



Desigualdades económicas intergeneracionales

Iván Soriano Muñoz

Tutoría / Tutorea

María Luz De la Cal Barredo



Esta publicación ha recibido financiación de aLankidetzta - Agencia Vasca de Cooperación para el Desarrollo.
Argitalpen honek eLankidetzta - Garapenerako Lankidetzaren Euskal Agentziaren finantziazioa jaso du.



Máster Oficial en Globalización y Desarrollo / Globalizazioa eta Garapena Master Ofiziala

Trabajo Fin de Máster / Master Amaierako Lana
Curso 2021/2022 Ikasturte

Desigualdades económicas intergeneracionales
Iván Soriano Muñoz

Tutoría / Tutorea: María Luz De la Cal Barredo

Hegoa. Trabajos Fin de Máster, n.º 93 / Master Amaierako Lanak, 93. zkia.

Fecha de publicación: Enero de 2023
Argitalpen data: 2023ko urtarrila



Hegoa
Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional
Nazioarteko Lankidetzta eta Garapenari buruzko Ikasketa Institutua

www.hegoa.ehu.eus
hegoa@ehu.eus

UPV/EHU. Edificio Zubiria Etxea
Lehendakari Agirre Etorbidea, 81
48015 Bilbao
Tel.: (34) 94 601 70 91

UPV/EHU. Biblioteca del Campus de Álava / Arabako Kampuseko Liburutegia
Nieves Cano, 33
01006 Vitoria-Gasteiz
Tel.: (34) 945 01 42 87

UPV/EHU. Carlos Santamaría Zentroa
Plaza Elhuyar, 2
20018 Donostia-San Sebastián
Tel.: (34) 943 01 74 64



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

Agiri hau Aitortu-EzKomertziala-PartekatuBerdin 4.0 Nazioartekoa (CC BY-NC-SA 4.0)
Creative Commons-en lizentziapean dago.

“Mientras que la desigualdad es fácil, dado que no requiere más que nadar con la corriente, la igualdad es difícil, porque implica nadar contra la corriente [...] tiene su precio y sus agobios”

Richard Henry Tawney (1964)

RESUMEN

La Agenda 2030 nace en 2015 y presenta los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), entre ellos el objetivo número diez: reducción de las desigualdades.

Este trabajo desarrolla un estudio sobre las desigualdades económicas con un enfoque diferencial y pionero en muchos aspectos, se ubica en una perspectiva generacional. Dilucida las divergencias en la distribución de ingreso y de riqueza para diferentes cohortes poblacionales.

Además, profundiza en algunas variables clave que inciden directamente en la evolución de las desigualdades intergeneracionales, como son: el mercado laboral, el mercado inmobiliario, el sistema de pensiones, el contexto actual de la estabilidad presupuestaria, la deuda ecológica y el mecanismo inflacionario como generador de desigualdades.

Como resultado, se expone un posible problema económico social que debe ser abordado con inmediatez y con las correctas políticas económicas.

Distribución de la renta | Desigualdad intergeneracional | Rentas del trabajo | Rentas del capital
| Crecimiento Económico | Ingreso | Riqueza

ABSTRACT

The 2030 Agenda was born in 2015 and presents the Sustainable Development Goals (SDGs), including goal ten: reducing inequalities.

This work develops a study on economic inequalities with a differential approach and pioneering in many aspects, is located in a generational perspective. It elucidates the divergences in the distribution of income and wealth for different population cohorts.

In addition, it delves into some key variables that directly affect the evolution of intergenerational inequalities, such as: the labour market, the housing market, the pension system, the current context of budgetary stability, ecological debt and the inflationary mechanism as a generator of inequalities.

As a result, it exposes a possible social economic problem that must be addressed immediately and with the right economic policies.

Income distribution | Intergenerational inequality | Labour income | Capital income | Economic growth | Income | Wealth

Índice

1. Introducción, objetivos y metodología.....	5
2. Aspectos generales de la desigualdad económica.....	7
a) Desigualdad de ingreso.....	10
b) Desigualdad de riqueza.....	13
3. Desigualdad generacional.....	17
a) ¿Existe un problema?	17
b) Desigualdades de ingreso generacional.....	20
c) Desigualdad de riqueza generacional.....	24
4. Variables de la desigualdad generacional	28
a) Mercado laboral	29
b) Sistema de pensiones	34
Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI).....	42
Indexación de las pensiones al IPC.....	44
c) Mercado inmobiliario y políticas de vivienda	45
Posibles alternativas	50
Ley de vivienda 2022-2025	52
d) Obligaciones generacionales.....	56
i) Deuda ecológica y transición energética	56
ii) Deuda pública y estabilidad presupuestaria	59
e) La inflación como mecanismo adicional de generación de desigualdad.....	60
5. Conclusiones	62
6. Bibliografía	65

1. Introducción, objetivos y metodología

Las desigualdades económicas se encuentran en la actualidad en el centro del debate político. Las últimas crisis acaecidas de este modo tan recurrente han dejado patente que el objetivo último no puede ser únicamente el crecimiento, sino que, debe existir un crecimiento económico combinado con una estabilidad social y de una forma ambientalmente sostenible.

Este trabajo forma parte de una continuación, en una primera aproximación a través de mi Trabajo Fin de Grado se planteó una revisión bibliográfica de los estudios más avanzados y trascendentes sobre desigualdades económicas, de la mano de autores como Piketty, Zucman, Milanovic, Deaton y muchos otros. Se trató de responder a la siguiente pregunta que dio título al TFG: *¿Debe la desigualdad económica jugar un papel central en la agenda política?*.

El objetivo, por tanto, consistía en descubrir si la mejor distribución de la renta y la riqueza debe situarse en la agenda política, si debe ser un objetivo a lograr, o por el contrario, los inconvenientes o aspectos negativos de la distribución tienen un peso relativo mayor que las externalidades o efectos positivos que generan sociedades más justas, más integradas, en suma, más igualitarias.

Tras llevar a cabo la revisión de la literatura y observar cómo evolucionó la desigualdad económica en una muestra de países, parecía clara la correlación entre sociedades más igualitarias e inclusivas, y sociedades con mejores resultados en muchos ámbitos deseables, como son: unas mejores relaciones sociales, menor consumo de drogas, mejores resultados en salud mental, mejor salud física y mayor esperanza de vida, menor violencia, mayor movilidad social, sociedades más tolerantes con mayor participación social y política etc.

Nació así mi inquietud por descubrir qué variables se encontraban detrás de los actuales niveles de desigualdad económica, así como la percepción personal de que este fenómeno estaba empezando a generar serios problemas en la cohesión social de muchos países, palpable a través de las revueltas ocasionadas en Chile, Colombia, Brasil o Hong Kong. Con el objetivo de crear un enfoque personal y original, se plantea un trabajo pionero.

De este modo, en este trabajo se intenta profundizar y mejorar el debate sobre las desigualdades económicas con un rasgo diferencial: la perspectiva generacional. Trata así de darle un enfoque diferente al habitual en los estudios relacionados con la desigualdad económica. Se empleará España como ámbito geográfico, se tratará de presentar y analizar cómo es la distribución de la renta y la riqueza entre generaciones.

El objetivo de estudio es descubrir cuál es la posición real de los jóvenes españoles en relación con otras cohortes poblacionales de más edad. El trabajo trata de dar respuesta a algunas preguntas poco frecuentes en los manuales de economía: cómo es la composición de la propiedad por edad, qué nivel de disminución de desigualdades logra la redistribución estatal, qué papel juegan las herencias como variables explicativas de los niveles de desigualdad de riqueza, etc. Por tanto, trata de observar la magnitud de la desigualdad en la economía española y estudiar qué variables están detrás de tales resultados. Para ello se plantearán diferentes esferas.

Se comienza con el mercado laboral. Tras una introducción de los rasgos institucionales del mercado de trabajo español, se profundiza en una comparativa salarial de los diferentes intervalos de edad, desagregados también en función de si el empleo es público o privado, o si poseen contratos temporales o de duración indefinida. Se reflexiona sobre las decisiones que muchos jóvenes toman: marcharse al extranjero y optar por puestos de trabajo públicos.

Le sigue el estudio del sistema de pensiones. Comienza con un análisis de las características más propias del sistema de pensiones español, se puntualizan sus deficiencias, se detallan las perspectivas demográficas y se exponen los instrumentos que existen para lograr un sistema de pensiones que reúna las condiciones de suficiencia, equidad y sostenibilidad. Por último, se resumen las líneas de actuación que ha propuesto el gobierno actual con la creación del Mecanismo de Equidad Intergeneracional y la Indexación de las pensiones al IPC.

Posteriormente el trabajo se adentra en el funcionamiento del mercado inmobiliario, para ver qué singularidades posee el sistema de propiedad de vivienda español. De nuevo, se proponen las posibilidades existentes para mejorar el mercado de vivienda actual, desde políticas de oferta de vivienda a políticas de demanda, muchas de ellas recién puestas en práctica en muchas ciudades del mundo. Completa el apartado un resumen de la nueva Ley de Vivienda.

Otras variables con una gran importancia, pero quizá efectos no tan palpables en el corto plazo son, a mi juicio, la deuda pública y en la deuda ecológica. Ambos fenómenos limitarán las posibilidades de los más jóvenes si se prosigue con la inacción actual. Se plantea la actual transición energética y el coste que supondrá, así como la debilidad de las cuentas públicas españolas, con altos niveles de deuda pública y un déficit estructural crónico.

Se concluye con el fenómeno más preocupante en la actualidad, en este primer semestre de 2022, la inflación. Se trata de dilucidar cómo puede afectar a las desigualdades económicas, descubrir quienes son los mayores perjudicados y los mayores beneficiarios.

En cada una de estas esferas se aportarán datos que ilustren la frágil situación de la juventud respecto a la renta y a la posesión de activos. También se pondrán de manifiesto los retos que deben afrontar la población más joven y cómo hará falta una toma de conciencia, y un mayor esfuerzo por parte de las cohortes de más edad, evitando así un posible conflicto generacional.

En cuanto a la metodología a emplear, se utilizarán, por un lado, fuentes de datos primarias, en concreto, de los Microdatos de Encuesta Cuatrienal de Estructura Salarial de INE, y la Encuesta Financiera de los hogares realizada por el Banco de España. Además, se utilizarán datos secundarios procedentes de diferentes bases de datos, *papers* científicos, revistas o libros de divulgación académica, en general, una amplia literatura para enriquecer el estudio.

2. Aspectos generales de la desigualdad económica.

Instrumento

Una vez introducida la línea argumental que se pretende seguir y la tesis principal que pretende abordar este trabajo, se da comienzo a él con la primera premisa que se debe contemplar, esto es, qué instrumentos se van a utilizar.

Coefficiente de Gini: esta medida de desigualdad toma el nombre del estadístico italiano Corrado Gini, aunque normalmente su objetivo principal es medir la distribución de los ingresos, puede usarse para medir cualquier forma de distribución desigual. De hecho, se trata del índice por antonomasia de la desigualdad; está representado entre 0 y 1, siendo cero, la situación de nula desigualdad y uno, máxima desigualdad. Se incorpora a continuación su forma matemática:

$$G = \left| 1 - \sum_{k=0}^{k=n-1} (X_{k+1} - X_k)(Y_{k+1} + Y_k) \right|$$

donde, X = proporción acumulada de la población
 Y = proporción acumulada del ingreso

Así mismo, este índice puede expresarse de forma gráfica, a través de la llamada Curva de Lorenz, gracias al economista estadounidense Max Otto Lorenz. Con ella se podrá plasmar la distribución relativa de una variable en un dominio determinado; aunque es presentada en este epígrafe, el trabajo utilizará mayormente el coeficiente de Gini para expresar los resultados pertinentes, la Curva de Lorenz servirá como complemento gráfico.

Importancia de las desigualdades económicas

El estudio de las desigualdades económicas ha sufrido un especial auge en las últimas dos décadas. No significa esto que nunca había sido abordado, sino que la principal restricción a su estudio era la ausencia de datos cuantiosos y fiables. Tras la irrupción de economistas como Thomas Piketty, Gabriel Zucman, Branko Milanovic, Emmanuel Saez, Anthony Atkinson, Angus Deaton y muchos otros se han podido establecer bases de datos (muchas de ellas abiertas) donde poder encontrar información fiable.

A modo de introducción para este trabajo se plantean algunos gráficos recién publicados: "Informe sobre Desigualdad Global (2022)", realizado por Lucas Chancel y coordinado por los ya citados Piketty, Saez y Zucman.

Como se observa en la tabla 1, hay dos grandes variables analizadas en los estudios generales sobre desigualdad económica, la distribución del ingreso y la distribución de la riqueza, ambas vertientes serán analizadas posteriormente. Esta primera tabla contextualiza una primera toma de contacto con las distribuciones existentes en España. Se recoge la media del ingreso y de la riqueza en PPP¹ para cinco segmentos de la población española: la población total, el 50% de la población situada en lo más bajo de la escala del ingreso y la riqueza, es decir el 50 % más pobre en ambas medidas; el 40% de individuos que le siguen (en ocasiones denominados clase media); el 10% restante, que corresponde al 10% más rico; así como el último segmento, el 1% de

¹ PPP: Purchasing Power Parity o Paridad del Poder Adquisitivo, es una medida de los precios en diferentes países que utiliza los precios de bienes específicos para comparar el poder adquisitivo absoluto de las monedas de los países.

individuos más ricos de la escala. Además, se explicita el porcentaje del total que supone cada segmento estudiado.

Algunos otros datos que se están incorporando en los últimos análisis de los autores son: el *gap* entre el 10% más rico y el 50% más pobre (8 a 1 para el caso español); el porcentaje de la fuerza de trabajo que suponen las mujeres (40%); así como la huella de carbono media de los ciudadanos españoles y el índice de transparencia.

Tabla 1. Perspectivas generales de la desigualdad en España (2021)

	Income		Wealth	
	Avg. Income (PPP€)	Share of total (%)	Avg. Wealth (PPP€)	Share of total (%)
Full population	30 600	100%	176 200	100%
Bottom 50%	12 900	21.1%	23 500	6.7%
Middle 40%	34 000	44.4%	157 500	35.8%
Top 10%	105 500	34.5%	1 014 100	57.6%
Top 1%	378 800	12.4%	4 268 800	24.2%
Top 10% to Bot. 50% Income gap			1 to 8	
Female labor share			40%	
GHG footprint			7,7 tCO2 / pers.	
Transparency index			10 / 20	

Fuente: Informe sobre desigualdad global (2022) a partir de World Income Database

Por tanto, ya conocemos una primera aproximación a las divergencias existentes en la distribución del ingreso y riqueza para el caso español.

Antes de entrar más profundamente en las desigualdades de ingreso y riqueza de la economía española, conviene subrayar una distinción importante: se trata de la distribución funcional de la renta, que se compone de rentas del trabajo y de rentas del capital. Las primeras hacen mención a las remuneraciones del trabajo, entendidas tanto a salarios en forma monetaria, en especie o cotizaciones a la seguridad social (a cargo del trabajador y a cargo de la empresa). Por otra parte, las rentas de capital las componen: rentas mobiliarias (dividendos, plusvalías...) y rentas inmobiliarias (rentas por alquiler de inmuebles no afectos a actividades económicas).

Composición de las rentas

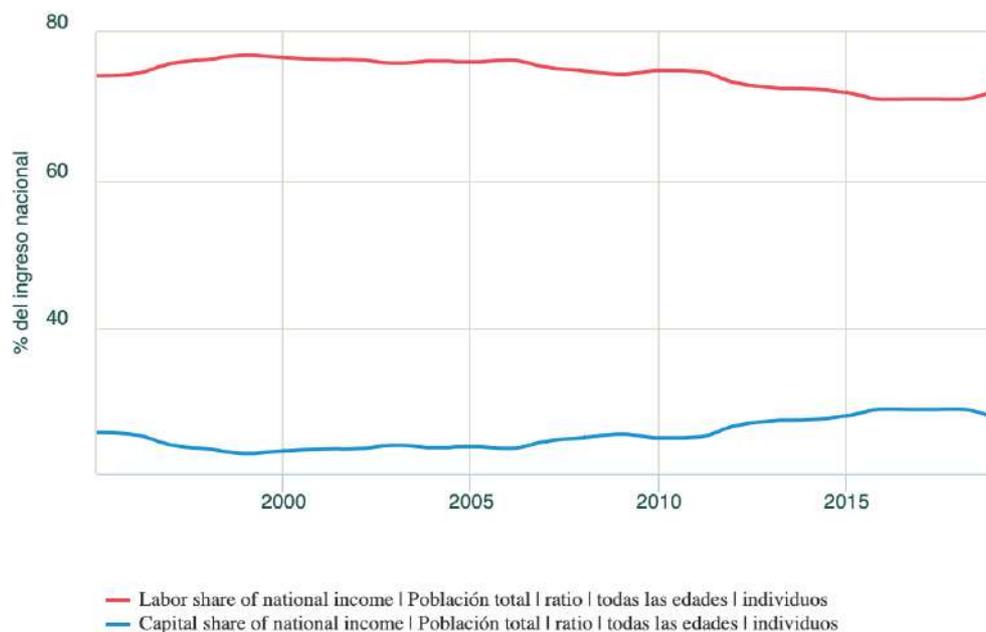
El estudio de la composición de las rentas es clave sencillamente por lo concentradas que están cada una de ellas. No existe evidencia empírica concreta para el caso español, pero sí para países considerados semejantes; Jacobson, M y Occhino, F (2012) calculan para el año 2012 el índice de Gini para las rentas del trabajo y del capital para EE. UU., resultando 0,5 y 0,85 respectivamente. También disponemos de datos a través de Milanovic, B (2020): los índices Gini para las rentas del trabajo y del capital en 2015 son: para Reino Unido 0,59 y 0,92; para Noruega 0,48 y 0,89; para Alemania 0,59 y 0,91.

Así pues, pese a no disponer de estas estimaciones para España, tan solo se pretende demostrar la mayor concentración de las rentas del capital, incluso en países con una mejor distribución de ingresos que España², como son Noruega, Alemania o Reino Unido. Esto nos lleva a pensar que incluso estaríamos infraestimando la concentración de las rentas del capital para el caso español.

