fuertemente asociadas a la capacidad económica de los progenitores, al sobreesfuerzo económico que supone el nacimiento y desarrollo de los niños y las niñas, y por tanto la composición del hogar se convierte en una variable que se relaciona muy directamente con el poder adquisitivo y la generación de oportunidades educativas para los menores de edad. El cambio social de las últimas décadas ha tenido entre sus principales manifestaciones una mayor diversidad en la composición de las familias, concretamente el incremento de familias monoparentales y aquellas donde los hijos no convivían con ambos progenitores, en su mayoría sustentadas por las madres. Desde esta perspectiva abordamos el análisis del logro educativo y su relación con la composición del hogar de origen, en concreto con la convivencia simultánea de las personas entrevistadas en EINSFOESSA con ambos progenitores, por ser esta la condición de convivencia que ha manifestado una mayor influencia en los niveles de estudios alcanzados por la población analizada.

Tal y como se aprecia en el Gráfico 17, en 2024 la probabilidad de no alcanzar la educación secundaria obligatoria es 3 veces superior entre aquellas personas que no convivieron con ambos progenitores que para quienes sí lo hicieron, mientras que la probabilidad de alcanzar estudios universitarios es casi dos veces superior entre quienes sí convivieron con ambos progenitores que quienes crecieron en otros tipos de hogar. Ambas tendencias ya se daban en 2018, aunque parecen haberse intensificado en los últimos años, y por tanto evidencian una nueva desigualdad de oportunidades educativas para la infancia y los jóvenes que se desarrollan en familias sin el soporte de ambos progenitores.

Gráfico 17. Nivel de estudios alcanzado según convivencia con ambos progenitores en 2018 y 2024



Fuente: EINSFOESSA 2024 y 2018.

11.4.2.4. Tipo de ocupación en la familia de origen y su impacto en el logro educativo

La situación laboral de los padres (especialmente) y las madres, que se manifiesta principalmente en la estabilidad laboral y en los periodos de desempleo, han sido analizadas anteriormente por su influencia en la mayor o menor exposición a condiciones de vida en pobreza en la vida adulta. Junto a la estabilidad dentro del mercado laboral y por tanto la continuidad en la generación

de ingresos para el hogar que definirán la capacidad económica de las familias de origen, también es interesante analizar la capacidad de la ocupación de los progenitores para explicar las oportunidades educativas (y, con ellas, laborales y, en último término, económicas) de la población analizada.

Tabla 7. Nivel de estudios alcanzado según ocupación del padre en el hogar de origen (2024)

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

Fuente: EINSFOESSA 2024.

En la Tabla 7, se muestra la desigualdad educativa entre los descendientes de padres con diversas ocupaciones, donde destacan la pobreza de los resultados educativos de personas con padres empleados en ocupaciones elementales y trabajos no cualificados, así como trabajadores del sector primario.

En estos casos, la probabilidad de no alcanzar la educación secundaria obligatoria se duplica con relación a la media, alcanzando prevalencias cercanas al 20%, frente al 10,8% general. En el otro extremo, los descendientes de padres que trabajaban como directivos, técnicos superiores e intermedios, así como ocupados en tareas de apoyo administrativo, registran probabilidades de alcanzar los estudios universitarios que duplican las tasas medias.

11.4.3. Factores de origen que exponen a la exclusión social o la pobreza en la etapa adulta

Esta subsección retoma las mismas circunstancias del hogar de origen exploradas en el apartado anterior (el nivel educativo de los progenitores, la convivencia con ambos progenitores, el tipo de ocupación paterna y las dificultades económicas), pero aplicadas ahora a un resultado distinto: en lugar del logro educativo, se analiza su capacidad para explicar la exposición a la pobreza y la exclusión social en la etapa adulta. El paralelismo en la estructura es deliberado y permite valorar si estas mismas circunstancias condicionan con similar intensidad ambos tipos de resultados.

11.4.3.1. El nivel de estudios de los progenitores influye en las condiciones de pobreza y exclusión social de los hijos/as en la etapa adulta

En primer lugar, el logro educativo del padre y de la madre influyen en el nivel de exclusión social de los hijos e hijas cuando alcanzan la adultez (Tabla 8): según la encuesta EINSFOESSA de 2024, la tasa de exclusión social alcanza el 48% en personas con padres analfabetos, y en el 40% en personas con madres que no sabían leer ni escribir, mientras que, en el extremo opuesto, desciende hasta el 13% en personas cuyo padre había alcanzado estudios universitarios, y hasta el 10% si era la madre quien tenía estudios superiores.

Tabla 8. Nivel de estudios de los progenitores y tasas de pobreza y exclusión de los hijos/as en la etapa adulta (2018 y 2024)

		Exclusión social	Pobreza relativa	Pobreza severa	Dificultades económicas
2018	Nivel de estudios del padre				
	No sabe leer ni escribir	47,1%	44,5%	26,0%	49,1%
	Educación primaria o inferior y educación secundaria primera etapa	20,6%	23,2%	9,9%	29,8%
	Educación secundaria segunda etapa	14,1%	14,4%	7,0%	13,8%
	Educación superior	10,7%	10,0%	4,9%	12,0%
	Nivel de estudios de la madre				
	No sabe leer ni escribir	49,5%	46,0%	22,2%	51,8%
	Educación primaria o inferior y educación secundaria primera etapa	19,3%	21,1%	9,6%	27,7%
	Educación secundaria segunda etapa	12,4%	12,7%	6,3%	13,1%
	Educación superior	13,2%	17,3%	4,6%	13,6%
2024	Nivel de estudios del padre				
	No sabe leer ni escribir	48,0%	51,1%	27,0%	51,1%
	Educación primaria o inferior y educación secundaria primera etapa	22,7%	24,9%	10,7%	32,0%
	Educación secundaria segunda etapa	12,1%	11,7%	4,6%	18,1%
	Educación superior	12,9%	13,4%	6,5%	14,3%
	Nivel de estudios de la madre				
	No sabe leer ni escribir	40,3%	41,6%	20,5%	49,5%
	Educación primaria o inferior y educación secundaria primera etapa	16,0%	19,4%	8,1%	31,4%
	Educación secundaria segunda etapa	6,5%	7,4%	5,1%	16,0%
	Educación superior	10,4%	9,5%	4,9%	14,2%

Fuente: EINSFOESSA 2024 y 2018.

Unas cifras similares se observan para la encuesta realizada en 2018, con tasas de exclusión social del 47% y el 49% respectivamente, según si el padre o la madre eran analfabetos, y del 11% o del 13% cuando el padre o la madre contaban con estudios superiores. Cuando los progenitores tenían estudios en educación primaria o secundaria, las tasas de exclusión social se situaban

entre los dos valores extremos antes mencionados. Cabe destacar que el mayor salto en el nivel de la tasa de exclusión se produce entre hogares con progenitores analfabetos y el resto, siendo éste uno de los factores que más exponen a la exclusión social de los hijos/as en su etapa adulta.

La tendencia es similar cuando se observa la exposición a situaciones de pobreza relativa en oos hogares de las personas entrevistadas en EINSFOESSA. En 2024, en los adultos cuyos progenitores eran analfabetos, las tasas de pobreza relativa ascienden a niveles del 51% (padre analfabeto) o 42% (madre analfabeta), y descienden al 13% o 9%, si los progenitores tienen estudios universitarios. Y respecto a la exposición a situaciones de pobreza severa, la relación es la misma aunque las tasas sean inferiores. Así, hogares con padre o madre analfabeta alcanzan tasas de pobreza severa del 27% o 21%, respectivamente en 2024, y descienden al 6% y 5% en los hogares con padre o madre con estudios universitarios. En 2018, las tasas de pobreza severa se sitúan en 26% y 22% (padre analfabeto y madre analfabeta, respectivamente), en comparación del 5% cuando el padre o la madre tenían estudios superiores.

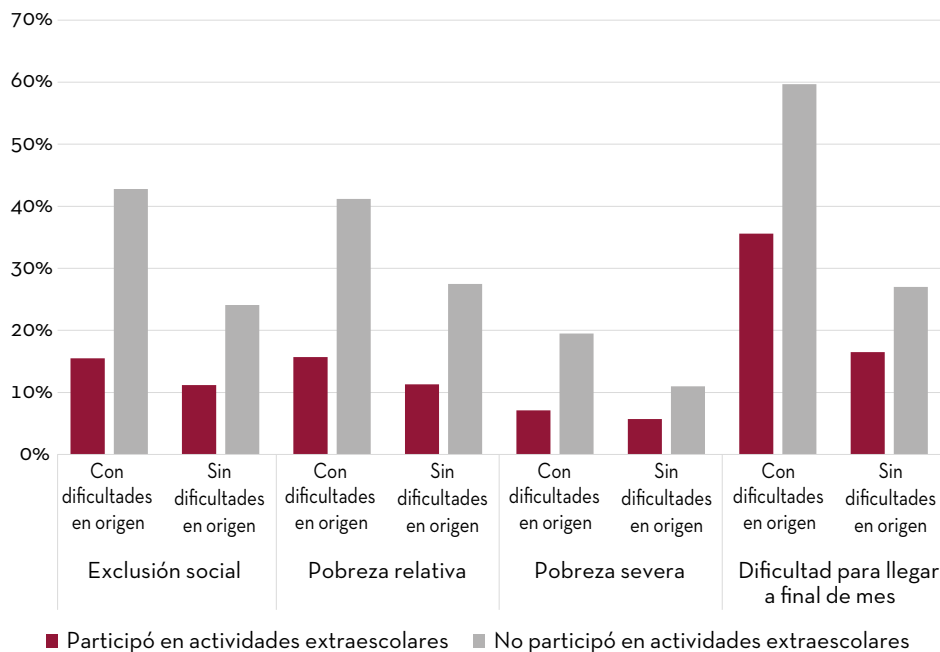
Finalmente, la encuesta FOESSA analiza también si el hogar sufre dificultades económicas en la actualidad. Poniéndolo en relación con el nivel educativo de los progenitores se observa también que la proporción de personas que sufren en la actualidad dificultades económicas es mayor si alguno de sus progenitores era analfabeto (51% si lo era el padre y 49% si lo era la madre), mientras que descienden a menos de la mitad si el padre o la madre habían adquirido estudios superiores (14% en ambos casos). La encuesta de 2018 muestra la misma tendencia, con proporciones del 49% y del 52% en el colectivo más desfavorecido (padre o madre analfabetos) frente al 12% o 14% del extremo con más recursos a su alcance (padre o madre con estudios universitarios).

11.4.3.2. La participación en actividades extraescolares durante la infancia reduce la exposición a la exclusión social o pobreza en la etapa adulta

Si al analizar el nivel de educación formal alcanzado por los padres y madres en los hogares de origen se observa su influencia en las tasas de pobreza y exclusión actuales, resulta importante observar también su participación en

la educación informal, fuera del horario escolar. El hecho de participar en actividades extraescolares durante la adolescencia en 2024 está asociado con menores tasas de pobreza y exclusión alcanzadas en la etapa adulta. En adultos que crecieron en hogares sin dificultades económicas en origen, la tasa de exclusión es del 11% en quienes participaron en actividades extraescolares y del 24% en quienes no lo hicieron (Gráfico 18). Y en quienes habían crecido en hogares con dificultades, la no participación en actividades extraescolares de los adultos durante su infancia está asociada a tasas de exclusión que triplica a la de quienes sí las disfrutaron (15% frente al 43%).

Gráfico 18. Situación de pobreza/exclusión social en 2024 según la participación de los adultos en actividades extraescolares durante su infancia y adolescencia



Fuente: EINSFOESSA 2024.

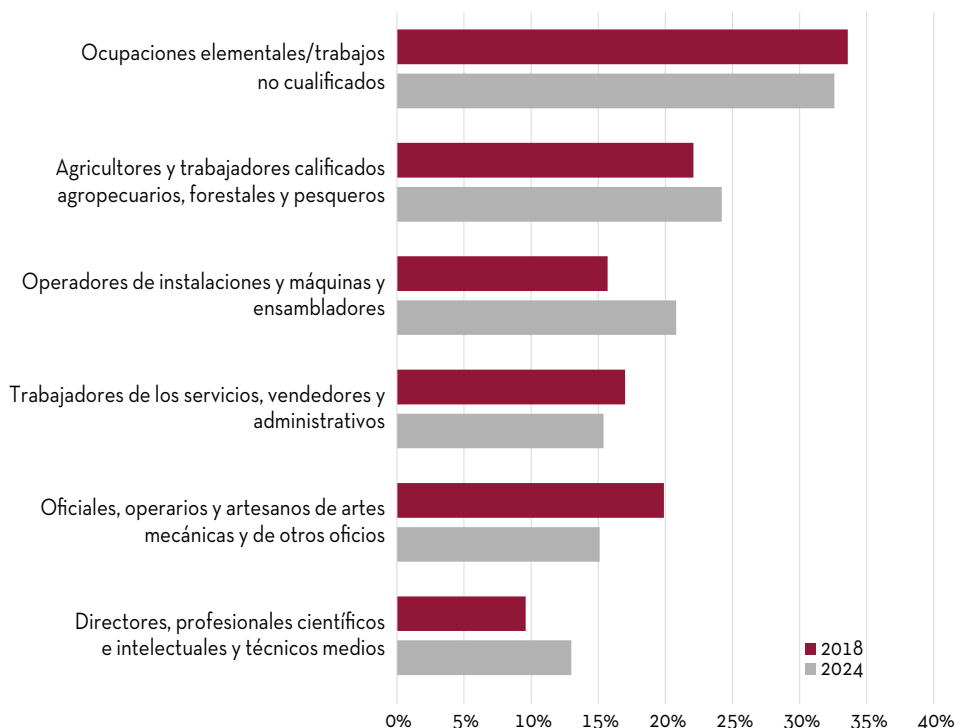
Los resultados son similares para las tasas de pobreza monetaria relativa y severa, así como para las dificultades para llegar a final de mes en: en adultos que crecieron en hogares con dificultades económicas pasa del 60% al 36%, y del 27% al 16% en adultos que no las sufrieron.