Ahora bien, lo que nos interesa saber es cómo está evolucionando el peso de las diferentes rentas. Tal como refleja el gráfico 1, para el periodo comprendido entre 1995-2019, se observa una convergencia (aunque limitada) entre ambas rentas como porcentaje del ingreso nacional. Las rentas del trabajo aún suponen el 72% en 2019, frente al 28% de las rentas del capital, sin embargo, la distancia entre ambas ha disminuido en 10pp desde el año 2000.

Desde una perspectiva histórica, esto significa un cambio de tendencia, como bien estudió Klaus Heidensohn (1969) para un estudio de 17 países durante la posguerra (1948-1963), periodo considerado como “el periodo de la igualdad” por la marcada disminución de las desigualdades, el autor encontró una clara tendencia creciente de la participación relativa del trabajo. Por tanto, se puede prever que la tendencia opuesta que se observa nos dirija a un resultado de mayor dispersión en la distribución del ingreso.

Gráfico 1. Evolución del ingreso promedio, España 1995-2019



Fuente: World Income Database

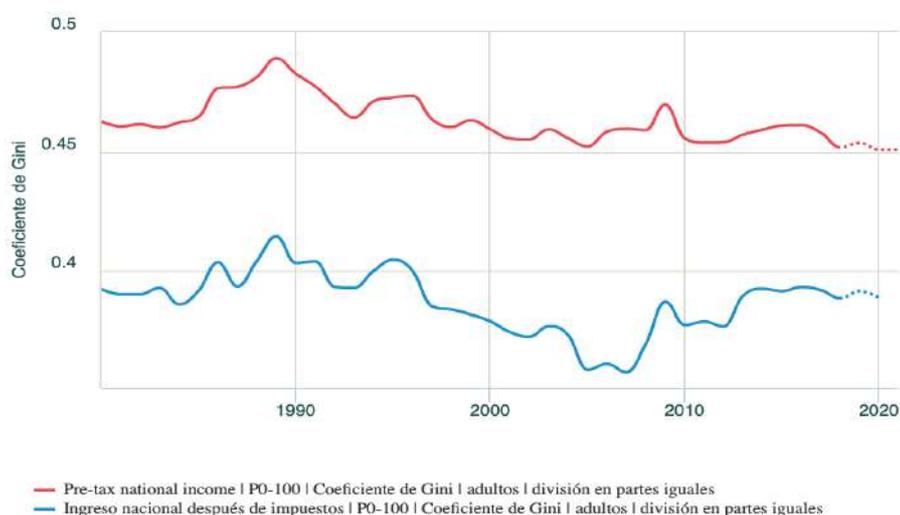
Ya se ha planteado la herramienta que vamos a utilizar para las mediciones y se han introducido algunos conceptos clave como la distinción entre las rentas del trabajo y las rentas del capital. A continuación, se profundizará en el análisis de la distribución de la renta y de la riqueza.

² Coeficiente Gini 2015: España (0,36) – Reino unido (0,33) – Alemania (0,32) – Noruega (0,28).

a) Desigualdad de ingreso

En primer lugar, se propone observar una evolución histórica para el periodo 1980-2021 (estimado). Tal como refleja el gráfico 2, se representa el coeficiente de Gini para el ingreso nacional antes y después de impuestos, es decir, podemos ver el papel redistribuidor del Estado a través de las políticas fiscales, que, básicamente, engloban los impuestos y las transferencias. Este es sin duda el mejor instrumento del que se dispone para reducir la brecha generada por el mercado. Para el año 2020, España logra reducir su desigualdad de ingreso de mercado (antes de impuestos) en 6pp (puntos porcentuales), es decir, en torno a un 15%. Cabe recordar llegados a este punto que, aunque como se ha subrayado el gasto público es importante en su papel reductor de las desigualdades, éste es limitado, dado los rendimientos decrecientes del gasto público, tal como estiman Andrés, J y Domenech, R (2020)³.

Gráfico 2. Distribución del ingreso, España 1980-2021

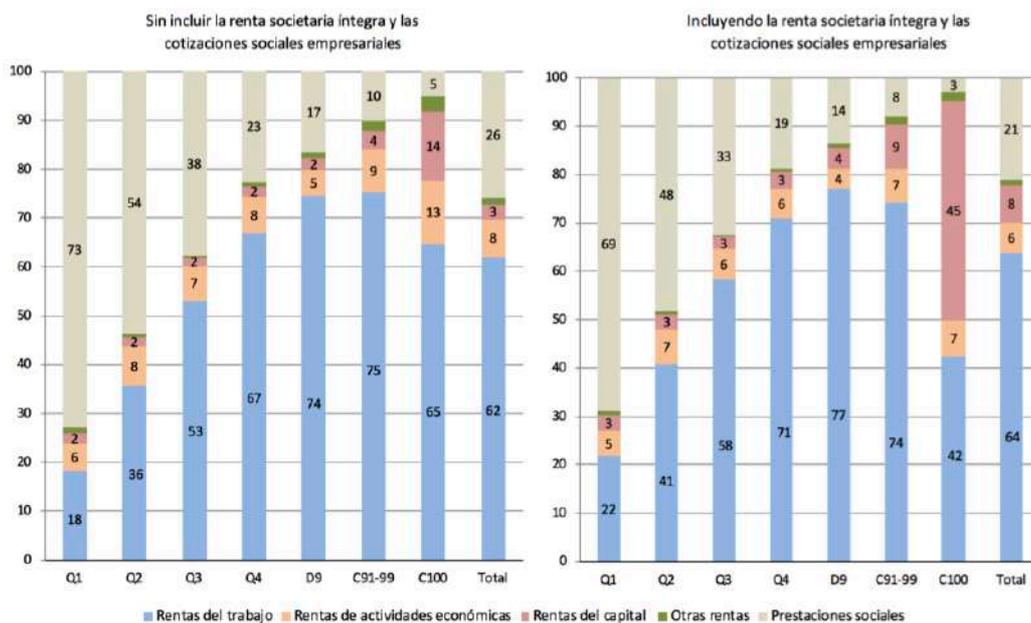


Fuente: World Income Database

Una vez puesto en relieve la evolución temporal, profundicemos en la composición de las rentas de los individuos. Para ello agruparemos la población española por quintiles de renta (Q) o bien, deciles de renta (D), siendo el primer quintil/decil el más pobre, y el último, el más rico. El análisis se efectúa en base a dos estudios. El primero (gráfico 3) es parte del Sexto informe (2017 y 2018) del observatorio sobre el reparto de los impuestos y las prestaciones entre los hogares españoles, revisado en diciembre de 2021. Ha sido elaborado por López, J; Marín, C y Onrubia, J. Todos ellos investigadores de Fedea. El segundo estudio (gráfico 4) ha sido elaborado por la Fundación LaCaixa, por su observatorio social, recién publicado en enero de 2022 con el título: “Radiografía de medio siglo de desigualdad en España”. Los gráficos se presentan a continuación:

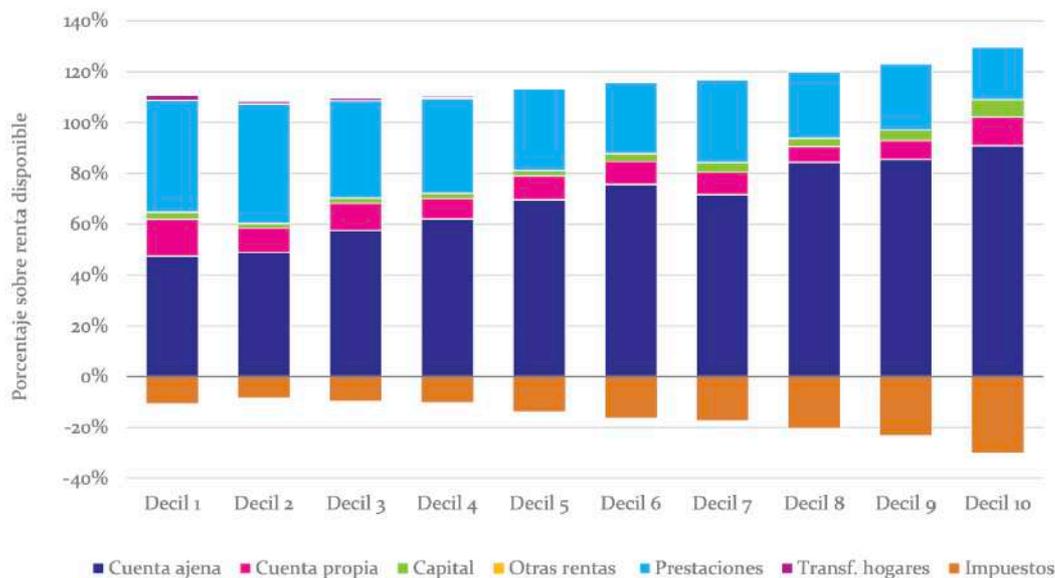
³ Domenech y Andrés plantean la relación entre la reducción conseguida del índice de Gini tras la redistribución vía impuestos y transferencias, y la cantidad de gasto público del que dispone cada país estudiado para el periodo 2012-2016. Encuentran evidencia de que, efectivamente, existe una correlación positiva entre los esfuerzos en gasto público y la reducción de las desigualdades. Sin embargo, **la línea tendencial sugiere que un mayor sector público determina la existencia de rendimientos decrecientes en la redistribución.**

Gráfico 3. Composición por fuentes de la renta bruta. Año 2018.



Fuente: Sexto Informe Fedea (revisado 2021)

Gráfico 4. Composición por fuentes de la renta disponible. Año 2019.



Nota: la contribución de los impuestos a la renta disponible es negativa

Fuente: Radiografía de medio siglo de desigualdad en España, Fundación LaCaixa (2022) a partir de ECV.

La diferencia principal entre ambos gráficos es que el primero recoge la renta bruta frente a la renta disponible del segundo que descuenta la carga fiscal. A través de esta propuesta se podrá observar con más exactitud cómo comienzan y cómo acaban las rentas de los individuos.

El gráfico 3 está subdividido en dos gráficos, a la izquierda mide la renta bruta sin incluir las rentas societarias íntegras ni las cotizaciones sociales a cargo de la empresa; ambas partidas son incluidas en la renta bruta del gráfico de la derecha (las primeras como rentas del capital y las

segundas como rentas del trabajo). Además, en el eje de abscisas se propone la agrupación del quintil 1 (Q1), quintil 2 (Q2), quintil 3 (Q3), quintil 4 (Q4), decil 9 (D9), percentiles 91-99 (C91-99), percentil 100 (C100) y el Total. Los quintiles recogen el 20% de la población, los deciles el 10% y el percentil el 1%. Por tanto, el quintil 2 corresponde a los individuos del 10 al 20% más pobres, el decil 9 a los individuos del 80 al 90% más rico, y el percentil 100 al 1% más rico de la escala.

Lo que tiene de relevante este análisis de Fedea es que es la primera vez que se trata de estudiar la renta bruta añadiendo las partidas antes mencionadas (rentas societarias y cotizaciones sociales del empleador). De hecho, con esta adición, todavía se amplifican más las divergencias en la estructura de renta de las diferentes capas de la sociedad.

Para los dos primeros quintiles las prestaciones sociales suponen más de la mitad de sus ingresos, seguido de las rentas del trabajo. Conforme ascendemos en la escala de la distribución, los quintiles intermedios Q3 y Q4, incluso el D9, las rentas del trabajo suponen la mayor parte de sus ingresos. Aunque estos sectores disponen de alguna renta del capital, estas toman porciones residuales. Todo cambia en los percentiles C91-99 y sobre todo en el 1% más rico de la distribución (C100), para este último segmento las rentas del trabajo suponen un 42% de su renta bruta, si tenemos en cuenta las ampliaciones efectuadas. Esto no significa que trabajen menos, sino que ostentan mucha más riqueza en forma de rentas del capital, con un monto del 45% de su renta bruta anual para el año 2018.

Relevancia de la redistribución estatal

Como se observa en el gráfico 4, los impuestos en líneas generales tienen un carácter progresivo, dado que conforme aumentamos en la distribución de la renta disponible, más porcentaje de renta se recauda vía impuestos, a excepción del D1, el cual demuestra el papel tan importante que juegan en España los impuestos indirectos como el IVA, IBI... con un claro carácter regresivo. En este gráfico las remuneraciones al trabajo se recogen como: rentas del trabajo por cuenta propia (antes considerado Renta de Actividades Económicas) y por cuenta ajena.

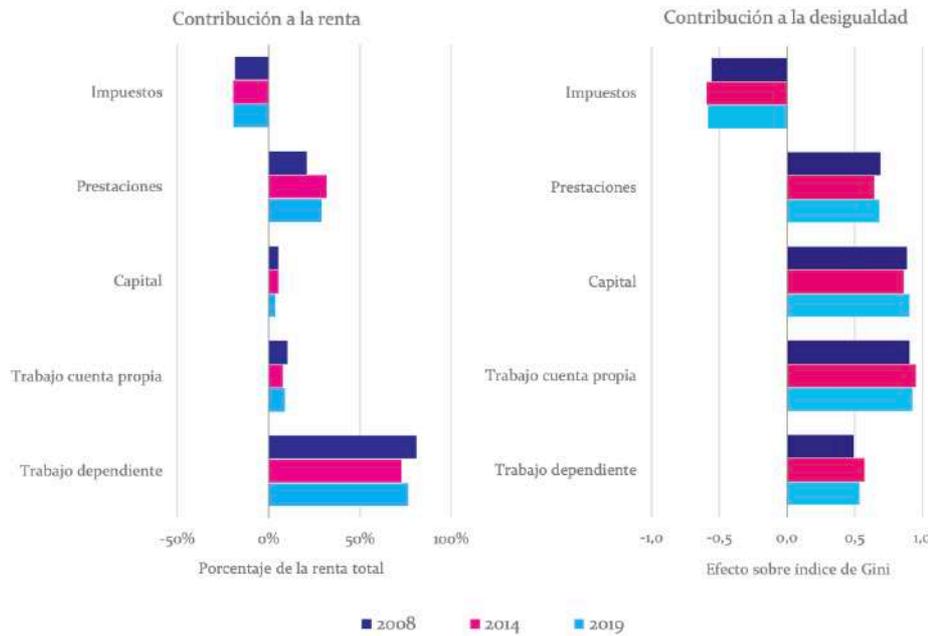
De nuevo las rentas del trabajo ascienden conforme se incrementan las rentas disponibles, al igual que la importancia de las rentas del capital, que suponen entorno a un 10% para el D10. A pesar de que este gráfico no está tan desagregado y no nos permite ver la taxonomía para el 1% más rico, las conclusiones extraíbles son las mismas. No existen grandes diferencias una vez aplicado el sistema tributario.

Para agrupar las ideas planteadas, el gráfico 5 plantea qué partidas contribuyen más a la renta total y qué partidas contribuyen más a la disminución de la desigualdad. (Véase gráfico 5).

En torno al 75% de la contribución de la renta total lo acaparan las remuneraciones por trabajo dependiente, o por cuenta ajena. Las prestaciones suponen un 25% aproximadamente, y los impuestos como es lógico, hacen disminuir la renta percibida. Las rentas del capital y el trabajo por cuenta propia apenas tienen incidencia agregada.

Más interesante es el análisis de la contribución de cada aportación a la desigualdad medida a través del coeficiente Gini. Tanto el trabajo por cuenta propia como las rentas del capital son los mayores impulsores del aumento de la desigualdad, esto permite ver la gran dispersión que existe en la propiedad de estas fuentes de ingreso. Además, los impuestos juegan un papel clave a través de la redistribución, consiguiendo reducir entorno a un 50% el índice Gini, y con una tendencia positiva si tenemos en cuenta los años estudiados.

Gráfico 5. Peso de cada fuente de renta en el total de ingresos y contribución a la desigualdad en el reparto de cada una de ellas, 2008-2014-2019



Fuente: Radiografía de medio siglo de desigualdad en España, Fundación LaCaixa (2022) a partir de ECV.

b) Desigualdad de riqueza

La riqueza, en el campo de la economía, se define como el conjunto de bienes, pero también de derechos y obligaciones, que posee una persona física o jurídica, privada o pública.

La riqueza como eje vertebrador

Si aceptamos que la riqueza es una acumulación de ingresos durante un tiempo determinado, y que estos pueden ser traspasados intergeneracionalmente, debemos aceptar pues que no existe una *igualdad de oportunidades* efectiva, de hecho, es justo lo que sucede. La riqueza juega un papel clave en las desigualdades económicas, precisamente porque a través de esta acumulación se posibilita la perpetuación de las desigualdades económicas existentes. Los individuos no parten de una tabla rasa, sino que existen miles de factores que inciden desde el día en que nacemos. Desde el sitio geográfico, los recursos económicos familiares, nacer con una salud correcta o en cambio sufrir alguna discapacidad, incluso es determinante ser un hombre o una mujer. Estos argumentos pueden ser considerados suficientes para profundizar en su estudio.

Primeramente, como se ha procedido con la distribución de ingresos, se muestra en los gráficos 6 y 7 la concentración de la riqueza neta⁴ en España para el periodo 1995-2021.