11.4.3.3. El tipo de ocupación del padre influye en la situación de exclusión social de los hijos/as en la etapa adulta

Además del logro educativo de los progenitores, el tipo de ocupación que desempeñaron durante la infancia y adolescencia de sus hijos/as también muestra una influencia en las tasas de exclusión social de éstos en su etapa adulta (Gráfico 19). Así, los adultos cuyo padre trabajaba como directivo o profesional científico o intelectual o técnico de nivel medio registran tasas de exclusión social en 2024 del 13%, mientras que, en el extremo contrario, si el padre había desempeñado una ocupación elemental o trabajo no cualificado, la tasa de exclusión en la actualidad se eleva hasta el 33%, 20 puntos porcentuales más. El resto de ocupaciones se relacionan con tasas de exclusión social situadas entre estos dos extremos. Así, tanto cuando los padres trabajaban como oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios, trabajadores de los servicios, vendedores y personal de apoyo administrativo, las tasas de exclusión social en la vida adulta se sitúan en torno al 15%. Por encima de este nivel (con un 21%) se sitúan los adultos cuyos padres habían sido operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores, así como los hijos de agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros (24%).

Comparando estos resultados con los que ofrece la encuesta realizada en 2018, se llega a la misma conclusión: que el padre tuviera una ocupación de bajo valor añadido es un factor que expone a una mayor exclusión social en la etapa adulta de sus hijos/as. Los adultos con padres en ocupaciones elementales o trabajos no cualificados registran tasas de exclusión social del 34% en 2018, más de 20 puntos por encima de aquellos cuyos padres desempeñaron ocupaciones de mayor valor añadido, como directores, profesionales científicos e intelectuales y técnicos de nivel medio (10%). Ocupaciones como operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores, así como trabajadores de los servicios, vendedores y personal de apoyo administrativo se relacionan con tasas de exclusión social de los hijos/as en la etapa adulta por debajo del 20% (16% y 17%, respectivamente). En cambio, los hijos de agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros, o también oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y personas de otros oficios registran tasas de exclusión en 2018 cercanas o superiores al 20%.

Gráfico 19. Tasas de exclusión social en 2018 y 2024 según tipo de ocupación del padre



Fuente: EINSFOESSA 2024 y 2018.

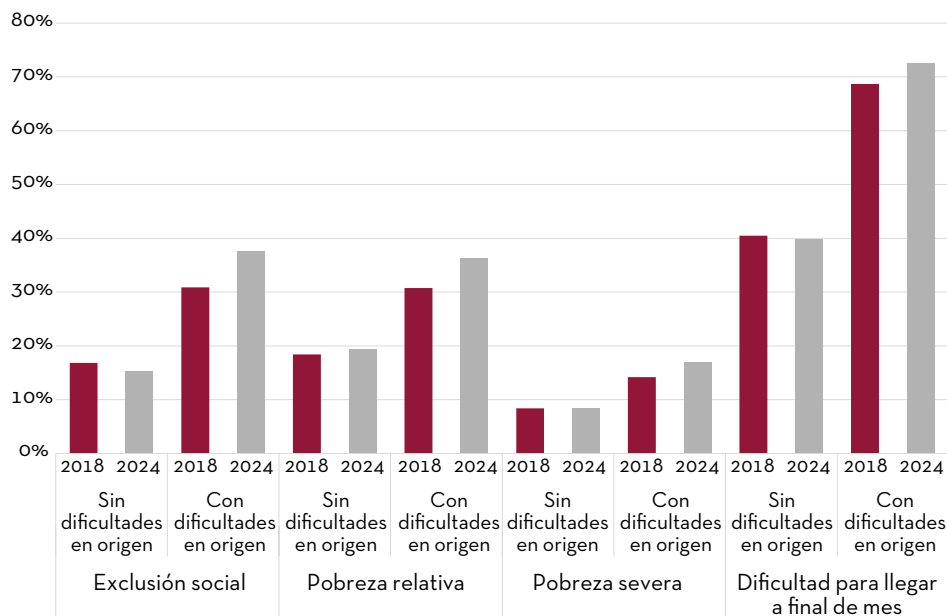
11.4.3.4. Las condiciones económicas en el hogar de origen condicionan las situaciones de pobreza y exclusión durante la etapa adulta de los hijos/as

Los datos de las encuestas FOESSA de 2024 y de 2018 reflejan que aquellas personas que sufrieron dificultades económicas durante su infancia y adolescencia muestran tasas de exclusión social en el momento de la entrevista (con tasas del 38% en 2024 el 31% en 2018) que los duplican a las registradas por quienes no las habían sufrido (15% y 17%, respectivamente).

La tendencia recogida en la tabla anterior se mantiene con las tasas de pobreza moderada y severa y el porcentaje de personas con dificultades para

llegar a final de mes (Gráfico 20). Así, los adultos que sufrieron dificultades económicas en origen muestran tasas de pobreza relativa del 36% en 2024 y 31% en 2018, casi duplicando las tasas de pobreza de quienes no sufrieron dificultades económicas en origen (19% y 18%, respectivamente). Lo mismo ocurre con las tasas de pobreza severa (17% y 14% en adultos que habían sufrido dificultades económicas en origen frente al 8% tanto en 2024 como 2018 en el resto de adultos). Finalmente, la incidencia de dificultades para llegar a final de mes también se ve casi duplicada cuando se sufrieron dificultades económicas en origen (70,6% frente a 39,9% en 2024 y en 68,7% frente a 40,5% 2018).

Gráfico 20. Situación de pobreza/exclusión en 2018 y 2024 según la existencia de dificultades económicas en el hogar de origen



Fuente: EINSFOESSA 2024 y 2018.

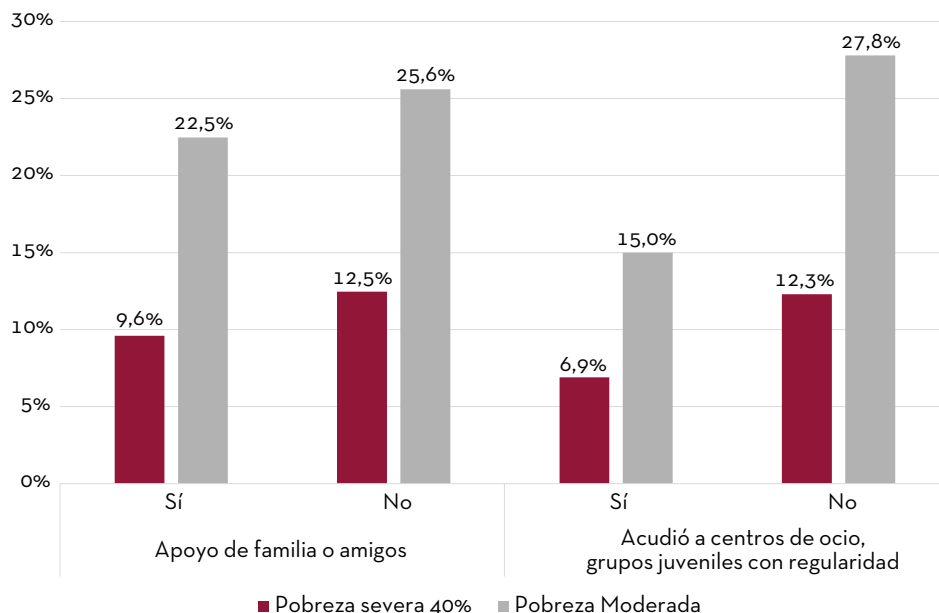
11.4.3.5. La existencia de apoyos externos a la familia durante la infancia y adolescencia es un factor protector ante la exclusión y la pobreza en la etapa adulta

Como se ha visto al principio de este documento, existen múltiples factores que aumentan la transmisión intergeneracional de las condiciones de pobreza o exclusión social. Muchos de ellos se corresponden con características concretas de los hogares que son intangibles y, por tanto, difíciles de cuantificar. En su intención de seguir avanzando en el estudio de los elementos que provocan una mayor o menor transmisión de una posición social positiva, y una mejora de las condiciones de vida precaria, la Fundación FOESSA ha añadido la mirada del capital social a la del capital económico y cultural³ analizado en las subsecciones anteriores. A pesar de que se trata sólo de una mirada incipiente, su incorporación es importante para seguir avanzando en el análisis de la transmisión intergeneracional de condiciones de vida y profundizar en cómo estos elementos que se escapan de las condiciones puramente económicas son también canales mediadores en la misma.

La encuesta FOESSA de 2024 analiza dos elementos relacionados con el capital social en el hogar de origen: el apoyo social y la asistencia a centros de ocio y grupos juveniles. En el primer caso, se observa que los adultos que vivían en hogares que disponían de red de apoyo cercana más allá de su núcleo familiar, como otros familiares o amigos, registran en el momento de su entrevista tasas de pobreza severa más reducidas que aquellos cuyos hogares de origen no disponían de esta red de apoyo cercano (9,6% frente al 12,5%, respectivamente) (Gráfico 21).

En el segundo caso, cuando los adultos habían participado 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 inferiores que cuando no hubo tal participación (6,9% y 12,3%, respectivamente). De manera similar, la tasa pobreza moderada es 13 puntos porcentuales menor en los adultos que habían participado habitualmente en centros de ocio o grupos juveniles durante su infancia o adolescencia (15,0% frente a 27,8%, respectivamente).

Gráfico 21. Situación de pobreza severa y moderada en 2024 según la existencia de red de apoyo cercana en el hogar de origen y según la asistencia a centros de ocio o grupos juveniles con regularidad durante la infancia y la adolescencia

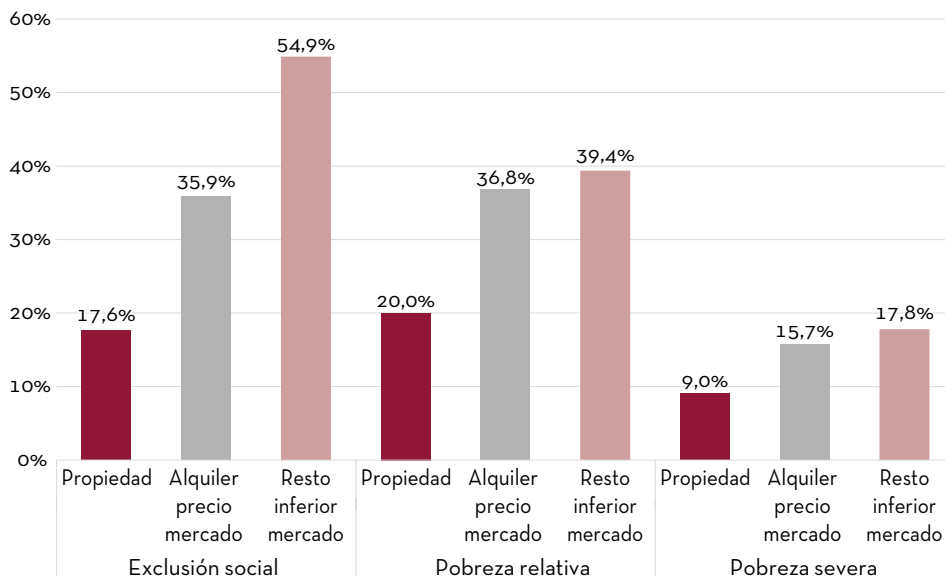


Fuente: EINSFOESSA 2024.

11.4.3.6. El régimen de tenencia de la vivienda del hogar de origen influye en las tasas de pobreza y exclusión social actuales

El régimen de tenencia de la vivienda en origen puede considerarse como una aproximación indirecta al nivel económico del hogar, y por este motivo se relaciona también con las situaciones de pobreza y exclusión de los hijos/as en su etapa adulta. En concreto, en los adultos que crecieron en hogares propietarios de su vivienda, la tasa de exclusión social en 2024 se sitúa en el 18%, por debajo del 36% que crecieron en una vivienda alquilada a precio de mercado y muy por debajo del 55% que crecieron en los hogares con regímenes distinto de la propiedad y por debajo del precio de mercado (Gráfico 22). La misma tendencia siguen las tasas de pobreza relativa y absoluta: tasas de pobreza relativa del 20%, 37% y 39%, respectivamente y tasas de pobreza severa del 9%, 16% y 18%, respectivamente.

Gráfico 22. Situación de pobreza/exclusión en 2024 según el régimen de tenencia de la vivienda en el hogar de origen



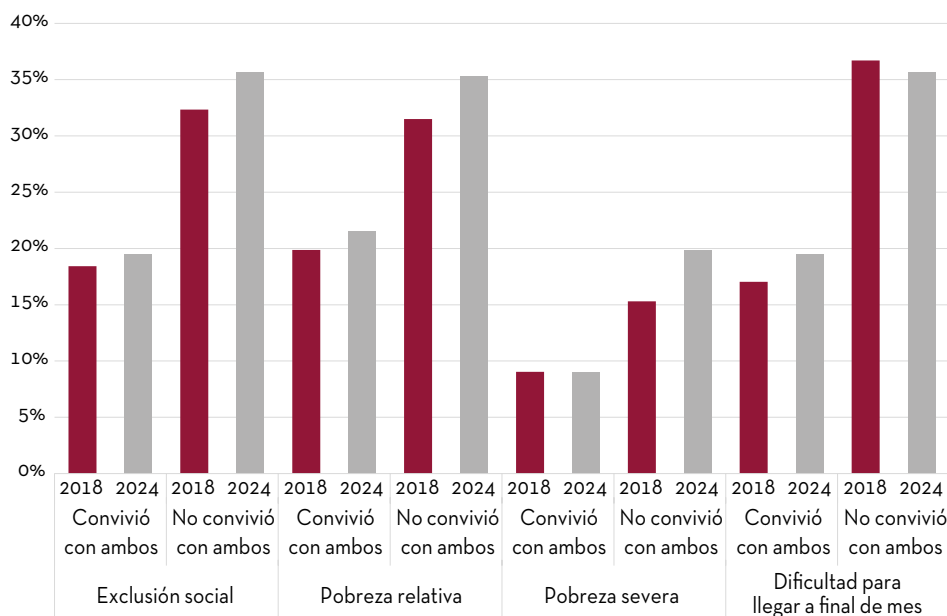
Fuente: EINSFOESSA 2024.