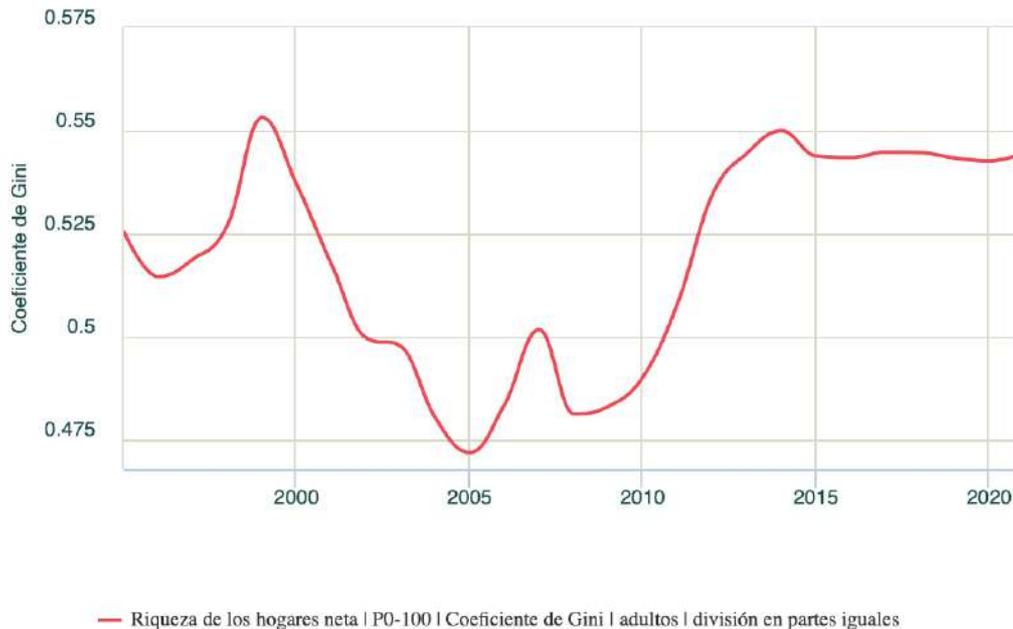
Lo más reseñable del gráfico planteado es, por un lado, la volatilidad que presenta: alcanzó un mínimo en 2005 pero ascendió rápidamente hasta recuperar los niveles de 1998 en 2014 y desde entonces permanece estable. Por otro lado, los valores que presenta el índice Gini son muy

⁴ El término neto hace referencia a la riqueza descontando las deudas. A modo de ejemplo, una vivienda comprada por 200.000€ con una hipoteca de 150.000€, supondría una riqueza neta de 50.000€.

elevados, síntoma de la excesiva concentración de la riqueza, sobre todo si lo relativizamos con la concentración del ingreso, tal como muestra el gráfico 7.

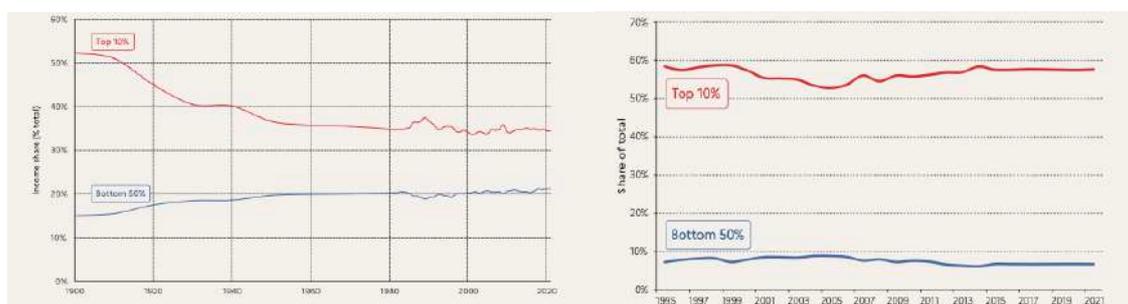
El gráfico representa la participación del total de los ingresos y de la riqueza para dos segmentos de población concretos, el 50% más pobre, y el 10% más rico. Mientras que, en el caso del ingreso, el 10% más rico dispone del 34%, ese nivel asciende cercano al 60% para la riqueza acumulada. Al contrario, sucede con la mitad de la población más pobre, representan el 20% del ingreso total y entorno al 8% de la riqueza acumulada.

Gráfico 6. Riqueza de los hogares neta, coeficiente de Gini. España 1995-2021



Fuente: World Income Database

Gráfico 7. Comparación de ingresos (izquierda) y riqueza (derecha) del 10% más rico frente al 50% más pobre en España. Evolución histórica.



Fuente: Informe sobre desigualdad global (2022) a partir de World Income Database

La riqueza, por tanto, desempeña una carga importante en la explicación de las desigualdades económicas. A través de ella se pueden afrontar con mayor seguridad las fluctuaciones económicas inesperadas, ayuda a acumular capital físico y capital humano, y sirve de garantía para obtener más financiación, adquirir nuevos inmuebles y realizar proyectos empresariales.

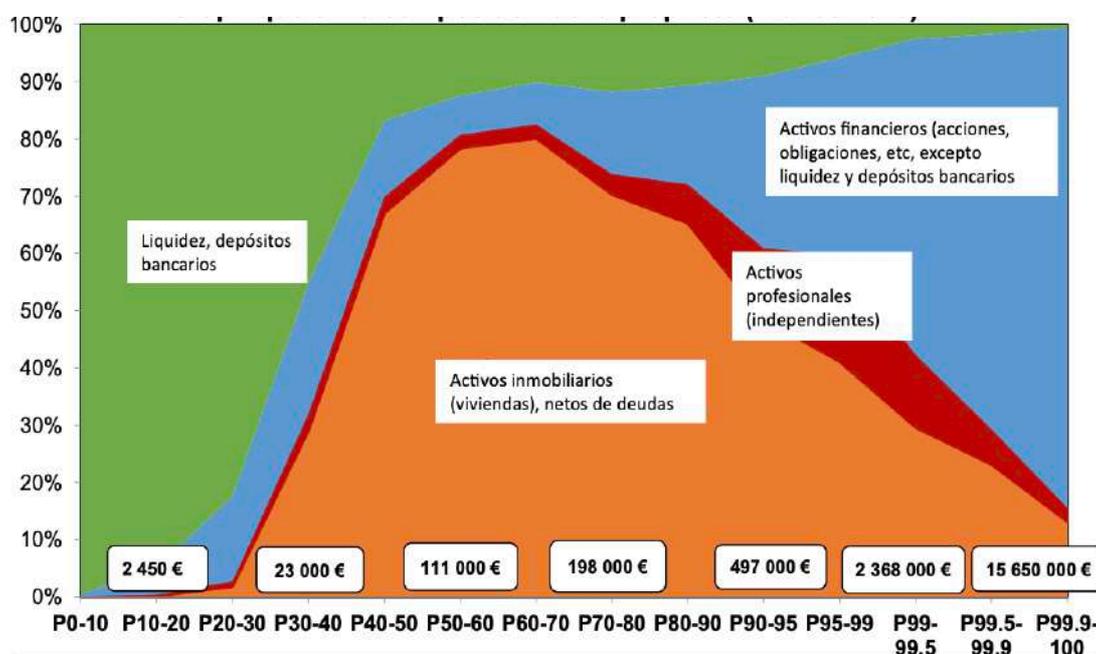
En palabras de Marrero, G; Palomino, J.C y Gabriel, J:

Desgraciadamente, por mucho talento que se atesore, por muchas y buenas ideas empresariales que se tengan y por mucho esfuerzo que se despliegue por parte de los ciudadanos de una sociedad, una elevada desigualdad de riqueza puede limitar la capacidad de estos para acumular capital humano, realizar proyectos empresariales y no ser excesivamente vulnerables a las grandes crisis económicas.

Así pues, podemos plantearnos la siguiente cuestión: ¿qué composición tiene la riqueza?

Para dar respuesta a esta pregunta pertinente se muestra el estudio de la composición de la propiedad que ha llevado a cabo Piketty (2021). A pesar de tratarse de Francia, es un país homólogo a España, y representa una buena radiografía de como se comportan las estructuras de propiedad en función del poder adquisitivo.

Ilustración 1. Composición de la propiedad. Francia 2020.



Fuente: Una breve historia de la igualdad, Thomas Piketty (2021)

La lectura principal que nos plantea la ilustración 1 es que los bajos patrimonios están compuestos principalmente por efectivo y depósitos bancarios; los patrimonios medios, por activos inmobiliarios; y los grandes patrimonios, por activos financieros (principalmente acciones). El objetivo de esta idea es conocer con más exactitud dónde y cómo se encuentra la riqueza acumulada, de ese modo sabremos sobre qué activos se debe actuar si se persigue una mejor redistribución de la riqueza, que, en última instancia, logrará un acercamiento a esa tan ansiada igualdad de oportunidades.

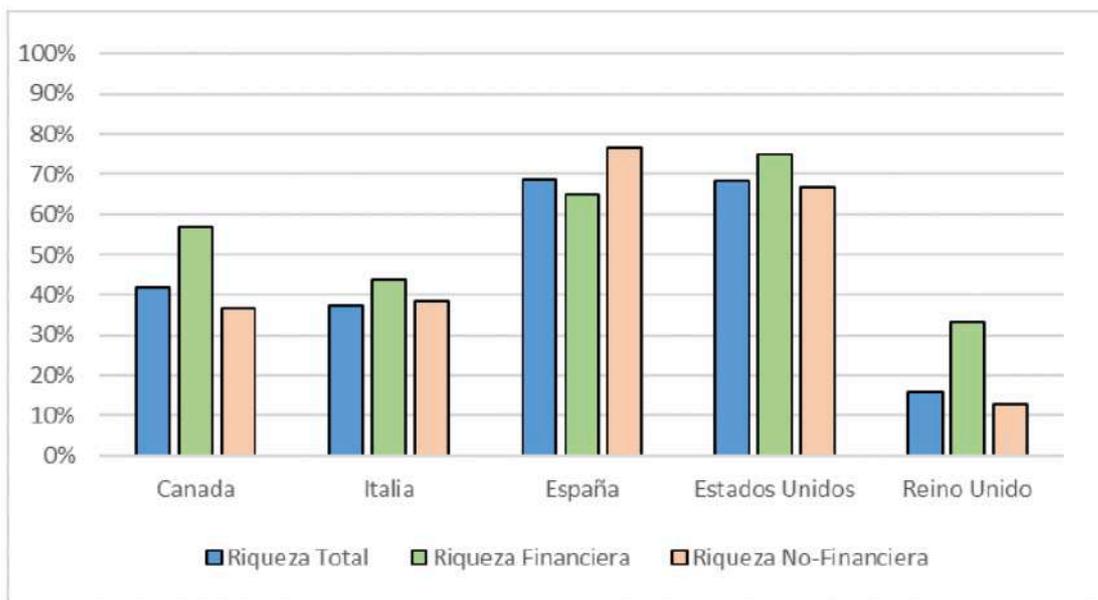
El papel de las herencias en la transmisión de la riqueza

Existe cierta literatura al respecto que trata de cuantificar la solución a esta cuestión, Adermon et al. (2018) tratan de estudiar la correlación entre la riqueza de los padres y la de los hijos, concluyendo que al menos la mitad de la correlación existente viene explicada por las herencias.

En un sentido parecido, Fessler y Schürz (2018) plantean que el hecho de haber recibido una herencia en cualquier momento del pasado eleva de media a un hogar 14 percentiles en la distribución de la riqueza.

Pero los autores que más a fondo han logrado llegar son Salas, P y Gabriel, J (2022). Tal como presentan en el gráfico 8, estiman a través de *machine learning*⁵ la desigualdad de la riqueza tanto financiera (depósitos, acciones, fondos de inversión) como no financiera (inmuebles) explicada por las herencias, para una muestra de países: EE. UU., España, Reino Unido, Italia o Canadá.

Gráfico 8. Porcentaje de desigualdad de riqueza asociado a las herencias



Fuente: Inheritances and wealth inequality: a machine learning approach; Salas, Pedro y Gabriel, Juan (2022)

Los resultados son sin duda sorprendentes, España posee unos niveles de desigualdad de riqueza asociados a las herencias muy elevados, 65% la riqueza financiera y 78% la riqueza no financiera. Por tanto, el sistema de herencias en España es muy determinante de la posición de partida de cada individuo. Cabe señalar que el trabajo elaborado por estos autores también trata de estimar, tal como han hecho con las herencias, cómo de importante es la educación de los padres en la igualdad de oportunidades. Exponen la siguiente conclusión:

Encontramos que, cuanto más nos centramos en la cola izquierda de las distribuciones de riqueza, menos importantes son las herencias recibidas para explicar sus oportunidades de acumular riqueza, mientras que ocurre lo contrario con la educación de los padres. Es decir, las herencias y la educación de los padres parecen tener un efecto heterogéneo a lo largo de la distribución de la riqueza e influyen en las distintas colas de la distribución. Por lo tanto, las políticas relacionadas con las herencias y la educación de los padres son complementarias (no sustitutivas) para la reducción de la desigualdad de la riqueza.

⁵ El Machine Learning es una disciplina del campo de la Inteligencia Artificial que, a través de algoritmos, dota a los ordenadores de la capacidad de identificar patrones en datos masivos y elaborar predicciones (análisis predictivo).

3. Desigualdad generacional

a) ¿Existe un problema?

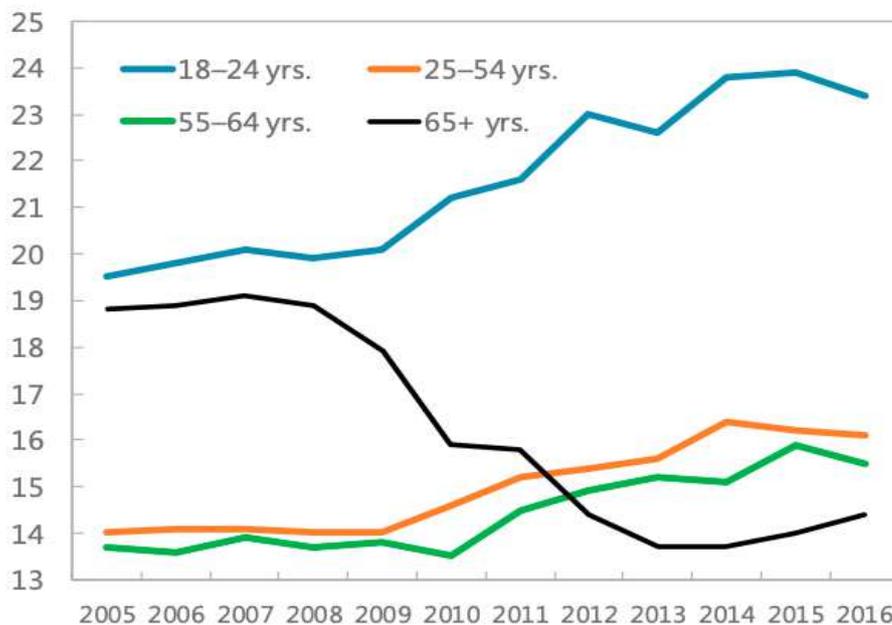
Llegados a este punto, tras haber analizado la desigualdad de ingresos y de riqueza desde un plano general, con los individuos como eje vertebrador, ahora se va a entrar de lleno en la tesis principal del trabajo. De nuevo se harán análisis de desigualdades económicas, pero desagregando por edad, es decir, las diferentes generaciones pasan a ser el eje central del análisis. El objetivo es explicitar en qué situación se encuentran las capas más jóvenes de la sociedad española con respecto a las de mayor edad.

En un análisis elaborado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 2018 sobre la situación de las generaciones más jóvenes a nivel europeo, algunas de las conclusiones son muy reveladoras:

- Durante la última década, la desigualdad general de ingresos se ha mantenido estable en la UE, pero una mirada más cercana revela que la desigualdad entre generaciones ha aumentado notablemente.
- El estancamiento de los ingresos de los trabajadores cambió fundamentalmente el perfil de la desigualdad entre generaciones, y dejó a los jóvenes con el ingreso medio más bajo de cualquier grupo de edad.

Por tanto, se va a tratar de dilucidar porque el organismo internacional ha llegado a tales reflexiones finales. La primera de ellas tiene una estrecha relación con el gráfico siguiente:

Gráfico 9. Ratio de riesgo de pobreza. EU27, 2005-2016



Fuente: Inequality and poverty across generations in the European Union, (FMI, 2018) a partir de Eurostat.

Efectivamente se puede observar una evolución muy dispar en la evolución de la ratio de riesgo de pobreza cuando se desagregan los datos por edades. La crisis de 2008 hizo sufrir a todas las capas de la sociedad, sin embargo, parece evidente que hubo un grupo especialmente vulnerable, los jóvenes europeos de 18 a 24 años, quienes aumentaron su riesgo de pobreza entorno a 4-5 pp. Este resultado se invierte en el caso de las personas mayores de 65 años,

quienes, a tenor de los resultados, salieron muy mejorados, disminuyendo 5pp su predisposición a caer bajo el umbral de la pobreza.⁶

El gráfico, por tanto, parece muy revelador de quienes fueron los grandes damnificados a nivel europeo en la crisis financiera de 2008. Como veremos más adelante, las políticas públicas que se adoptaron jugaron un papel central que condujo a la situación que se observa.

En el caso español, contamos con datos de la Fundación Foessa en su VIII Informe sobre Exclusión y Desarrollo Social en España (2019) que plantean la tabla 2.

Tabla 2. Tasa de pobreza antes y después de transferencias sociales por edades, 2018.

		Antes de transferencias	Después de transferencias	Reducción
Umbral 30%	Menos de 30 años	15,9	8,1	49,1
	30-44 años	9,5	4,5	52,2
	45-64 años	21,1	4,9	76,8
	Más de 65 años	69,6	1,2	98,3
	Total	25,9	5,1	80,2
Umbral 60%	Menos de 30 años	33,6	26,5	21,0
	30-44 años	24,6	17,0	30,7
	45-64 años	34,6	17,2	50,3
	Más de 65 años	80,6	12,2	84,9
	Total	40,6	19,2	52,8

Fuente: VIII Informe sobre Exclusión y Desarrollo Social en España, Fundación Foessa (2019)

Existen varias reflexiones reseñables de la tabla planteada. La tabla plantea la tasa de pobreza relativa tomando como umbral el 30% y el 60% de la renta mediana; así como se desagrega por edades y plantea el escenario antes y después de impuestos. Acaba calculando la reducción conseguida tras el impacto redistributivo.