11.4.3.7. La convivencia con ambos progenitores durante la infancia y adolescencia es un factor de protección ante las situaciones de pobreza y exclusión durante la etapa adulta

El haber convivido con ambos progenitores durante la infancia y adolescencia está asociado con una menor incidencia de pobreza y exclusión durante la etapa adulta, independientemente del indicador utilizado (Gráfico 23). Así, las tasas de exclusión social de las personas que convivían con sus dos progenitores durante la adolescencia, tanto en 2018 como en 2024 se sitúan 14 y 16 puntos porcentuales por debajo de las tasas de exclusión de quienes no convivieron con ambos progenitores (32% en 2018 y el 36% en 2024). En las tasas de pobreza relativa las diferencias son de 12 puntos porcentuales en 2018 y de 14 puntos en 2024. Las tasas de pobreza severa también muestran diferencias según

el tipo de convivencia en el hogar de origen (9% tanto en 2018 como en 2024 si hubo convivencia con ambos progenitores, mientras que en los hogares en los que no se convivió con ambos progenitores estas tasas ascienden hasta el 15% y 20%, respectivamente).

Gráfico 23. Incidencia de la exclusión social, la pobreza relativa y severa y las dificultades para llegar a fin de mes en 2018 y 2024 según convivencia con los progenitores en el hogar de origen



Fuente: EINSFOESSA 2024 y 2018.

Finalmente, las dificultades para llegar a final de mes en el momento de la entrevista están también correlacionadas con el hecho de haber convivido con ambos progenitores: cuando se produjo esa convivencia las dificultades para llegar a final de mes en 2018 alcanzan al 17%, y al 20% en 2024; cuando no la hubo estas dificultades son más frecuentes, hasta el 37% de los adultos en 2018 y el 36% en 2024 manifestaban vivir en hogares con problemas para llegar a fin de mes.

11.4.3.8. La nacionalidad de los progenitores es un factor de exposición de los hijos/as a situaciones de exclusión social y pobreza durante su etapa adulta

La nacionalidad de los progenitores es, sin duda, un elemento que influye en el grado de exposición de los hijos e hijas a la exclusión social y la pobreza durante la etapa adulta. Según los datos de las encuestas EINSFOESSA de 2018 y de 2024, la tasa de exclusión social puede casi llegar a triplicarse según la nacionalidad de los progenitores (Tabla 9).

Tabla 9. Tasas de pobreza y exclusión social de los hijos/as en la etapa adulta según nacionalidad del padre y de la madre (2018 y 2024)

		Exclusión social	Pobreza relativa	Pobreza severa	Dificultades económicas para llegar a fin de mes
2018	Nacionalidad del padre				
	Española o UE	15,5%	17,4%	7,5%	16,3%
	Resto del mundo	44,5%	42,2%	22,1%	30,5%
	Nacionalidad de la madre				
	Española o UE	15,4%	17,4%	7,4%	16,5%
	Resto del mundo	45,3%	42,1%	21,6%	30,6%
2024	Nacionalidad del padre				
	Española o UE	15,4%	17,9%	8,1%	16,2%
	Resto del mundo	41,0%	39,5%	17,2%	33,1%
	Nacionalidad de la madre				
	Española o UE	16,0%	18,1%	8,1%	16,9%
	Resto del mundo	41,2%	40,0%	17,9%	33,8%

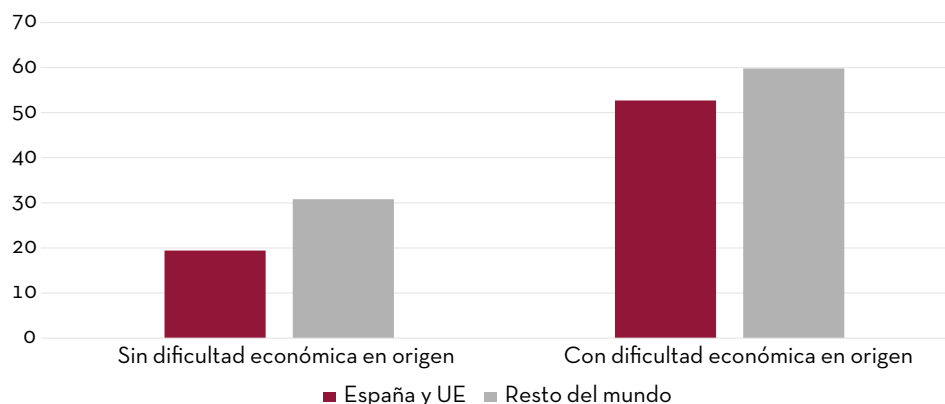
Fuente: EINSFOESSA 2024 y 2018.

Así, cuando la nacionalidad del padre era española o de la Unión Europea, la tasa de exclusión social de sus hijos/as se situaba en el 15% tanto en 2024 como en 2018, mientras que si la nacionalidad era del resto del mundo, la cifra ascendía al 41% en 2024 y 44% en 2018. De manera similar para el caso de la madre, las tasas de exclusión cuando la nacionalidad era española o de la Unión

Europea se sitúan en el 16% y 15% (2024 y 2018), mientras que si la nacionalidad era del resto del mundo ascendían al 41% y 45%, respectivamente. En ambos casos, tanto para el padre como la madre, la exclusión casi se triplica, mostrando los obstáculos que existen todavía para la integración de familias que han realizado un proceso migratorio desde países de fuera de nuestro entorno más cercano de la Unión Europea.

Finalmente, el Gráfico 24 muestra un ejemplo de cómo se refuerza el origen migrante con las dificultades económicas en el hogar de origen. Para simplificar, el gráfico se limita a ofrecer información sobre las dificultades para llegar a fin de mes en 2024. Estas siguen el doble gradiente del origen migrante y las dificultades en origen.

Gráfico 24. Dificultades para llegar a final de mes en 2024 según la existencia de dificultades económicas en el hogar de origen y nacionalidad del padre



Fuente: EINSFOESSA 2024.

Las personas que crecieron en hogares con dificultades económicas en origen y de padres procedentes de países extracomunitarios presentan la tasa más elevada de dificultades para llegar a final de mes, que alcanza al 60% de la población adulta. En cambio, en el extremo opuesto, las que crecieron en hogares sin dificultades económicas en origen con padres de nacionalidad española o de la Unión Europea muestran las menores tasas de dificultades para llegar a final de mes en 2024 (19%). Entre estos dos valores extremos se sitúan las personas que sufrieron dificultades económicas en origen y contaban con padres de nacionalidad del padre española o comunitaria (53%), y las nacidas en hogares sin dificultades económicas en origen, con padres extracomunitarios (31% manifiestan dificultades para llegar a final de mes en 2024).

11.5. Conclusiones finales

Este capítulo ha contribuido a completar y actualizar la evidencia que la Fundación FOESSA ha venido aportando en la última década sobre la transmisión de las dificultades económicas entre generaciones. En esa búsqueda de evidencia se ha apoyado en fuentes estadísticas oficiales (Encuesta de Condiciones de Vida) y en una fuente de información propia (EINS-FOESSA) que le ha permitido aportar matices adicionales.