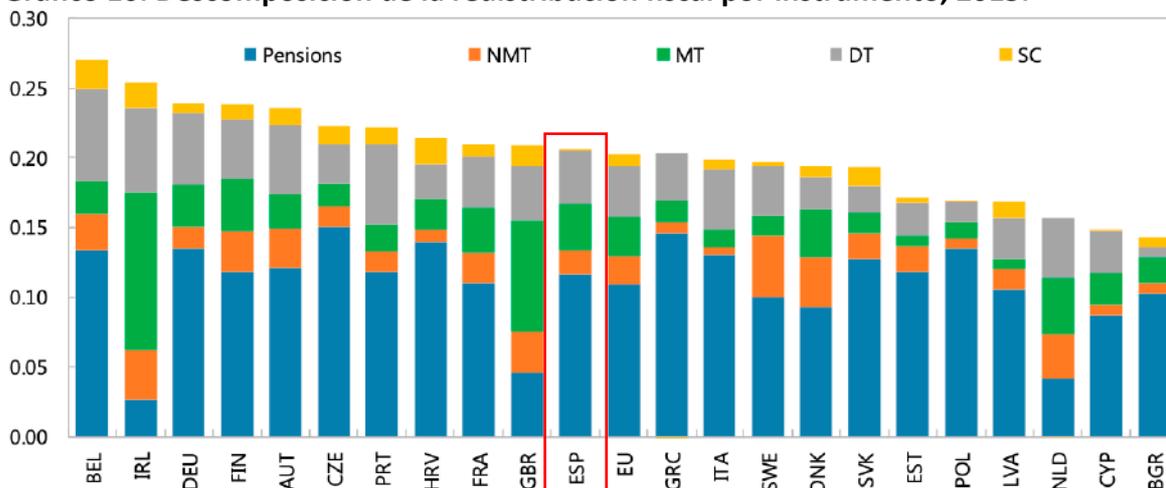
Tomando ambos umbrales se observan las mismas conclusiones. Por un lado, los menores de 30 años tienen mejor posición relativa en cuanto a pobreza relativa se refiere, sin embargo, esto puede deberse al *modelo de transición subproteccionista* que plantea Moreno (2012), donde los jóvenes optan por pertenecer en el hogar familiar, retrasando su emancipación y usando así su hogar familiar como amortiguador social. Esto se cataloga como *familismo* (Moreno, 2011), entendida como una práctica de solidaridad familiar proteccionista frente al riesgo o la incertidumbre, basada en la fortaleza de los vínculos familiares.

Aquellos que retrasan más su salida del hogar tendrán una menor probabilidad de entrar en situaciones de pobreza y exclusión social (Parisi, 2008). De hecho, de acuerdo con un estudio de la Fundación LaCaixa (2008), se estimó que, si el intervalo de jóvenes de 26 a 35 años se emancipase, las ratios de exclusión social aumentarían un 45%; y en caso de tener que afrontar una hipoteca o una renta de alquiler, esta ratio se incrementaría hasta un 57%.

Por otro lado, una vez impulsadas las transferencias sociales, son precisamente estos menores de 30 años los que tienen tasas de pobreza más elevadas. El intervalo de personas mayores de 65 años consigue reducir su tasa de pobreza un 98,3% y 84,9% en función del umbral escogido. Este hecho tiene muchas implicaciones, y demuestra hacia quienes van dirigidos los grandes esfuerzos públicos. Para corroborar tal afirmación se plantean las gráficas 10 y 11.

⁶ Cabe resaltar que estos cambios vienen motivados por la caída de la renta mediana, ergo el umbral de pobreza también disminuyó.

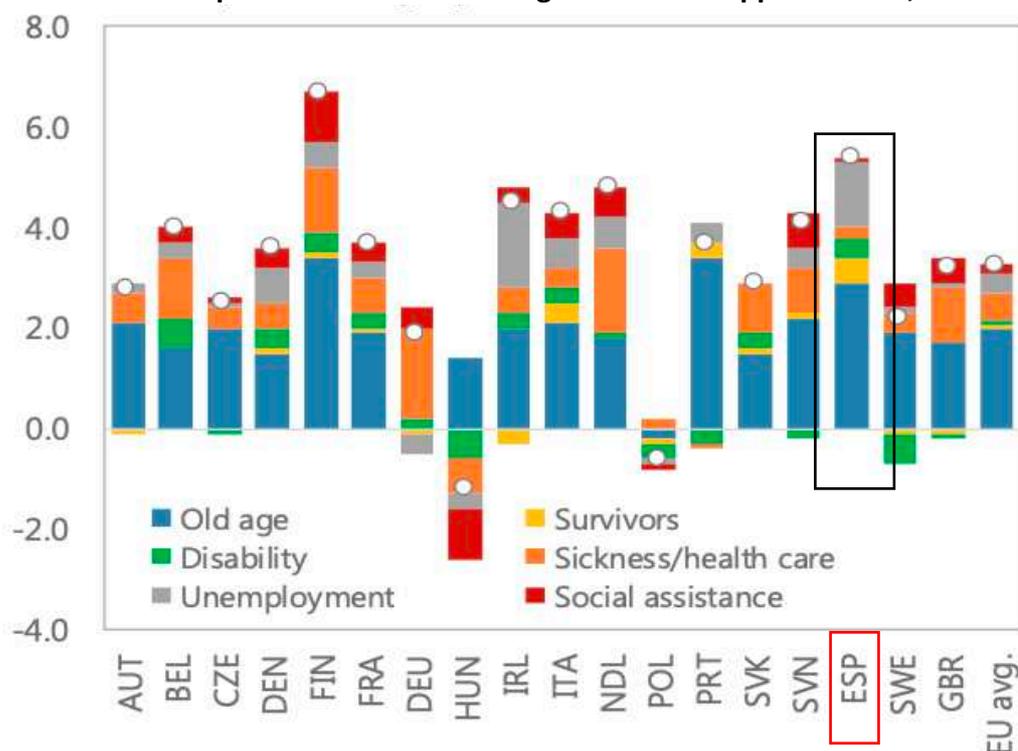
Gráfico 10. Descomposición de la redistribución fiscal por instrumento, 2015.



Fuente: Inequality and poverty across generations in the European Union, (FMI), 2018.

Nota: *Pensions*: incluye gasto en pensiones, invalidez y supervivencia. *DT*: impuestos directos. *MT*: gasto comprobado o condicionado. *NMT*: gasto no comprobado o condicionado. *SC*: contribuciones sociales.

Gráfico 11. Composición del cambio del gasto social en pp sobre PIB, 2007-2014.



Fuente: Inequality and poverty across generations in the European Union, (FMI), 2018.

Nota: *Pensiones*, *Invalidez*, *Desempleo*, *Supervivencia*, *Enfermedad o cuidados* y *Asistencia Social*.

El primero de ellos muestra la reducción del índice Gini conseguida con cada uno de los instrumentos de redistribución fiscal para el año 2015. España, al igual que sus socios europeos depositó mucho esfuerzo en las pensiones públicas, las ayudas por supervivencia (pensiones de viudedad y de orfandad) y de invalidez. Además, tuvo una recaudación fiscal notable vía impuestos directos, y en menor medida, concedió ayudas condicionadas. El papel de las ayudas no condicionadas es menor, y el de las contribuciones sociales nulo.

Ideas muy semejantes surgen del gráfico 11, los cambios que sufrió el gasto social en pp sobre el PIB de 2007 a 2014 fueron básicamente: subidas en pensiones, subsidios por desempleo, supervivencia y sistema de cuidados.

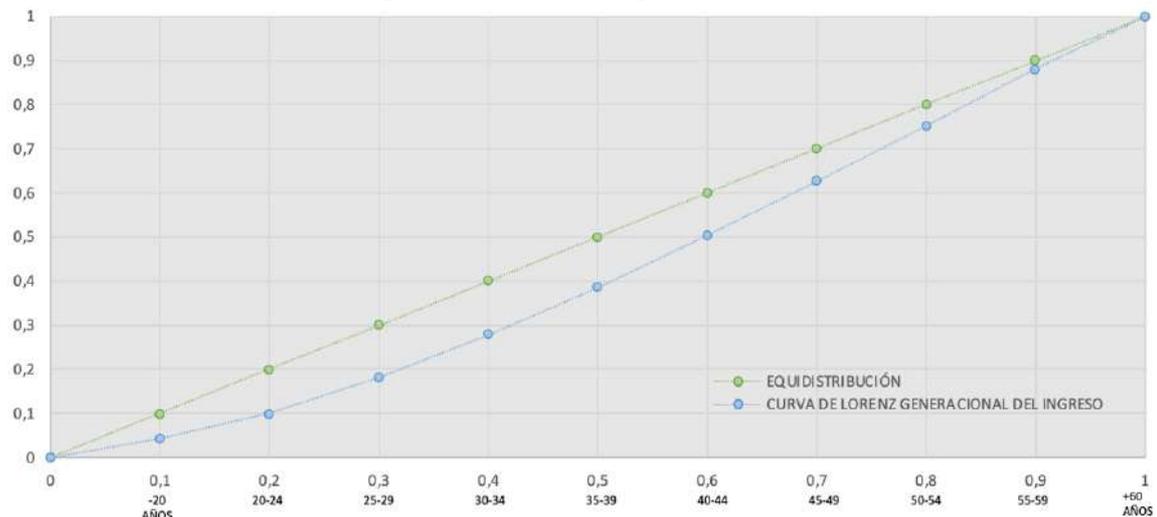
Tratando de dar respuesta a la pregunta formulada al comienzo del epígrafe, ambos gráficos ayudan a comprender las conclusiones expuestas por el FMI: tanto el gasto social como los esfuerzos redistributivos del Estado tuvieron como destinatario las personas de más edad, y concretamente, aquellas que se encuentran jubiladas. Estos colectivos se vieron sobreprotegidos. Por tanto, no puede sorprender que la población más joven haya empeorado su posición relativa, no ha dispuesto del paraguas del Estado y por ende, se ha encontrado más expuesta a las fluctuaciones económicas.

b) Desigualdades de ingreso generacional

Tal como se ha presentado en el apartado dos, estamos habituados a plantear la distribución de la renta clasificando a los individuos en el eje de abscisas, del menos pudiente, al más adinerado. Sin embargo, a continuación, se plantea un enfoque diferente, se trata de la curva de Lorenz (recuérdese que es la representación gráfica del Índice de Gini) a nivel generacional, es decir, los deciles los conforman grupos de edad.

El coeficiente de Gini resultante de este planteamiento es 0,15. Se trata de un coeficiente muy bajo, que implica una distribución del ingreso muy igualitaria. En cierto modo, es coherente que la población más adulta disfrute de unas mejores rentas, dada su experiencia laboral y su disposición y esfuerzo durante años, ergo es una desigualdad probablemente justificada.

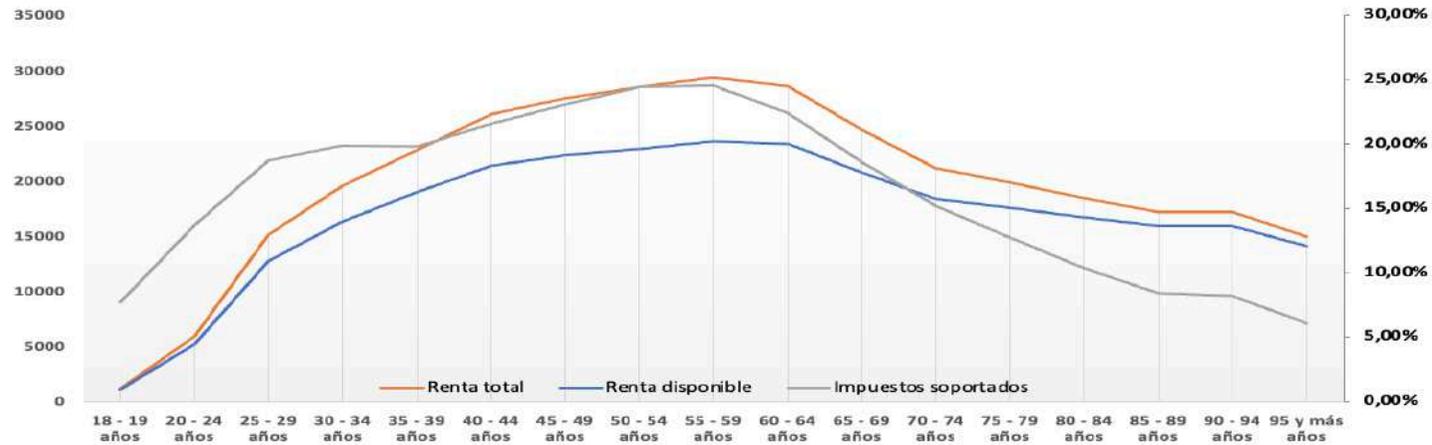
Gráfico 12. Curva de Lorenz generacional del ingreso, 2019



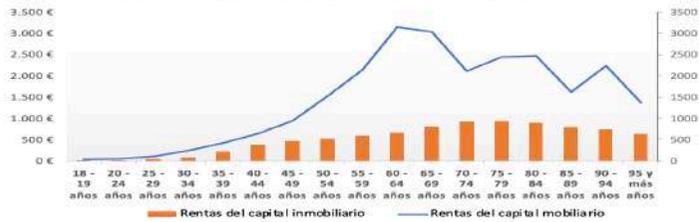
Fuente: Elaboración propia a partir de INE.

Gráfico 13. Composición de los ingresos por partidas de IRPF y edad, 2017.

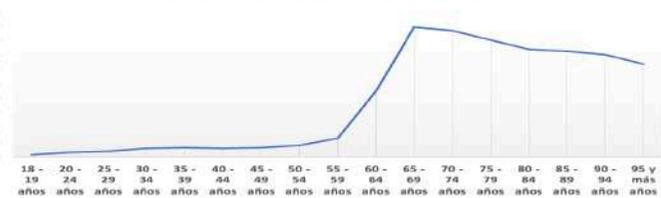
RENDA TOTAL Y RENTA DISPONIBLE (2019)



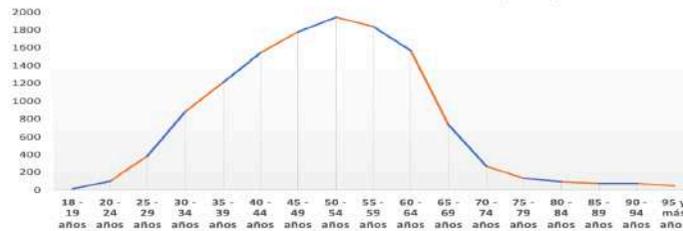
RENTAS DEL CAPITAL MOBILIARIO E INMOBILIARIO (2019)



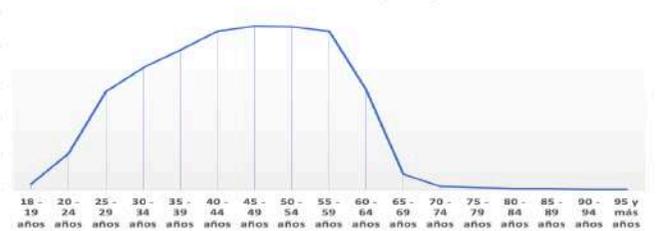
RENTAS POR TRANSFERENCIAS (2019)



RENTAS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (2019)



RENTAS DEL TRABAJO (2019)



Fuente: Elaboración propia a partir de EUSTAT

Para responder a la cuestión planteada se recurre a la base de datos del Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT) porque es de las pocas bases de datos que ponen a disposición la composición de la renta desagregada por intervalos de edad, precisamente las cifras que se pretenden conocer. A pesar de tratarse de una comunidad autónoma concreta (CAPV), se puede inferir de ella el conjunto de la sociedad española dado que no hay razones para pensar que posee divergencias lo suficientemente grandes para sesgar el análisis nacional.

El gráfico 13 lo conforman varios gráficos, el de mayor tamaño muestra la renta total y la renta disponible en el eje de ordenadas izquierdo; también se puede ver una tercera línea que representa el porcentaje de impuestos soportados sobre la renta total, en el eje de ordenadas derecho. El eje de abscisas agrega a la población por intervalos de edad.

Queda patente que los periodos de mayor presión fiscal se dan desde las edades 25 a 65 años. Los niños (menores de 18 años), lógicamente no pagan impuestos apenas, pero es sorprendente cómo baja la carga fiscal a partir del momento de la jubilación (65 años). Otro hecho reseñable es que la carga fiscal de las personas que comienzan su vida laboral (20-25 años) es muy similar a la carga de las personas más mayores. Por tanto, estaríamos hablando de que, en términos generales, la carga impositiva tiene un carácter proporcional. No debe perderse de vista hacia dónde habían transitado los mayores esfuerzos fiscales en materia social en la reciente década (recuérdese gráfico 11).

Los cuatro gráficos que se presentan debajo del analizado representan la cantidad de recursos que tiene cada edad en función de la partida de IRPF⁷ analizada.

Comencemos por los ingresos por rentas de capital mobiliario e inmobiliario. El primero hace referencia a activos reales y financieros: los intereses de cuentas bancarias, bonos, obligaciones y, en general, títulos de renta fija, los dividendos de acciones y las plusvalías obtenidas por la transmisión de cualquier tipo de valores mobiliarios. Estas rentas son prácticamente inexistentes para las generaciones más jóvenes, mientras que se van acumulando y ganando peso conforme se avanza en la edad, alcanzando un pico máximo a los 60-65 años, donde comienzan a rebajar su importancia.

En cuanto a los rendimientos inmobiliarios hacen referencia a los que se derivan del arrendamiento o de la constitución o cesión de derechos o facultades de uso o disfrute sobre bienes inmuebles rústicos y urbanos, en otras palabras, aquí se encuentran los rendimientos por alquileres de vivienda. De nuevo, son rendimientos que ganan peso conforme se incrementa la edad, pero en este caso persisten más en el tiempo, teniendo un peso importante incluso para los individuos de la cohorte 85-95 años. Son los claros tenedores de vivienda.

Más adelante se estudiará profundamente el mercado inmobiliario, cómo está repartida la vivienda, la evolución de los precios de los inmuebles y de los alquileres, la cantidad de vivienda social etc. En esta primera toma de contacto se observa qué individuos gozan de rendimientos tanto de tipo inmobiliario, como de activos financieros estilo bonos, letras del tesoro, acciones...

Otro gráfico hace referencia a las rentas por actividades económicas. El instituto vasco de estadística las define de la siguiente manera: “rendimientos de actividades económicas que proceden del trabajo personal y del capital conjuntamente o de uno sólo de estos factores, suponen por parte del contribuyente la ordenación por cuenta propia de medios de producción

⁷ Existen 5 partidas de ingreso dentro del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF): Rentas del trabajo, Rentas de capital mobiliario, Rentas de capital inmobiliario, Rentas de Actividades Económicas y Rentas por Transferencias.

o de recursos humanos con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes y servicios.” Es decir, hace referencia a las rentas que producen aquellas personas acogidas al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), que habitualmente usan tanto el factor productivo trabajo como capital, lo que dificulta las mediciones de la importancia relativa de cada factor productivo. No obstante, a través del gráfico se muestra (al igual que el gráfico de las rentas del trabajo) que existe una correlación total entre estos tipos de rentas y la vida laboral de las personas.

Por último, las rentas por transferencias son las prestaciones sociales monetarias de cobertura obligatoria o basadas en el principio de solidaridad social. Las componen: pensiones (principalmente), subsidios de desempleo, prestaciones públicas por actos de terrorismo, ayudas percibidas por los afectados por el VIH, prestaciones por incapacidad permanente etc. Empiezan a cobrarse más sustancialmente a partir de los 50-55 años, y van dirigidas hacia los grupos de más edad, casi en su totalidad.

Como conclusión, se observa que la composición de la renta para diferentes edades es notablemente diferente, las fuentes de ingreso de cada una de las cohortes tienen orígenes distintos. En general, las rentas del trabajo están mucho más repartidas para todos los grupos de edad. Sin embargo, los rendimientos provenientes del capital sí pertenecen abultadamente a las cohortes con edades más avanzadas. Debe recordarse la estructura de propiedad (ilustración 1) y la concentración de la riqueza ocasionada mayormente por el factor capital (gráfico 6).

Evolución en la composición de las cohortes de más edad

Si la conclusión a la que se ha llegado en el planteamiento anterior es que las personas con edad más avanzada poseen más activos tanto mobiliarios como inmobiliarios, transferencias (sobre todo en forma de pensión pública) y en menor medida, rentas del trabajo. A continuación, nos planteamos si siempre adoptó esta estructura de ingreso o su evolución ha sido determinante.

Es justo lo que trata de cuantificar el gráfico 14, muestra la evolución de la composición de los ingresos para las personas jubiladas. Realmente se aprecian notables cambios, como el aumento de la participación de las rentas mobiliarias sobre el total de la renta, pasando de representar el 10% en 2001 al 17% en 2009. En el mismo periodo, las rentas del capital inmobiliario también se han duplicado (incremento del 116%) Es interesante ver cómo las rentas del trabajo para el periodo estudiado también han crecido, lo que podría obedecer a un aumento de las personas en régimen de jubilación activa⁸, empujado tal vez por el contexto de crisis acaecida en 2008.

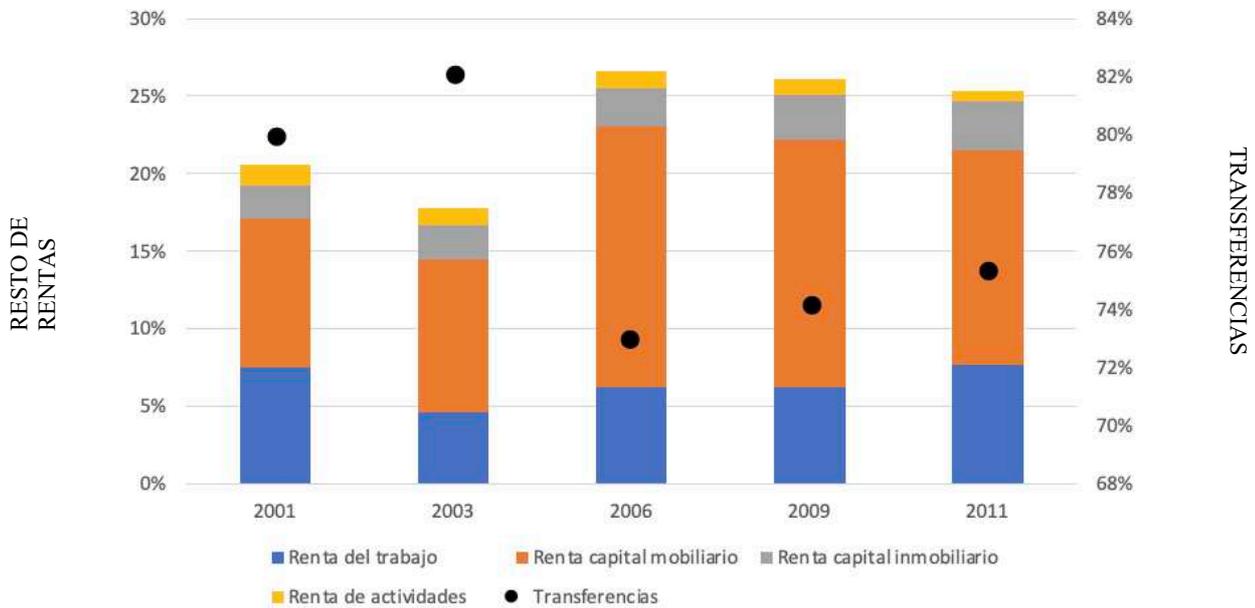
En general, la renta disponible ha aumentado un 39,83%, y dado que la tasa de inflación para el periodo 2001-2011 ha sido del 32%, observamos una mejora del poder adquisitivo en términos reales cercana al 7%, sin omitir que en el periodo observado hubo una crisis financiera sin precedentes en España.

Por tanto, la posición de las personas mayores de 65 años ha mejorado notablemente en la primera década del siglo XXI, ha aumentado su protección pese a la tendencia asimétrica que se

⁸ Con el "Real Decreto-ley 5/2013, de 15 de marzo, de medidas para favorecer la continuidad de la vida laboral de los trabajadores de mayor edad y promover el envejecimiento activo" se introduce en España la posibilidad de la jubilación activa: se trata de un tipo de jubilación por la que un trabajador puede seguir en activo y cobrar parte de la pensión o su totalidad si es autónomo y tiene trabajadores a su cargo.

observó para el resto de los segmentos de la población, sobre todo aquellas personas que sufrieron el 26,94% de tasa de paro el primer trimestre de 2013.

Gráfico 14. Evolución de la composición de la renta de las personas jubiladas, 2001-2011



Fuente: Elaboración propia a partir de EUSTAT

c) Desigualdad de riqueza generacional.

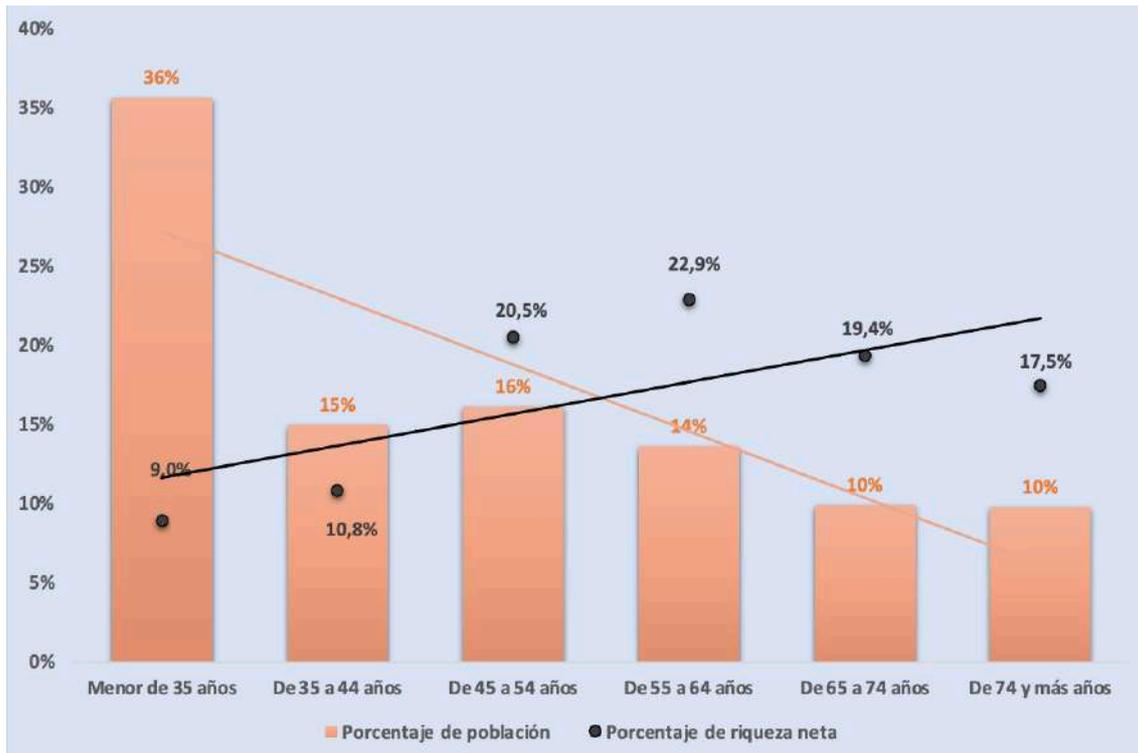
Una vez que se ha analizado detalladamente las composiciones del ingreso anual por segmentos de población, se plantean las posibles disparidades en cuanto a riqueza acumulada se refiere. Se puede esperar inicialmente que las personas mayores ostenten más riqueza, ya que parece evidente que al haber vivido más años, dispongan de mayor ahorro acumulado. Sin embargo, si la riqueza estuviese excesivamente concentrada, esta realidad sería una casuística indeseada. La pregunta por tanto es ¿qué concentración puede llegar a alcanzar la riqueza cuando desagregamos los datos disponibles por edad?

A continuación, se plantean tres gráficos. En realidad, parten de la misma evidencia empírica (Tabla 3), la única diferencia entre ellos es la forma en que han sido planteados y el trasfondo sobre el que se pretende reflexionar.

El primero de ellos muestra los niveles de riqueza neta (descontadas las deudas) de cada grupo de edad, en términos relativos, es decir, posesión de riqueza sobre el total de ella. Además, se añade la cantidad de individuos que representa ese segmento de edad, para poder comprender mejor el nivel de concentración de riqueza per cápita existente. Entre las ideas que se desprenden del gráfico planteado, destaca que la población mayor de 55 años (que supone el 34% del total) acumula el 59,8% de la riqueza total. Luego se encuentra el intervalo de 44 a 54 años, representan el 16% de la población, y disponen del 20,5% de la riqueza neta. Le sigue el intervalo de 35 a 44 años, quienes suponen el 15% de la población española y poseen el 10,8% de la riqueza neta. Por último, el segmento más joven, los menores de 35 años, suponen el 36% de la población (16,87 millones); y solo poseen un 9% de la riqueza neta total.

Por supuesto se agradecería mucho una mayor desagregación por edades en este último segmento, pero la Encuesta Financiera de las Familias elaborada por el Banco de España es la única que recoge evidencia empírica sobre la riqueza neta media de los hogares y la desagrega por edad en estos intervalos. Tan solo como información adicional, hay que apuntar que los individuos entre 18-35 años suponen el 19,94% de la población total.

Gráfico 15. Porcentaje de población y riqueza neta por grupos de edad en términos relativos, 2017.



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Financiera de las Familias (Banco de España).

El gráfico 16 plantea los mismos datos, pero con la intención de emular una curva de Lorenz, sin embargo, no se puede lograr con exactitud, dado que los siete intervalos de edad que se representan en el eje de las x no corresponden al mismo número de personas, como sí sucede cuando se divide la población en diez deciles. No obstante, nos brinda una aproximación gráfica de la realidad existente en el plano de la riqueza acumulada por segmentos de edad. Una equidistribución total de la riqueza tendería a acercar las curvas planteadas, no obstante, sería una realidad distópica, dado que tampoco es deseable que las personas no lograsen ahorrar riqueza a lo largo de su ciclo vital.

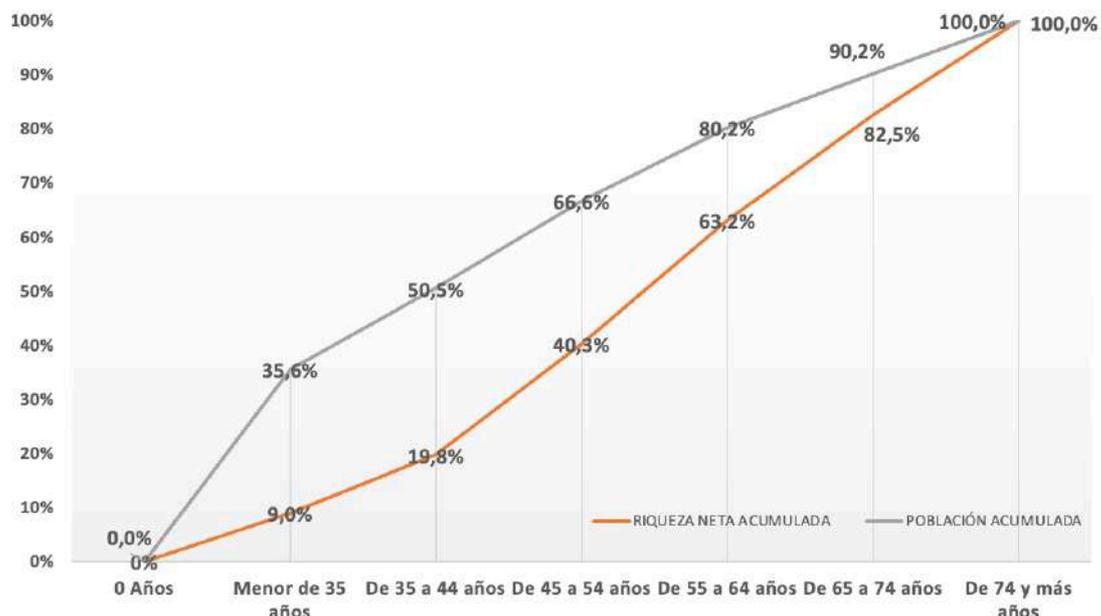
Tan solo merece la pena subrayar de nuevo las oportunidades que se abren con la disponibilidad de un patrimonio acumulado: permite reinvertir más dinero en educación, acceso a mejores medios sanitarios a través de la sanidad privada, permite blindarse ante riesgos porque puedes contratar los seguros que desees, posibilita el acceso a mejores viviendas (también mejores barrios, incluso podría empujar a la gente más joven a una gentrificación forzada), permite invertir en activos tanto financieros (bonos, acciones, letras del tesoro...) como inmobiliarios (oportunidad de generar grandes rentas como resultado de unos altos alquileres).

Según los datos planteados resulta evidente que existe una dualidad grande entre los menores de 45 años, con riquezas netas medias menores de 136.000€; y los mayores de la citada edad, que como mínimo disponen de 239.000€ de riqueza neta media. Parece que no es hasta tal edad cuando se consigue una posición de riqueza superior.

Esto nos plantea un contexto donde puede dar la sensación de que para dar ese salto cualitativo en riqueza neta haya que pasar por la herencia, dado que tal como vimos (véase gráfico 8), las herencias son capaces de explicar hasta el 70% de la riqueza de los individuos. Esto nos lleva a pensar que las desigualdades de riqueza se perpetúan entre generaciones de forma inevitable y que esto dificulta gravemente los objetivos de una igualdad de oportunidades efectiva entre individuos.

Esta posibilidad resulta profundamente indeseable, una sociedad formada por individuos que o bien, se ven obligados a vivir de un modo precario hasta que alcanzan la edad media donde heredan la riqueza familiar y solo entonces pasan a vivir mucho más holgados; o en el peor de los casos, que provengas de una familia menos adinerada que no te permita heredar patrimonios medio-altos. En ese caso existe una baja probabilidad de que se consiga un hueco en el informalmente llamado “ascensor social”. Este entorno enviaría mensajes erróneos a los individuos, mensajes pesimistas anti meritocráticos donde el esfuerzo es menos explicativo de la mejora de bienestar que nacer en una familia concreta que te pueda brindar toda una serie de privilegios desde el momento que naces.

Gráfico 16. Porcentaje de población y riqueza neta por grupos de edad en términos relativos acumulados, 2017.



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Financiera de las Familias (Banco de España).

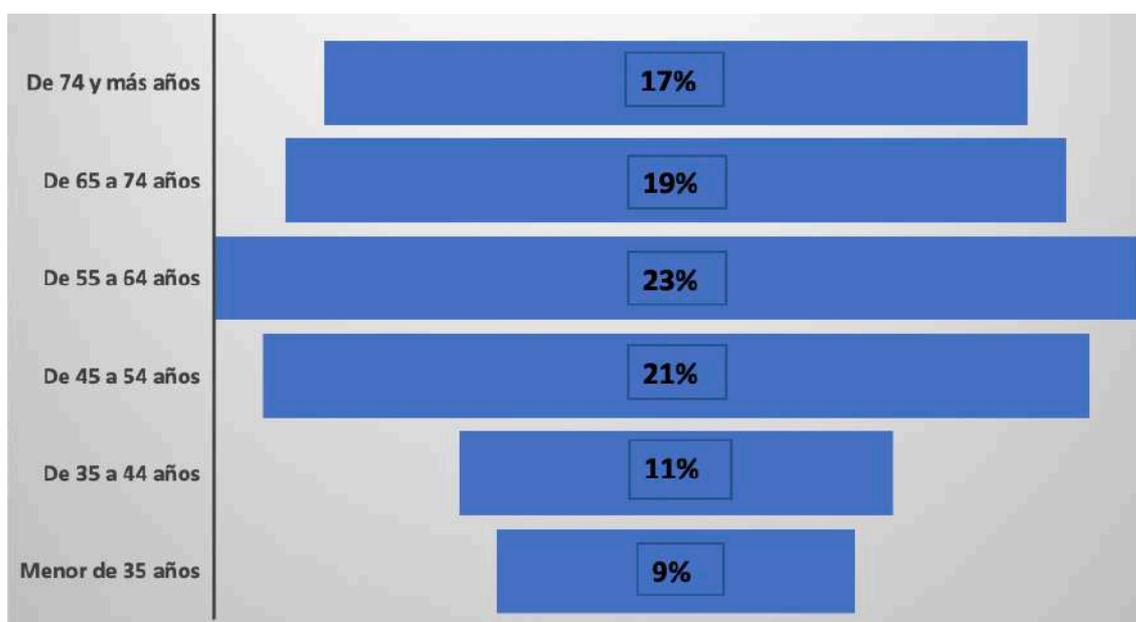
El tercer gráfico del epígrafe plantea un paralelismo con la pirámide poblacional que estamos acostumbrados a visualizar cuando se habla de demografía en España: ese famoso miedo a la inversión de la pirámide y la insostenibilidad que le acompaña.