El documento ha partido de una breve visión panorámica, a través de información agregada de la Encuesta Europea de Condiciones de Vida (Eurostat), de la transmisión del nivel educativo, el recurso más relevante para explicar el nivel de renta, y de la calidad material de vida entre generaciones en varios países de la Unión Europea. Se buscaba comparar la intensidad con la que estos se transmiten en España y en otros países de nuestro entorno, en un país en el que, como recuerda la OCDE harían falta cuatro generaciones de progreso continuado para que los descendientes de las familias con menos renta alcanzasen el nivel de vida medio. En él se ha apreciado que en España, en línea con otros países del Sur de Europa, conviven dos fenómenos aparentemente inconsistentes: por un lado, la importante persistencia en niveles educativos bajos; por otro, una movilidad educativa apreciable, reflejada en el relativamente bajo porcentaje de personas altamente cualificadas cuyos padres también lo eran. Y desde 2011, primera oleada objeto de análisis, se han apreciado leves avances en igualdad de oportunidades. En cambio, Dinamarca, que queda como representante

del estado de bienestar asociado a las economías escandinavas, registra una mayor movilidad desde los niveles educativos más bajos y persistencia en los altos, dado el mayor nivel educativo asociado a las generaciones anteriores.

Otro aspecto en el que la economía española queda alineada con los países del modelo de bienestar mediterráneo y que le diferencia de los seleccionados para representar a otros modelos de bienestar es el diferencial en riesgo de pobreza en el hogar asociado a un origen familiar desfavorecido: en este aspecto España, junto con Italia, Grecia y Portugal se distinguen de Irlanda (modelo liberal) y, sobre todo, de otras economías dotadas de herramientas redistributivas de mayor alcance (Francia y Dinamarca). La relevancia de los modelos de bienestar y las políticas públicas se pone de manifiesto en las dispares correlaciones entre recursos y logros a través de las generaciones en el seno de la Unión Europea e invita a una reflexión sobre el modelo de sociedad que queremos ser y las medidas necesarias para conseguirlo.

Una segunda parte del análisis ha consistido en una descripción de largo recorrido, desde 2005 a 2023, de la correlación y dificultades económicas entre niveles educativos de padres e hijos. Se ha advertido que la expansión educativa de las últimas décadas ha contribuido a una mayor movilidad educativa en términos generales, si bien la probabilidad de alcanzar estudios universitarios sigue siendo hasta cuatro veces mayor entre los descendientes de personas con estudios superiores que entre los de quienes no completaron la educación secundaria, y persiste la necesidad de atender de forma especial a la infancia y juventud procedente de hogares vulnerables, para quienes, en muchos casos, superar la educación obligatoria es todavía un reto. La vulnerabilidad económica en el hogar de origen se asocia a insuficientes logros educativos, lo que en una sociedad cada vez más educada significa un riesgo significativamente mayor de sufrir pobreza y dificultades económicas.

El análisis multivariante de desigualdad de oportunidades, aplicado a los cuatro módulos de la Encuesta de Condiciones de Vida mediante la metodología de Bourguignon *et al.* (2013), confirma que las circunstancias de origen (nivel educativo de los padres, país de nacimiento y situación económica del hogar) explican una parte creciente de la desigualdad en los logros educativos, mientras que el país de nacimiento gana peso frente a las circunstancias económicas de origen en el riesgo de pobreza y privación material. La aparente reducción de esta desigualdad en 2023 no debe interpretarse como una mejora real, sino como reflejo de la «convergencia a la baja» en la calidad material de vida ya señalada.

Además de más educada, la población adulta residente en España es también cada vez más diversa; y el origen migrante, en especial cuando la procedencia de la familia es de un país extracomunitario, viene asociado a peores logros educativos y económicos, hasta el punto de que la tasa de exclusión social casi se triplica según la nacionalidad de los progenitores; en parte, por condiciones económicas más precarias en la infancia, pero también en parte por las dificultades para traducir sus logros educativos en condiciones materiales dignas.

Junto con el origen migrante, otro eje que marca diferencias en recursos y resultados entre personas adultas residentes es el territorial. Se ha prestado atención a diferencias entre territorios urbanos y rurales, aproximados por la densidad poblacional en el entorno de residencia; estos últimos enfrentan dificultades adicionales que llevan, entre otras cosas, a una menor capacidad de las generaciones actuales para superar el nivel educativo de sus padres, algo que la movilidad hacia municipios más grandes durante la juventud y la vida adulta contribuiría a paliar. Las diferencias territoriales identificadas entre distintos grupos de regiones responden a múltiples factores asociados a los mercados regionales de trabajo y de vivienda, que las comunidades autónomas tienen una capacidad limitada para corregir con las transferencias monetarias y en especie de las que son responsables.

La atención a las especificidades asociadas al origen migrante y la dualidad entre entorno rural y urbano son dos elementos en los que la evidencia proporcionada en este nuevo informe FOESSA añade matices a la ya existente. Otro aspecto que surge al actualizar la información hasta la oleada de 2023 es la pérdida de calidad material de vida asociada a los procesos inflacionarios de la post-pandemia, en especial a la subida de los precios de los alquileres y la vivienda, que ha supuesto una suerte de reducción «tramposa» en la desigualdad de oportunidades, resultado de la «convergencia a la baja» en la calidad material de vida.

Por su parte, el análisis de la Encuesta FOESSA, que se ha concentrado en un periodo más reciente a través de las oleadas de 2018 y 2024, ha permitido corroborar una parte de la evidencia procedente de la Encuesta de Condiciones de Vida, la relativa a la transmisión del nivel educativo entre generaciones. Pero en este respecto ha aportado matices interesantes: el apoyo que supone el refuerzo socioeducativo proporcionado por las actividades extraescolares; el riesgo adicional en quienes no convivieron con ambos progenitores durante la infancia y adolescencia, la confirmación de lo relevante que es la cualificación paterna, aproximada por la ocupación que ejercían los padres, la estabilidad

que proporciona vivir en una vivienda en propiedad y, por último, el impacto de la protección que las redes de apoyo, institucionales e informales (entre hogares), proporcionan a los hogares de origen. Todos estos matices enriquecen la evidencia obtenida a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida, y contribuyen a la comprensión del fenómeno de la transmisión intergeneracional de las dificultades económicas y a la formulación de propuestas para afrontarlo.

Así, las diferencias que se aprecian entre países asociados a distintos modelos de bienestar reflejan el margen de mejora que tendría la protección a la infancia y la reducción de la pobreza en hogares con niños. Y la creciente relevancia del origen migrante en la incidencia y persistencia de dificultades económicas apuntaría a la necesidad de profundizar en las reformas institucionales y en la dotación de recursos públicos que favorezcan la integración de la población inmigrante en las comunidades de acogida.

Este trabajo abre también varias líneas de investigación futura. En primer lugar, la comparación internacional aquí desarrollada se ha basado en información agregada de Eurostat; un análisis con microdatos de la EU-SILC permitiría profundizar en los mecanismos que explican las diferencias entre regímenes de bienestar, más allá de la descripción de tendencias agregadas. En segundo lugar, quedan por explorar circunstancias del hogar de origen no incluidas en el análisis multivariante de desigualdad de oportunidades, como la relación de los progenitores con la actividad económica, el régimen de tenencia de la vivienda o la composición del hogar (número de progenitores y de menores conviviendo), así como el papel de la homogamia educativa y social en la formación de nuevos hogares. En tercer lugar, sería deseable depurar el indicador de privación material severa para distinguir sus componentes más estructurales de aquellos más sensibles a shocks coyunturales de precios, como los observados en 2023, y así evitar que estos últimos distorsionen la interpretación de la transmisión intergeneracional de las dificultades. Finalmente, la disponibilidad de una oleada adicional de EINSFOESSA en el futuro permitiría consolidar series temporales más largas que ayuden a separar con mayor precisión los efectos estructurales de los meramente cíclicos.