Como muestra la pirámide de riqueza neta relativa, el segmento 55-64 años representan el segmento más rico, ostentan el 23% de la riqueza neta total, pero, además de ser el grupo de

edad con más riqueza, es el grupo de edad que está en el límite entre el final de la etapa laboral y la edad de jubilación, etapa en la que los individuos experimentarán una gran protección y seguridad de ingresos, incluso en ocasiones, ajenos al ciclo económico como mostró el gasto social para el periodo 2007-2014 que se estudió anteriormente.

Se trata además del grupo catalogado como *baby boomers*, protagonistas de la transición española desde una dictadura de 40 años hacia un sistema democrático, de la entrada de España en la Unión Europea y otros grandes hitos que posibilitaron un crecimiento económico sin precedentes. Sin embargo, debemos contextualizar esta realidad frente a las generaciones nacidas posterior a 1990. Estas generaciones han visto como la llegada a su etapa laboral ha estado sumida en grandes shocks económicos (crisis financiera de 2008, crisis de deuda soberana de 2012, crisis de la pandemia de Covid-19) que han lastrado sin suda sus oportunidades de generar buenos ingresos y ahorrarlos. Por tanto, si no se cambian las políticas públicas, se sigue sobreprotegiendo a los intervalos de edad más acaudalados, y se permite al mercado ejercer sus influencias, se puede crear una bipolaridad extrema entre generaciones que lleve a la tensión social.

Gráfico 17. Pirámide de riqueza neta relativa por grupos de edad.



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Financiera de las Familias (Banco de España).

Por último, se presenta la tabla 3, origen de la evidencia empírica sobre la que se han planteado las líneas de investigación en este epígrafe. Muestra la evolución histórica en tres periodos de tiempo, 2011, 2014 y 2017. Calcula la riqueza neta media y mediana⁹ en miles de euros del 2017.

Los datos han sido analizados en términos relativos en los gráficos antes expuestos, pero se pueden ver las cifras absolutas en la tabla 3, y sobre todo, cabe destacar que las conclusiones esgrimidas son sobre la riqueza neta media, no mediana. Esta última forma de enfocar los datos nos aporta información de la dispersión existente entre los datos agrupados por edad. Mientras que en datos medios, la población más adinerada (65 a 74 años) tiene 7,8 veces la riqueza del grupo menos acaudalado (menores de 35 años); la riqueza mediana tiene una proporción 34 veces mayor para los mismos grupos seleccionados.

⁹ La mediana representa el valor de la variable de posición central en un conjunto de datos ordenados.

Esto hace vislumbrar la verdadera concentración de la riqueza. Al igual que nos explicita mucho la dispersión. Mientras que la mediana está entre 1,5 y 2,5 veces la media respectiva de cada segmento de edad para mayores de 35 años, ésta se sitúa en casi 9 veces la media para el grupo de edad más joven. Esto quiere decir que, incluso dentro del grupo de edad más joven, existen mayores asimetrías de riqueza neta que para el resto de los intervalos de edad.

Tabla 3. Riqueza neta de los hogares por edad (miles de euros de 2017)

	2011	2014	2017
Mediana			
Menor de 35 años	71,6	4,9	5,3
De 35 a 44 años	121,0	71,0	64,7
De 45 a 54 años	169,6	127,5	114,1
De 55 a 64 años	243,2	192,0	173,4
De 65 a 74 años	201,3	212,5	180,0
De 74 y más años	160,4	130,2	126,9
Media			
Menor de 35 años	106,7	83,5	47,3
De 35 a 44 años	177,7	124,5	136,0
De 45 a 54 años	267,2	216,4	239,3
De 55 a 64 años	428,8	371,3	316,6
De 65 a 74 años	367,8	402,6	368,7
De 74 y más años	268,1	278,2	335,8

Fuente: Encuesta Financiera de las Familias (Banco de España).

4. Variables de la desigualdad generacional

Una vez terminado el planteamiento de las distribuciones generacionales tanto de ingreso como de riqueza, ha quedado patente que existen claras disparidades en la concentración tanto de ingresos como de riqueza acumulada. Hasta ahora, el análisis se ha centrado en las consecuencias, las desigualdades generadas no son más que el resultado de otras variables en funcionamiento. Por tanto, para que el trabajo planteado no adolezca de argumento, en este cuarto epígrafe se van a plantear algunas variables consideradas fundamentales para la comprensión y la posterior explicación de los orígenes o causas de tales asimetrías económicas.

Se comenzará con un análisis del mercado laboral, no obstante, no se pretende abordarlo profundamente en este trabajo, dado la ya existente rica literatura al respecto, sin duda el mercado laboral ha sido uno de los temas más abordados por los economistas, así que se le dará una perspectiva desde los jóvenes. En segundo lugar, se aborda el sistema de pensiones, el cual está profundamente conectado con el mercado laboral, se tratará de explicar el contexto actual, se estimarán algunas proyecciones tanto demográficas como de sostenibilidad del sistema se refiere. En tercer lugar, se estudia el mercado inmobiliario, las peculiaridades existentes en el mercado de vivienda español y cómo puede ser determinante a la hora de explicar las desigualdades de ingreso. Posteriormente se hablará sobre las obligaciones generacionales, entre ellas la deuda pública o la transición energética en la que estamos sumidos. Por último, algunos detalles puntuales como la importancia de la inflación en la distribución de la renta.

a) Mercado laboral

El interés por el mercado de trabajo se justifica por razones de índole muy diversa. Su mal funcionamiento puede afectar negativamente al crecimiento económico y al empleo. Además, el paro tiene importantes costes tales como: económicos, ya que el desempleo supone una pérdida de producción potencial; y sociales, por los efectos nocivos del desempleo sobre la distribución de la renta y, de ahí, sobre la cohesión social. De esta manera, crecimiento, optimización de los recursos y cohesión social dependen, en buena medida, del correcto funcionamiento del mercado de trabajo.

Varios *papers* elaborados por BBVA Research sobre la desigualdad en España (Doménech, 2016), proponen que la desigual distribución de la renta en España es explicada en un 80% por su mercado laboral, es decir, por sus niveles peculiarmente altos de desempleo. Por tanto, no podemos omitir una variable que tiene tal peso en la explicación de desigualdad de la renta existente.

Para un contexto inicial se va a aludir a los trabajos realizados por Javier Andrés y Rafael Doménech, economistas muy reputados en el estudio del mercado laboral y las variables determinantes de la competitividad.

En sus análisis apuntan la regulación laboral española como factor fundamental, capaz de explicar la gran dualidad existente en el mercado de trabajo español. Esto surge a raíz de la incorporación del contrato temporal en 1984 como forma contractual principalmente planteada para contratos de interinidad con costes de despido bajos o nulos. Sin embargo, esta modalidad contractual pasó de ser un recurso coyuntural a ser predominante en las nuevas contrataciones.

Esta característica da lugar a un mercado de trabajo con una gran dualidad. Por un lado, un grupo de trabajadores muy protegidos a través de costes de despido muy elevados¹⁰, con elevadas retribuciones y con escasa movilidad laboral. Por otro lado, un intervalo de trabajadores muy desprotegidos, en un mercado de trabajo muy flexible, con una elevada rotación, unos salarios bajos y una dificultad elevada de crear una carrera laboral consistente. A este modelo característico de España se le ha apodado a menudo como modelo de *flexirrigidez* (Andrés y Domenech, 2018). Aludiendo al modelo de *flexiseguridad* de algunos países nórdicos como Dinamarca, Suecia o Finlandia, caracterizados por una flexibilidad amplia del mercado de trabajo a la vez que, una estabilidad que permita una sensación de protección laboral.

Respecto a la baraja de posibilidades de contratación, el empleo a tiempo parcial se situó en España en 11,6% en 2017, muy por debajo de países con mejores registros en el mercado laboral, cercanos al 25% del empleo total. Esto tiene tanto una explicación de salarios excesivamente bajos, como un aspecto cultural donde parece que una jornada laboral a tiempo parcial no tiene gran aceptación, o es únicamente demandada por mujeres con excesiva carga de trabajo de cuidados u otros trabajos no remunerados (la tasa de temporalidad en las mujeres trabajadoras alcanza el 22,4% en 2021).

Reiteran una y otra vez las excepcionalidades que sugiere el mercado laboral español. La tasa de desempleo de la economía española se comporta de forma excepcional, por cada punto de

¹⁰ El 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 establece cambios que afectan directamente a la contratación laboral. Existen cambios en las modalidades contractuales, con el fin último de reducir la cantidad de contratos temporales y fomentar la contratación indefinida.

desviación del PIB respecto su tendencia, el desempleo se desvía de forma proporcional. Sin embargo, esta proporción uno a uno demuestra una sensibilidad extraordinaria a las fluctuaciones económicas, siendo el doble de la observada en EE. UU. (0,5pp), y superior a los países de la eurozona (0,4pp). La economía española ha destruido entre 2 y 2,5 veces más empleos que sus homólogos, pero incluso también más que muchas economías menos avanzadas.

Entre los grupos más vulnerables al incremento del desempleo se encuentran los trabajadores jóvenes, los mayores de cincuenta y cinco años y aquellos trabajadores con menor cualificación. De hecho, Bentolila et al (2021) señalan que los jóvenes españoles sufren las mayores tasas de desempleo, altos ratios de empleos temporales, alta rotación laboral, bajos salarios y desajustes formativos (mismatching). Bentolila encuentra tres grandes hechos que favorecen esta precarización: las diferencias en los resultados del mercado laboral entre los trabajadores jóvenes y los adultos es enorme en comparación con los países europeos; la elevada lentitud con la que los trabajadores jóvenes encuentran un trabajo estable y gratificante; las remuneraciones percibidas por los jóvenes españoles en el mercado laboral han empeorado en las últimas cuatro décadas. Hasta el punto donde ni siquiera un trabajo posibilita la emancipación del hogar familiar (Moreno, 2018).

Estos autores subrayan que los trabajadores de menor edad no han podido recuperar los salarios previos a una crisis. Es decir, tanto en la crisis de 2008 como en la crisis generada por el Covid-19, los trabajadores más jóvenes no han conseguido recuperar los salarios pre-crisis, ergo no son cambios temporales, sino que se trata de un empeoramiento permanente o estructural.

Andrés y Doménech apuntan también que estos jóvenes sufren en ocasiones desempleo de larga duración (+12 meses), y cuando se recupera la actividad económica, las empresas son reticentes a contratar a estos parados, lo que refuerza el poder de negociación de los trabajadores ya empleados profundizando así en la dualidad expuesta. Es más, los autores plantean dos posibilidades de ajuste de empleo en caso de recesión. Por la vía extensiva, reduciendo el número de personas ocupadas, o bien, por la intensiva, minorando la jornada laboral o las horas por ocupado. Como se desprende de lo expuesto, España se sitúa en esa alternativa extensiva, muy sensible al ciclo económico.

Para poder observar una evolución temporal de las características del mercado de trabajo español se recurre a la tabla 4 elaborada por García, G y Sanromá, E (2019). En ella se muestra la evolución de la protección del empleo (indicador de dificultad de despido), las prestaciones por desempleo (a través de las tasas de sustitución media), el gasto en políticas activas de empleo y el porcentaje de empleados pertenecientes a la negociación colectiva.

La evidencia expuesta es muy reveladora para el caso español, la protección laboral ha disminuido en el periodo estudiado (2000-2013), la tasa de sustitución media que representa las prestaciones por desempleo también ha disminuido en cerca de 3pp, el gasto en políticas activas de empleo representan menor porcentaje sobre el PIB para el periodo elegido; y además, los trabajadores han perdido poder de negociación, el porcentaje de trabajadores cubiertos por la negociación colectiva ha disminuido en 10pp en el periodo 2000-2016.

Todos los datos hacen presagiar un empeoramiento en el mercado laboral, las condiciones de trabajo se han precarizado, la sensación de desprotección ha aumentado, se ha perdido confianza en los sindicatos como representantes últimos de los trabajadores, y el gobierno ha disminuido los recursos destinados a mejorar la empleabilidad. Sin embargo, la pregunta a responder sería: ¿Ha sucedido todo ello en todos los grupos de edad indistintamente?

Tabla 4. Rasgos institucionales del mercado de trabajo en países de la Unión Europea

	Protección al empleo ¹		Prestaciones por desempleo ²		Políticas activas de empleo ³		Negociación colectiva ⁴	
	2000	2013	2001	2013	2000	2016	2000	2016
Austria.....	2,89	2,62	52,3	52,0	0,09	0,10	98,0	98,0
Bélgica.....	2,78	2,82	61,1	62,7	0,09	0,07	96,0	96,0
Dinamarca.....	2,56	2,39	65,6	40,3	0,39	0,23	85,0	84,0
Finlandia.....	2,19	2,01	48,6	48,9	0,07	0,10	85,0	89,3
Francia.....	2,64	2,67	54,8	49,3	0,12	0,07	98,0	98,5
Alemania.....	2,95	2,95	61,1	41,4	0,13	0,06	67,8	56,0
Grecia.....	2,93	2,44	22,2	21,6	0,02	0,01	82,0	17,8
Irlanda.....	1,81	2,00	47,3	58,2	0,14	0,05	44,2	33,5
Italia.....	3,15	2,98	20,7	23,4	0,05	0,04	80,0	80,0
Países Bajos.....	2,92	2,93	55,8	37,9	0,08	0,10	81,7	78,6
Portugal.....	4,10	2,81	48,7	43,5	0,11	0,04	78,4	72,3
España.....	2,76	2,43	42,3	39,4	0,05	0,02	82,9	73,1
Suecia.....	2,61	2,58	42,8	41,3	0,25	0,13	94,0	90,0
Reino Unido.....	1,72	1,60	30,4	30,0	0,01	0,00	36,4	26,3

Notas: (1) Indicador de dificultad de despido (de 0, menor, a 6, mayor); (2) Tasa de sustitución media (prestaciones por desempleo respecto a salario previo); (3) Gasto en políticas activas sobre el PIB por punto de tasa de paro. En el caso de Reino Unido datos referidos a 2004 y 2011; (4) Cobertura de la negociación colectiva (% empleados cubiertos por convenios)

Fuente: García, G y Sanromá, E a partir de OCDE, Comisión Europea y OIT.

Mercado laboral desagregado por edad

Para tratar de responder a la pregunta planteada anteriormente, es preciso hacer una correcta radiografía de la situación laboral, a nivel de salarios, con la desagregación por edad pertinente. Para ello se plantea la tabla 5, elaborada a partir de la Encuesta Cuatrienal de Estructura Salarial elaborada por el INE, quien elabora más de 200.000 encuestas aleatorias a los hogares españoles.

Tabla 5. Datos de salarios medios mensuales brutos por edades, 2018

	SALARIO MEDIO	COEFICIENTE VARIACIÓN	SALARIO MEDIO PÚBLICO	SALARIO MEDIO PRIVADO	SALARIO MEDIO CON CONTRATO INDEFINIDO	SALARIO MEDIO CON CONTRATO TEMPORAL
MENOS DE 19 AÑOS	696,01€	0,65	793,46€	694,52€	673,68€	704,46€
20-29 AÑOS	1167,57€	2,01	1192,15€	1165,87€	1182,61€	1148,83€
30-39 AÑOS	1373,30€	0,89	1345,08€	1376,62€	1419,73€	1209,66€
40-49 AÑOS	1466,32€	0,69	1343,87€	1488€	1531,69€	1126,59€
50-59 AÑOS	1480,14€	0,92	1346,72€	1521,43€	1542,68€	1072,66€
MÁS DE 59 AÑOS	1270,49€	1,06	1301,64€	1256,16€	1487,16€	654,6€

Fuente: Elaboración propia a partir de Microdatos de Encuesta Cuatrienal de Estructura Salarial (2018), INE.

En la tabla se puede ver tanto el salario medio por edad como su coeficiente de variación, este representa la variabilidad o dispersión dentro de cada grupo de edad. Los salarios medios son bastante más elevados en los trabajadores de más edad, así como más uniformes; los jóvenes trabajadores entre 20-29 años tienen una gran dispersión (CV=2,01), esto quiere decir que encontramos jóvenes con salarios muy elevados y otros con salarios muy insuficientes, existe pues una gran dualidad dentro de este grupo de edad.

La tabla expresa también los salarios medios en función de si se trata de un contrato público, o un contrato del ámbito privado, es observable como las diferencias de remuneración entre ambas tipologías son más notables conforme se avanza en la edad. Los trabajadores jóvenes entre 20-29 años, poseen salarios prácticamente iguales bien provengan del ámbito privado o del ámbito público, esto permite inferir las actuaciones de los jóvenes, quienes tratarán de optar por puestos de trabajo públicos porque les otorga mayor estabilidad laboral y no existe una prima salarial que empuje a estos grupos de edad a buscar empleo en el mercado privado.

Por último, también filtra los datos en función de la tipología de contrato, si se trata de un contrato indefinido o bien temporal, aunque todos ellos jornada completa. Aquí sí encontramos grandes diferencias generacionales, dado que mientras los jóvenes apenas mejoran su posición sea indefinido o temporal, en las personas mayores de 50 años existe gran divergencia entre aquellos que poseen un contrato indefinido y aquellos que sufren un contrato temporal.

Para complementar el análisis, se recurre a la base de datos de salarios de Eurostat, el nivel de desagregación generacional es menor, sin embargo, los datos permiten vislumbrar las diferencias entre sexos y entre sectores de actividad.

Tabla 6. Datos de salarios medios anuales brutos por edades y sexo, 2018

Industria, construcción y servicios (excepto administración pública, defensa, seguridad social obligatoria)				Administración pública, defensa, seguridad social obligatoria; educación; salud pública y actividades de trabajo sociales; artes, entretenimiento y recreación; otras actividades de servicios			
EDAD	SEXO	España	Brecha de género	EDAD	SEXO	España	Brecha de género
Total	Total	28.725		Total	Total	30.834	
Total	Hombres	31.235	20%	Total	Hombres	34.059	18%
Total	Mujeres	25.927		Total	Mujeres	28.934	
Menos de 30 años	Total	20.748		Menos de 30 años	Total	23.016	
Menos de 30 años	Hombres	21.327	6%	Menos de 30 años	Hombres	23.898	6%
Menos de 30 años	Mujeres	20.114		Menos de 30 años	Mujeres	22.440	
Desde 30 a 49 años	Total	28.133		Desde 30 a 49 años	Total	29.936	
Desde 30 a 49 años	Hombres	30.138	16%	Desde 30 a 49 años	Hombres	32.788	16%
Desde 30 a 49 años	Mujeres	25.930		Desde 30 a 49 años	Mujeres	28.375	
50 años o más	Total	32.208		50 años o más	Total	33.186	
50 años o más	Hombres	36.109	30%	50 años o más	Hombres	37.157	21%
50 años o más	Mujeres	27.721		50 años o más	Mujeres	30.691	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat, 2018

La tabla presenta los resultados difiriendo entre aquellos empleos relacionados con la industria, la construcción y el sector servicios excepto administración pública; y un segundo grupo o sector que engloba las actividades de la administración pública tales como defensa, seguridad social obligatoria, salud pública, actividades de trabajo social etc.

De nuevo se reafirman las conclusiones expuestas en la tabla anterior, los salarios de las personas más mayores son significativamente más elevados que aquellos trabajadores más jóvenes. Ahora bien, también podemos observar como existen brechas de género en cuanto al salario se refiere en cada cohorte generacional. Se puede extraer alguna observación, la brecha de género aumenta conforme las cohortes de edad aumentan, es decir, en las capas más jóvenes existe menor dispersión de salarios por sexo.

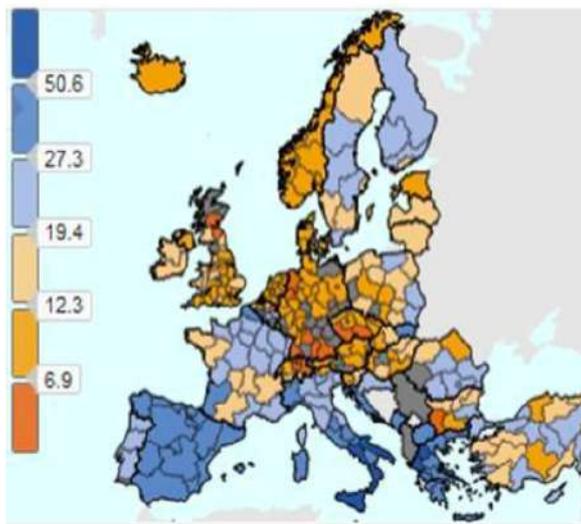
Para resumir, la idea central que hay que reiterar es que, pese a que pueden estar desarrollándose los mismos trabajos por personas jóvenes o personas de edades más avanzadas, las retribuciones son mucho más elevadas para las personas de mayor edad, que son a su vez, aquellas que disfrutan en mayor medida de los contratos indefinidos y de la protección laboral que esto les confiere. De hecho, trabajadores jóvenes actuales tienen en general buenas cualificaciones, sin embargo, sufren una gran precariedad, una inestabilidad laboral persistente y mayores desigualdades dentro de su propia cohorte.

En este contexto, existe o bien la posibilidad de optar por empleos públicos por ejemplo a través de una oposición, o a marcharse del país en busca de mejores oportunidades laborales, tanto de condiciones como de retribuciones.

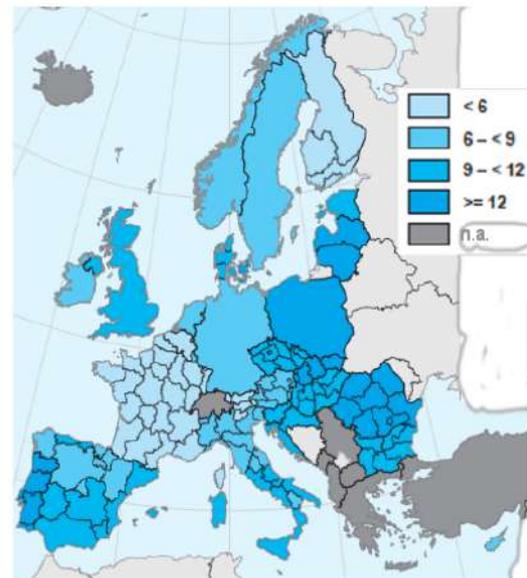
A pesar de que la cuantificación de este fenómeno, catalogado a veces como “fuga de cerebros”, es realmente complicada dada la libertad de movilidad intraeuropea, la Comisión Europea ha tratado de evidenciar los flujos de jóvenes dentro de las fronteras europeas. Veamos los resultados a través de las ilustraciones 2 y 3.

Ilustración 2: Ejemplos de factores expulsión.

Ratio de desempleo de los jóvenes (15-24 años), 2018

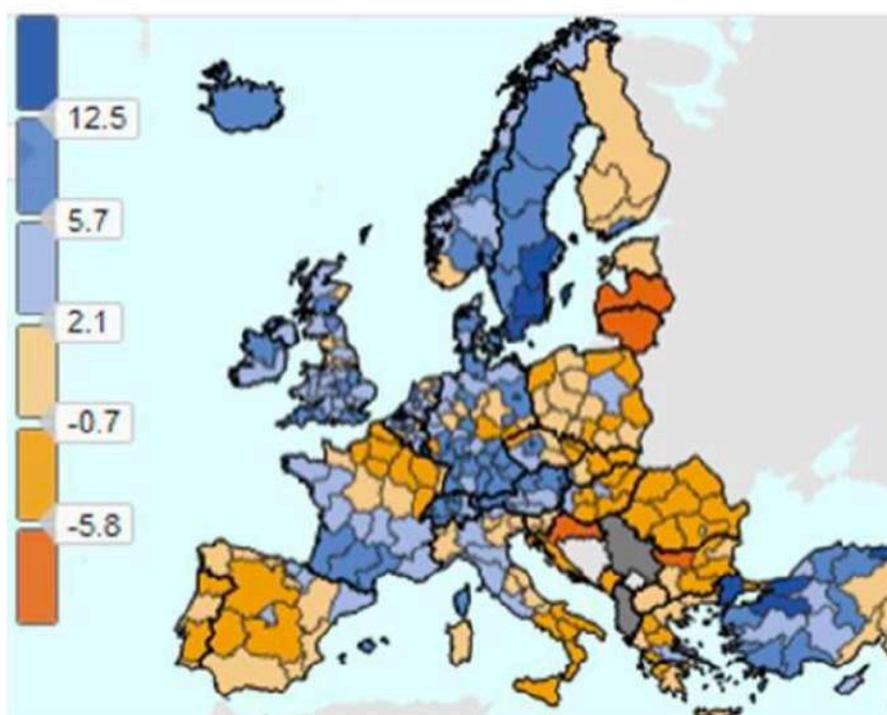


Ratio de quiebra empresarial, 2013



Fuente: Addressing brain drain: The local and regional dimension, Comisión Europea

Ilustración 3. Ratio de migración neta entre jóvenes trabajadores, 2016



Fuente: Addressing brain drain: The local and regional dimension, Comisión Europea

Estas ilustraciones plantean, por un lado, qué factores pueden ayudar a explicar qué empuja a los jóvenes trabajadores a emigrar para conseguir mejores oportunidades laborales. Principalmente hablamos de tasa de desempleo juvenil y de tasa de fracaso empresarial. Por otro lado, a través de la ilustración tres se observa qué países son jóvenes exportadores y cuales son jóvenes importadores.

Lamentablemente, España en general es exportador neto de jóvenes trabajadores, presumiblemente bien cualificados, dado que son estos los que disponen de mayores habilidades que les permitan encontrar mejores opciones de trabajo en el extranjero. Tan solo las regiones más ricas como País Vasco, Cataluña o Madrid reciben más jóvenes buscando trabajo que los que emigran. Tan solo a simple vista de forma gráfica se puede observar que España está en este aspecto más semejo a países como Rumanía, Polonia o los Bálticos; en vez de los países más ricos de Europa, que son sin duda quienes se lucran de la mano de obra cualificada emigrante. No obstante, no pueden sorprender estos resultados tras la exposición planteada sobre la situación laboral de los más jóvenes en España.

b) Sistema de pensiones

Este segundo apartado va destinado al estudio del sistema público de pensiones español. Se trata de un sistema de reparto, es un sistema basado en la solidaridad intergeneracional. El sistema de reparto se organiza sobre la base de un aporte obligatorio realizado por los trabajadores en actividad, con el que se forma un fondo para atender las pensiones y jubilaciones de los trabajadores retirados.

La razón por la que las pensiones ocupan un papel central en el debate político es porque no esta garantizada su sostenibilidad, ésta dependerá en gran medida de la pirámide poblacional, dado que es necesario que exista un equilibrio entre personas cotizantes y pensionistas, es lo

que conlleva un sistema de pensiones de reparto. Es clave su estudio dado que, los distintos ejercicios de simulación realizados sugieren que, en España, el gasto en pensiones contributivas se situará en una horquilla de entre el 15,2% y el 16,9% del PIB en 2050, frente al 10,8% en 2019 (AiRef, 2020); el gasto sanitario podría aumentar en más de 1 punto de PIB¹¹; y el número de personas mayores de 65 años beneficiarias de ayudas a la dependencia podría duplicarse, tal como se apunta en el informe 2050 elaborado por un gran grupo de expertos coordinados por el gobierno.

En primer lugar, se debe resaltar que el sistema de pensiones español fue creado con un claro carácter contributivo, es decir, con la intención de que exista una correspondencia entre las cotizaciones realizadas y la pensión devengada, de lo contrario, se trataría de un sistema de pensiones asistencial que persigue una mayor redistribución. Sin embargo, el sistema español goza de un cierto grado de redistribución intergeneracional a través de las pensiones mínimas y las pensiones máximas (Conde Ruiz, 2014).

Además, también se trata de un sistema de pensiones de contribución o aportación definida, es decir, se fija la prestación a percibir por el beneficiario mientras que las aportaciones concretas a realizar varían anualmente en función de cálculos actuariales. Existen otros modelos bajo los sistemas de reparto, como el modelo de cuentas nocionales aplicado en algunos países nórdicos, donde cada trabajador dispone de una cuenta ficticia personal donde se anota toda la contribución llevada a cabo durante su vida laboral, una vez alcanzada la edad de jubilación, se calcula el importe de la pensión vitalicia en función de algunos parámetros, como la esperanza de vida resultante para la cohorte poblacional a la que corresponde tal individuo. De esta manera, es un sistema de pensiones mucho más transparente que el español, donde cada vez es más difícil encontrar la correspondencia entre lo aportado y lo recibido.

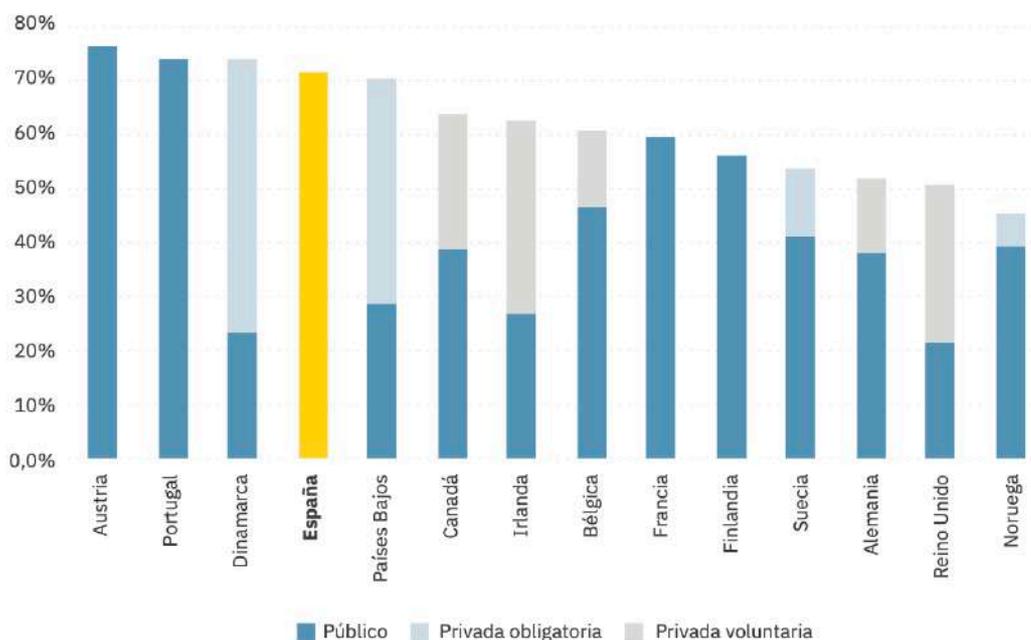
Cuando se debate sobre qué sistema público de pensiones se desea y cómo ha de funcionar, se deben tener en cuenta tres pilares fundamentales: **la suficiencia** (cuantía que asegure un nivel de vida aceptable), **la equidad** (correspondencia entre lo aportado y lo recibido) y **la sostenibilidad** (igualdad entre los ingresos y gastos, capacidad del sistema de ser autosuficiente). Todo sistema de pensiones público de reparto que no cumpla todos los pilares mencionados está destinado a errar estrepitosamente. Por tanto, tratemos de ver hasta qué punto el sistema público de pensiones español es capaz de reunir estas características.

Para obtener un veredicto sobre si el sistema de pensiones cumple el criterio de suficiencia se debe contemplar la *tasa de sustitución*, que corresponde a la cantidad de pensión recibida respecto el último salario obtenido en la etapa laboral. El análisis se apoyará en el gráfico 18.

Este gráfico corresponde a una comparativa de la tasa bruta de sustitución para el año 2018 de algunos países desarrollados, y tal como se aprecia a primera vista, España es uno de los países que más generoso es a la hora de devengar sus pensiones, con un porcentaje superior al 70%, tan solo le superan Portugal, Austria y Dinamarca. Ahora bien, para ser generoso en la tasa de sustitución, que en última instancia suponen los gastos del sistema, los ingresos (vía cotizaciones a la seguridad social) también deben ser elevados, como efectivamente sucede en el caso español.

¹¹ Es clave en este sentido el conocido “Mal de Baumol” o “Enfermedad de costes”: permite explicar por qué el crecimiento de los costes de servicios como la educación o la sanidad no es más que una consecuencia natural del desarrollo tecnológico y el crecimiento a largo plazo. Los aumentos de productividad en algunos ámbitos (piénsese en una nueva tecnología de uso médico), hace aumentar los costes de ese servicio. Por tanto, de forma natural, hay ciertas nuevas tecnologías en sectores como el sanitario o el educativo que conllevarán un mayor gasto público en un futuro próximo.

Gráfico 18. Tasas brutas de sustitución de pensiones, 2018



Fuente: Estrategia España 2050 a partir de OCDE.

En cuanto al segundo criterio, la equidad, comienzan los problemas. España posee un sistema de pensiones generoso, y en general deficitario. Este hecho no ha sido tan explícito porque durante muchos años la cantidad de cotizantes por pensionista ha sido muy elevada, nutriéndose de los esfuerzos de los *baby boomers*. Generando incluso una enorme *hucha de pensiones* ya consumida. Para dar luz al respecto basta con alguna simulación que ejemplifique el sistema.

Tabla 7. Escenarios de jubilación sin reformas del sistema e indexación constante 2% del IPC.

CASO 1: PERSONA CON 65 AÑOS, 45 AÑOS COTIZADOS, ESPERANZA DE VIDA TRAS JUBILARSE DE 23 AÑOS, INDEXACIÓN PENSIÓN A UN IPC CONSTANTE DEL 2% ANUAL. SALARIO: 20.166€

<i>FALLECE A LOS:</i>	APORTADO	RECIBIDO	BALANCE
70 AÑOS	246.500 €	95.250 €	151.250 €
75 AÑOS	246.501 €	200.413 €	46.088 €
80 AÑOS	246.502 €	316.521 €	-70.019 €
85 AÑOS	246.503 €	471.912 €	-225.409 €
88 AÑOS	246.504 €	556.811 €	-310.307 €
90 AÑOS	246.505 €	616.279 €	-369.774 €

CASO 2: PERSONA CON 60 AÑOS, 40 AÑOS COTIZADOS, ESPERANZA DE VIDA TRAS JUBILARSE DE 28 AÑOS, INDEXACIÓN PENSIÓN A UN IPC CONSTANTE DEL 2% ANUAL. SALARIO: 24.308€

<i>FALLECE A LOS:</i>	APORTADO	RECIBIDO	BALANCE
70 AÑOS	267.260 €	267.432 €	-172 €
75 AÑOS	267.260 €	409.636 €	-142.376 €
80 AÑOS	267.260 €	566.640 €	-299.380 €
85 AÑOS	267.260 €	739.985 €	-472.725 €
88 AÑOS	267.260 €	852.537 €	-585.277 €
90 AÑOS	267.260 €	931.373 €	-664.113 €

CASO 3: PERSONA CON 62 AÑOS, 42 AÑOS COTIZADOS, ESPERANZA DE VIDA TRAS JUBILARSE DE 26 AÑOS, INDEXACIÓN PENSIÓN A UN IPC CONSTANTE DEL 2% ANUAL. SALARIO: 40.000€

<i>FALLECE A LOS:</i>	APORTADO	RECIBIDO	BALANCE
70 AÑOS	470.920 €	332.906 €	138.014 €
75 AÑOS	470.920 €	545.159 €	-74.239 €
80 AÑOS	470.920 €	779.503 €	-308.583 €
85 AÑOS	470.920 €	1.038.237 €	-567.317 €
88 AÑOS	470.920 €	1.206.231 €	-735.311 €
90 AÑOS	470.920 €	1.323.901 €	-852.981 €

Fuente: Elaboración propia a partir de INE.

Los tres casos planteados son diferentes escenarios que podrían darse, y de hecho, con bastante probabilidad. El primero de ellos es una persona que se jubila con la edad de 65 años, edad muy próxima a la edad efectiva de jubilación española; se le estima una esperanza de vida de 88 años según su cohorte poblacional, por tanto, se le estiman 23 años de esperanza de vida tras la jubilación. Al sujeto se le presupone el salario mediano según INE, que son 20.166€ anuales. El último supuesto es una indexación de la pensión al IPC constante del 2%, escenario creíble dada la actual revalorización de las pensiones con el IPC planteada por el gobierno en la Ley 21/2021 del 28 de diciembre de PGE para el año 2022, es más, dados los niveles de inflación actuales (abril 2022) cercanos al 10% mensual, estaríamos incluso infra estimando el papel de la inflación en los costes del sistema de pensiones.