La mejora de oportunidades para la infancia y la adolescencia puede afrontarse solo parcialmente desde el sistema de prestaciones monetarias, por ejemplo, para paliar la pobreza monetaria que afecta a muchos hogares monoparentales. Sin embargo, las dificultades a las que se enfrentan buena parte de los hogares con niños son multidimensionales y requerirían también de una mayor provisión de servicios educativos de calidad, capaces de ofrecer el apoyo

que muchas familias no pueden brindar. Y más allá del sistema educativo reglado, urge reforzar los servicios de proximidad y las actuaciones de apoyo informal, que proporcionan instituciones públicas y privadas tanto a la infancia como a la población adulta, y que son cada vez más necesarios en una sociedad crecientemente diversa. Dada la magnitud de la brecha en exclusión social asociada al origen migrante, estos servicios de proximidad deberían prestar especial atención a las familias de origen extracomunitario, a través de programas de acompañamiento, mediación intercultural y facilitación del acceso a la red de protección social ya existente. Y finalmente, las dificultades de acceso a la vivienda digna, que ya tienen consecuencias en la población joven, la creación de nuevas familias y las condiciones de vida de las de reciente creación, representan, además, una rémora para la igualdad de oportunidades. Las medidas destinadas a paliar la crisis de vivienda son necesarias también en este sentido, al dotar de estabilidad residencial y calidad material de vida a los hogares donde ha de crecer y desarrollarse la ciudadanía del mañana.

11.6. Bibliografía

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

BAVARO, M., CARRANZA, R. y NOLAN, B. (2024): Intergenerational poverty persistence in Europe - Is there a «Great Gatsby Curve» for poverty? *Research in Social Stratification and Mobility*, 94, 100991. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2024.100991>

BECKER, G. S. y TOMES, N. (1979): An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility. *Journal of political Economy*, 87(6), 1153-1189.

BOURGUIGNON, F., FERREIRA, F. H. G. y MENÉNDEZ, M. (2013): Inequality of Opportunity in Brazil: A Corrigendum. *Review of Income and Wealth*, 59(3), 551-555.

BREEN, R. y JONSSON, J. O. (2005): Inequality of opportunity in comparative perspective: Recent research on educational attainment and social mobility. *Annu. Rev. Sociol.*, 31(1), 223-243.

CABRERA, L., MARRERO, G. A., RODRÍGUEZ, J. G. y SALAS-ROJO, P. (2021): Inequality of opportunity in Spain: New insights from new data. *Hacienda Pública Española*, (237), 153-185.

CHÁVEZ, F.W. y SOLOAGA, I. (2014): *lop*: Estimating ex-ante inequality of opportunity. *The Stata Journal*, 14(4), 830-846.

CORAK, M. (2013): Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 79-102.

CUETO, B., RODRÍGUEZ, V. y SUÁREZ, P. (2017): ¿Influye la pobreza en la juventud en la pobreza en la etapa adulta? Un análisis para España. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 160:39-60.

CUETO, B., RODRÍGUEZ, V., SUÁREZ, P., DAVIA, M. Á., LEGAZPE, N. y FLORES, R. (2019): Transmisión intergeneracional de la pobreza. Documento de trabajo 2.6 para el VIII Informe FOESSA.

FERRERA, M. (1996): The Southern Model of Welfare in Social Europe. *Journal of European Social Policy*, 6(1), 17-37.

CURULL-SENTÍS, M., DE LA RICA, S. y GORJÓN, L. (2023): Opportunity bias in Spain: Empirical evidence, drivers and trends. ISEAK Working Paper 2023/1.

DEWILDE, C. (2025): The intergenerational transmission of financial disadvantage across Europe. *Social Policy & Administration*, 59(3), 487-510.

ESPING-ANDERSEN, G. (1990): *The three worlds of welfare capitalism*. Princeton University Press.

ESPING-ANDERSEN, G. (1999): *Social foundations of postindustrial economies*. Oxford University Press.

FERREIRA, F. H. G. y GIGNOUX, J. (2011): The measurement of inequality of opportunity: theory and an application to Latin America, *Review of Income and Wealth*, 57(4), 622-657.

FLORES MARTOS, R., GÓMEZ MORÁN, M. y RENES AYALA, V. (2016): La Transmisión Intergeneracional de La Pobreza: Factores, Procesos y Propuestas Para La Intervención. Fundación FOESSA

FUNDACIÓN FOESSA (2022): Evolución de la cohesión social y consecuencias de la COVID-19 en España. Fundación FOESSA.

GIL-HERNÁNDEZ, C. J., MARQUÉS-PERALES, I. y FACHELLI, S. (2017): Intergenerational social mobility in Spain between 1956 and 2011: The role of educational expansion and economic modernisation in a late industrialised country. *Research in social stratification and mobility*, 51, 14-27.

GIOACHINA, F. y GRITTI, D. (2025): *Parental education and offspring wealth attainment across Europe*, publicado como preprint en el repositorio SocArXiv Papers: https://doi.org/10.31235/osf.io/jgwzd_v1

GOLDTHORPE, J. H. y JACKSON, M. (2007): Intergenerational class mobility in contemporary Britain: Political concerns and empirical findings 1. *The British Journal of Sociology*, 58(4), 525-546.

IGLESIAS-FERNÁNDEZ, C., LLORENTE-HERAS, R. y DUEÑAS-FERNÁNDEZ, D. (2019): Do economic and political changes matter? Intergenerational occupational mobility in Spain. *Journal of Family History*, 44(4), 366-391.

LEWIS, O. (1966): The Culture of Poverty. *Scientific American*, 215(4), 19-25.

LÓPEZ-ROLDÁN, P. y FACHELLI, S. (2022): La influencia de la educación y de la experiencia laboral en la movilidad social. *REIS: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, (179), 79-101.

MORALES, M. (2019): Can family characteristics influence the future labor situation of children? Evidence for Spain. *International Journal of Social Economics*, 46(10), 1214-1233.

OECD (2018): «A Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility. OECD Publishing, Paris. doi:10.1787/9789264301085-en.

PAES DE BARROS, DE CARVALHO y FRANCO (2007): *Preliminary notes on the measurement of socially-determined inequality of opportunity when the outcome is discrete*. Working paper - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro.

PAPANASTASIOU, S. y PAPTAEODOROU, C. (2019): Causal dynamics of poverty reproduction in EU countries. *International Journal of Social Welfare*, 28(2), 117-127.

PEREZ MAYO, J. (2019): Inequality of opportunity, a matter of space?. *Regional Science Policy & Practice*, 11(1), 71-88.

REQUENA, M. y SALAZAR, L. (2022): La igualdad pendiente. La persistencia de la desigualdad de oportunidades tras la expansión educativa. En Ayala (coord.) *Desigualdad y pacto social* - Fundación «la Caixa». P- 76-92.

SÁNCHEZ MARTÍN, N. y GARCÍA-PÉREZ, C. (2023): The intergenerational mobility of income: A study applied to the Spanish case (2005-2011). *Journal of Family and Economic Issues*, 44(1), 65-83.

SUÁREZ, A. y LÓPEZ, A. J. (2016): Inequality of opportunity and income inequality in Spain: An analysis over time. *Working Papers 423*, ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality.

TORRENTS, D. *et al.* (2020): *Movilidad educativa y desigualdad en España: Un análisis intergeneracional*. Barcelona: Fundación «la Caixa».

UNESCO (2020): «Inclusión y educación: todos sin excepción», Informe de Seguimiento de la Educación en el Mundo 2020 (París, 2020), pág. 8. Disponible en: <https://es.unesco.org/gem-report/report/2020/inclusion>

WHELAN, C. T., NOLAN, B. y MAÎTRE, B. (2013): Analysing intergenerational influences on income poverty and economic vulnerability with EU-SILC. *European Societies*, 15(1), 82-105.

11.7. Anexos

Tabla A.1. Distribución de las muestras según nivel educativo de los padres

	Nivel educativo de los padres de la persona entrevistada				
	Sin pa- dres ^(a)	Nivel bajo	Nivel medio	Nivel alto	Total
Módulo ECV					
2005	3,2	72,4	6,8	17,7	100
2011	4,2	77,4	8,4	10,0	100
2019	3,6	69,4	12,4	14,7	100
2023	4,4	62,9	14,8	17,9	100
Total	3,8	70,7	10,5	14,9	100
Cohorte de nacimiento					
1945-1954	5,6	83,4	2,9	8,2	100
1955-1964	4,2	80,9	4,7	10,3	100
1965-1974	3,2	74,4	9,0	13,4	100
1975-1984	3,6	65,6	13,9	16,9	100
1985-1997	4,4	49,7	20,5	25,4	100

Nota: La categoría «Sin padres» denota que durante la adolescencia no se convivía con ninguno de sus progenitores.

Fuente: ECV – módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

Tabla A.2. Relación estadística entre el nivel educativo de los entrevistados y características del hogar familiar (V-Cramer)

	Nivel educativo más alto alcanzado por los padres	Situación económica en el hogar durante la adolescencia
<i>Módulo ECV</i>		
2005	0,244	0,175
2011	0,206	0,190
2019	0,224	0,201
2023	0,202	0,129
<i>Cohorte de nacimiento</i>		
1945-1954	0,240	0,174
1955-1964	0,212	0,171
1965-1974	0,194	0,145
1975-1984	0,191	0,161
1985-1997	0,230	0,164

Fuente: ECV - módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

Tabla A.3. Distribución de las muestras según país de origen de los padres y del propio país de nacimiento

	Sin padres	Ambos nacidos en España	Al menos uno UE	Al menos uno no UE	Total
<i>Módulo ECV</i>					
2011	3,41	80,57	4,36	11,67	100
2019	1,62	81,77	4,01	12,61	100
2023	3,7	77,32	3,88	15,1	100

Fuente: ECV - módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

Tabla A.4. Relación estadística entre las características de los padres o del hogar familiar y las dificultades económicas en el hogar actual (V-Cramer)

	Nivel de estudios de los padres		País de nacimiento de los padres		Dificultades económicas en la adolescencia	
	Pobreza monetaria	Privación material severa	Pobreza monetaria	Privación material severa	Pobreza monetaria	Privación material severa
<i>Módulo ECV</i>						
2005	0,106	0,043	---	---	0,082	0,133
2011	0,091	0,059	0,122	0,137	0,131	0,138
2019	0,128	0,083	0,237	0,184	0,167	0,178
2023	0,103	0,088	0,203	0,182	0,077	0,148

Fuente: ECV – módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

Tabla A.5. Distribución de las entrevistas en función de la densidad poblacional del lugar de residencia y las agrupaciones de CCAA

	2005	2011	2019	2023
<i>Densidad poblacional</i>				
Zona poco poblada	25,5	25,5	25,4	12,6
Zona media	20,7	22,4	25,4	32,9
Zona muy poblada	53,8	52,1	49,2	54,5
<i>Grupos de regiones</i>				
Noroeste	9,88	9,31	8,88	8,51
País Vasco-Navarra	6,4	6,06	5,73	5,61
Centro-Norte	8,93	8,68	8,12	7,84
Madrid	14,21	14,19	14,58	14,71
Centro-Oeste	6,29	6,69	6,50	6,43
Cataluña	16,22	16,2	16,02	16,19
Este-Sur	15,85	16,13	16,55	16,89
Andalucía	17,45	17,76	18,19	18,2
Canarias	4,48	4,66	5,07	5,28
Ceuta-Melilla	0,29	0,33	0,34	0,33
<i>Total</i>	100	100	100	100

Fuente: ECV – módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

Tabla A.6. Contraste de sensibilidad. Estimación de la desigualdad de oportunidades con y sin control por la situación económica del hogar familiar. Índice de disimilitud en la probabilidad estimada de sufrir diversos problemas en la edad adulta

		2005-2023	2005	2011	2019	2023
Especificación completa:						
Bajo nivel educativo	Muestra total	Estimador (error est)	0,2048 (0,0027)	0,1814 (0,0063)	0,1737 (0,0060)	0,2067 (0,0053)
						0,2240 (0,0040)
	Personas nacidas en España	Estimador (error est)	0,2061 (0,0028)	0,1797 (0,0059)	0,1729 (0,0062)	0,2059 (0,0055)
						0,2230 (0,0045)
Especificación sin situación económica en el hogar familiar						
	Muestra total	Estimador (error est)	0,1873 (0,0026)	0,1607 (0,0060)	0,1392 (0,0055)	0,1887 (0,0050)
						0,2173 (0,0041)
	Personas nacidas en España	Estimador (error est)	0,1862 (0,0027)	0,1459 (0,0065)	0,1273 (0,0053)	0,1814 (0,0060)
						0,2140 (0,0044)
Especificación sin situación económica en el hogar familiar						
Pobreza monetaria	Muestra total	Estimador (error est)	0,1570 (0,0024)	0,1204 (0,0046)	0,1496 (0,0051)	0,2005 (0,0054)
						0,1794 (0,0036)
	Personas nacidas en España	Estimador (error est)	0,1243 (0,0021)	0,1191 (0,0045)	0,1271 (0,0055)	0,1551 (0,0047)
						0,1318 (0,0036)
Sin situación económica hogar						
Pobreza monetaria	Muestra total	Estimador (error est)	0,1380 (0,0022)	0,1050 (0,0044)	0,1152 (0,0054)	0,1797 (0,0049)
						0,1753 (0,0037)
	Personas nacidas en España	Estimador (error est)	0,1142 (0,0021)	0,0997 (0,0041)	0,0728 (0,0039)	0,1312 (0,0046)
						0,1278 (0,0035)

Privación material severa

Fuente: ECV - módulos 2005, 2011, 2019, 2023 (INE).

ISBN: 978-84-8440-967-0



9 788484 409670



FUNDACIÓN FOESSA



Caritas