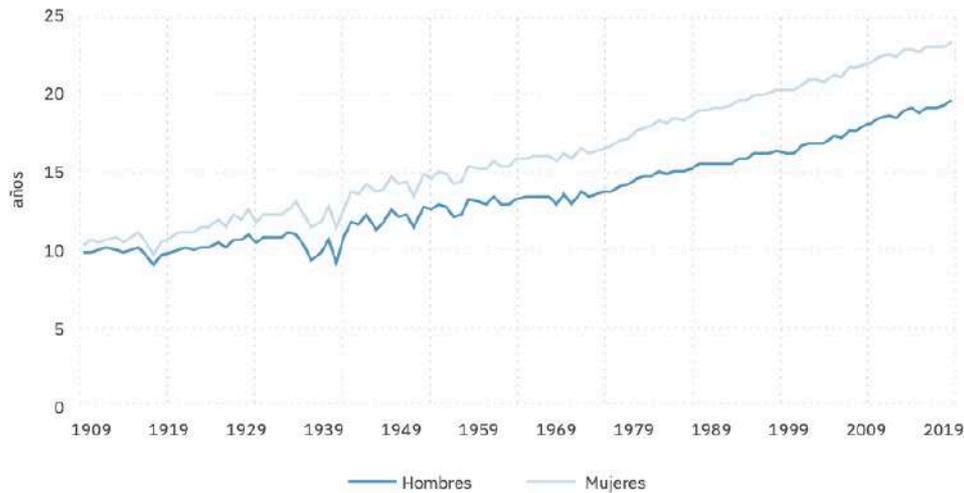
Los resultados que se obtienen son asombrosos, si el individuo logra vivir hasta los 80 años, cosa muy probable en la población española, ya correspondería con un sujeto deficitario para el sistema, conforme aumenta su edad este déficit se incrementa. Alcanza un valor de más de 310.000€ si alcanza su esperanza de vida media.

Los casos dos y tres pretenden ejemplificar otros escenarios posibles, en el segundo caso, es un individuo que se jubila con 60 años (hecho bastante común en España) y cobró durante su etapa laboral el salario medio de forma constante. En este caso, solo con que viva más de 70 años, supondrá un déficit para el sistema de pensiones. El caso 3 muestra un sujeto con un salario de 40.000€ anuales, a través de él, se demuestra que el déficit generado al sistema es mayor cuanto

mayores son los salarios cobrados durante la etapa laboral, siendo en este caso 735.000€ en caso de alcanzar su esperanza de vida media. Queda evidenciado el problema estructural.

El tercer y último pilar tiene que ver con la sostenibilidad del sistema, que cómo parece evidente, se verá lastrado por las deficiencias que se generan en la equidad del sistema. Debemos partir de una realidad, la esperanza de vida de la población española ha aumentado espectacularmente en el último medio siglo, alcanzó valores que la sitúan en uno de los tres países con mayor esperanza de vida, junto con Suiza y Japón. (Véase gráfico 19)

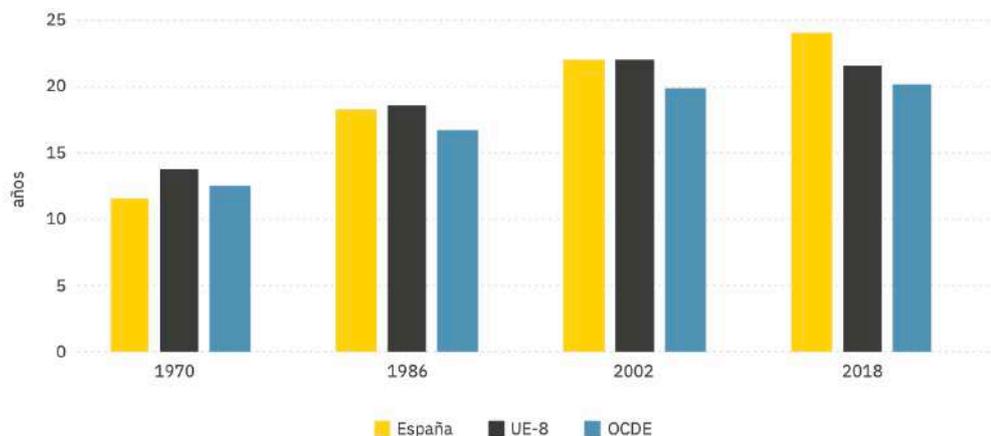
Gráfico 19. Evolución esperanza de vida a los 65 años en España



Fuente: Estrategia España 2050 a partir de INE.

Debemos celebrar tal noticia dado que es magnífica, pero inevitablemente esto conlleva cambios estructurales en el tejido demográfico del país, con el consecuente envejecimiento poblacional. Y dado que el año de referencia para la jubilación se ha mantenido estático en el tiempo, esto ha generado los conflictos de contributividad expuestos anteriormente. Véase el número de años esperados de jubilación. (Gráfico 20)

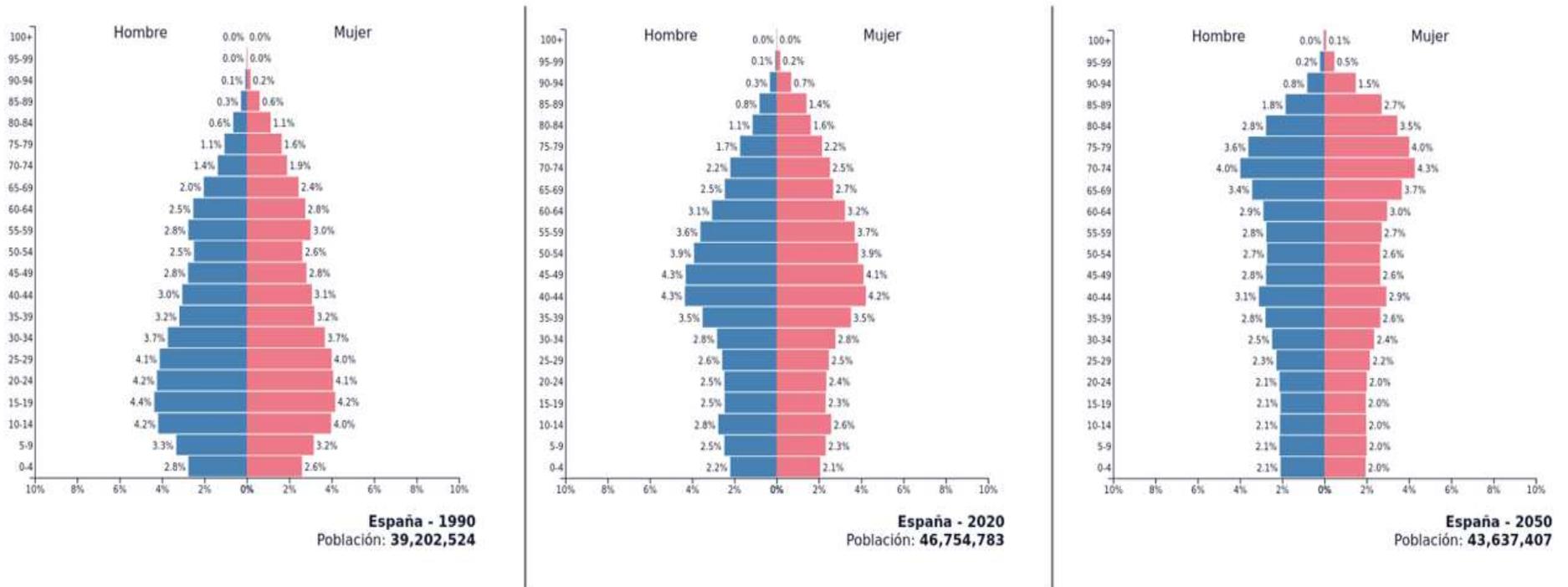
Gráfico 20. Número esperado de años en jubilación.



Fuente: Estrategia España 2050 a partir de OCDE.

Evolución demográfica en España

Gráfico 21. Pirámides demográficas españolas, años 1990,2020 y 2050.



Fuente: PopulationPyramid.

A simple vista se puede observar cómo ha mutado la pirámide poblacional, invirtiéndose hasta tal punto que se estima que en 2050 habrá 1/3 de personas mayores de 65 años. Todo ello es consecuencia del envejecimiento de la generación llamada baby boomers y que la tasa de reposición necesaria para garantizar la estabilidad de la población ha sido insuficiente, menor de 2,1 hijos por pareja, catalogada como la tasa de reemplazo generacional. (En media 1,3 hijos en 2017). Este hecho genera tensiones demográficas severas en tres grandes aspectos: aumenta el gasto público en sanidad necesario para cubrir el incremento de la demanda, tensiona el sistema público de pensiones dado que la tasa de cotizantes/pensionistas disminuye gravemente (en 2050, por cada persona mayor de 64 años habrá 1,7 personas en edad de trabajar, frente a las 3,4 actuales, Eurostat) y por último, genera problemas relacionados con el aumento del sistema de cuidados de personas de más edad, a menudo, dependientes¹².

Este contexto nos plantea un grave problema, que tiene diferentes alternativas para su solución: se puede disminuir las pensiones que se conceden (disminuyendo la tasa de sustitución), se puede aumentar la edad de jubilación para tratar de corregir la contributividad del sistema, se puede aumentar el porcentaje de retención a la seguridad social (ya altísimo) o por último, se puede utilizar recursos de los Presupuestos Generales del Estado, donde se traslade el déficit estructural generado.

Ya hemos observado que la tasa de sustitución que ofrece el sistema de pensiones español es relativamente alta a nivel europeo, incluso sin necesidad de ningún tipo de complemento de sistema de pensión privado. No obstante, reducir las pensiones es profundamente impopular a nivel político y los pensionistas ejercen gran presión, por tanto, no parece una opción muy viable ni deseada. Cabe decir que existen diferentes fórmulas para llevar a cabo este recorte: desindexar las pensiones con el IPC (impuesto silencioso), o aumentar el periodo de cómputo para definir la pensión (normalmente perjudica porque los últimos años de cotización suelen ser los más elevados).

La segunda posibilidad pasa por aumentar la edad de jubilación. También se es muy reticente en general a esta posibilidad, sin embargo, cabe reiterar que la esperanza de vida se ha duplicado en el último medio siglo, pero la edad de jubilación a permanecido inmóvil. Véase la tabla 8 elaborada por Herce (2018).

Tabla 8. Edad equivalente hoy a los 65 años de 1900

	Edad a la que sobrevive el 26,13% de una generación		Edad a la que la esperanza de vida es 9,1 años	
	1900	2015	1900	2015
HOMBRES	65 AÑOS	89 AÑOS	65 AÑOS	79 AÑOS
MUJERES	65 AÑOS	93 AÑOS	65 AÑOS	82 AÑOS
TOTAL	65 AÑOS	91 AÑOS	65 AÑOS	81 AÑOS

Fuente: A vueltas con las pensiones, Herce J.A. (2018)

Con esta idea se trata de subrayar que la *Gran Edad* ha cambiado radicalmente, no solo la esperanza de vida se ha pospuesto, también hay más años de adolescencia, más años de formación, las personas tienden a casarse más tarde, tener hijos más tarde... una serie de

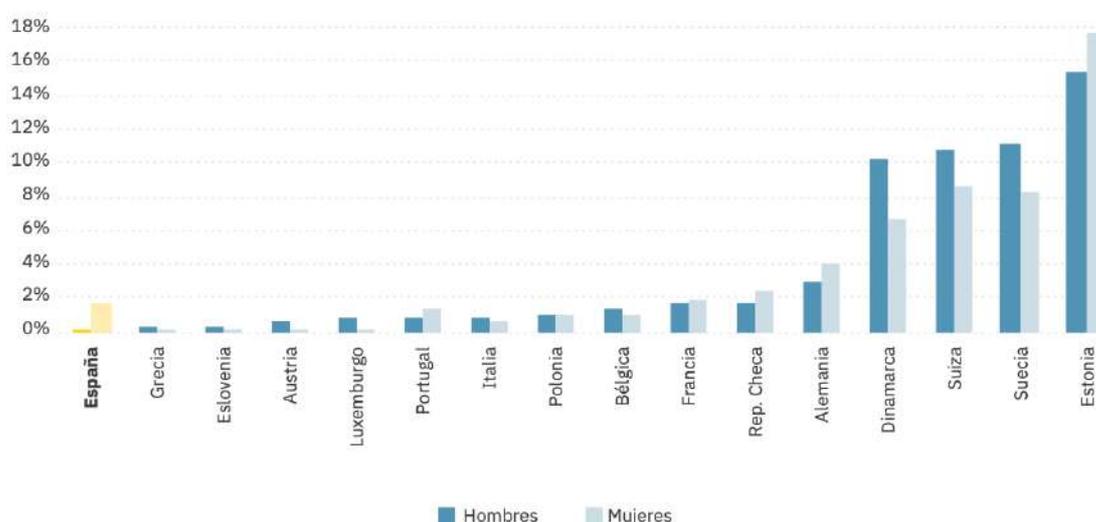
¹² En España el 57% de los cuidados a personas mayores de 65 años dependientes son informales, es decir, recaen en última instancia sobre la familia, y más concretamente, en las mujeres. En España, un 42% de las mujeres inactivas no participan en el mercado laboral debido a responsabilidades derivadas de los cuidados (tanto a adultos como a niños), frente a un 6% de los hombres.

cambios sociales que implican también modificar esa barrera de los 65 años, que en última instancia, tan solo hace desaprovechar un gran potencial laboral. Cabe decir que en esta propuesta existen asperezas que deben ser resultados, parece lógico que no se le puede exigir a un albañil trabajar hasta los 75 años, por tanto, se debe hacer una clara taxonomía de qué empleos deben retirarse antes o después del mercado laboral, casi siempre condicionado por la carga física que conlleva cada trabajo.

Dicha barrera no existe solo a nivel cultural, sino que desde la legislación laboral española se incentiva la salida temprana del mercado laboral, imposibilitando seguir trabajando a personas que quizá deseen seguir activos en el mercado laboral.

El gráfico 22 muestra una clara asimetría de cómo se comportan los trabajadores de más edad en España en comparación con sus homólogos europeos, sobre todo países nórdicos tan referenciados en ocasiones.

Gráfico 22. Personas entre 60 y 69 años que compatibilizan trabajo y pensiones, 2014-2015



Fuente: Estrategia España 2050 a partir de OCDE.

Existe una duda lógica acerca de si es una buena política incentivar vidas laborales más largas, podría caerse en la tentación de pensar que estos trabajadores de más edad quitan oportunidades laborales a los trabajadores más jóvenes. Sin embargo, se estaría incurriendo en la *falacia de la tarta fija del empleo*. Tal como plantean René Böheim y Thomas Nice (2019) en sus estudios, existen evidencias que sugieren las siguientes afirmaciones:

- No existe un *trade off* entre el empleo de los jóvenes y los trabajadores con más edad. Los países con mayor tasa de actividad de las personas mayores poseen también mayores tasas de actividad juvenil.
- Incrementar la edad de jubilación incrementa los salarios de los trabajadores más jóvenes.
- Trabajadores jóvenes y trabajadores más adultos son complementarios, no sustitutivos.
- Reducir el empleo de los más mayores no provee de mayores oportunidades a los jóvenes.
- Disminuir la edad de jubilación hace disminuir los incentivos a entrenar e invertir en habilidades adicionales, por tanto, lleva a un peor crecimiento económico.

De hecho, incluso cuando el coste salarial de los empleados más antiguos es significativamente superior, la sustitución por trabajadores jóvenes es muy moderada. (Schnalzenberger, 2009)

Por supuesto, no existen soluciones mágicas, también se pueden encontrar algunos inconvenientes a esta política, Kolsrud et al (2022) apuntan que aumentar la edad de jubilación indistintamente conlleva costes de redistribución, dado que las personas más adineradas viven en media más años, por tanto, aumentar la edad de jubilación disminuye la capacidad redistributiva del sistema de pensiones desde las rentas más adineradas a las más pudientes.

La tercera posibilidad consiste en aumentar el porcentaje de retención de las cuotas a la seguridad social, pero encontraría grandes obstáculos como: posible huida de trabajadores al extranjero en busca de menores cotizaciones, dificultaría la creación de empleo... además de que supondría tan solo un parche, sería trasladar el problema a un futuro próximo.

La cuarta posibilidad pasa por transferir el déficit del sistema a los PGE. Esta opción implicaría perder el carácter contributivo del sistema de pensiones, pasaría a ser un sistema asistencial, y quedaría patente su insostenibilidad. No debe perderse de vista el objetivo de la creación de un sistema de pensiones, estos nacieron con un claro carácter paternalista del Estado para crear la obligación de ahorrar para una correcta vejez.

Por tanto, la pensión es un homólogo de un *salario en diferido* (una cantidad de dinero que el Estado te retiene a lo largo de tu vida laboral para entregártelo posteriormente de forma vitalicia). Tiene muchas ventajas respecto a un sistema de capitalización individual, dado que se mutualizan los posibles riesgos, el sistema de pensiones debe verse como un gran seguro a nivel nacional que te cubre de forma vitalicia. Pero en el momento que pierda su contributividad existe un riesgo latente a que los trabajadores más jóvenes no deseen reducir gasto en educación, sanidad u otras partidas para seguir financiando un sistema quebrado, esto genera un alto riesgo de fuga de personas al extranjero. Por tanto, no debería plantearse esta opción como viable, como mucho deberían traspasarse a PGE aquellas partidas que tienen un carácter más redistributivo como son: pensiones de viudedad, pensiones de orfandad o aquellos gastos que se han considerado gastos impropios.

A pesar del contexto presentado, esto no significa que no se haya hecho nada al respecto, entre 2011 y 2013 se adoptaron ajustes tan relevantes como el retraso de la edad de jubilación, el aumento del periodo de cómputo de las pensiones, el factor de ajuste generacional (Factor de Sostenibilidad), y la desvinculación de la actualización de las pensiones con el IPC (Índice de Revalorización de las Pensiones), recientemente eliminado tal como se expresó anteriormente. Así que por último, cabe señalar cuales han sido las últimas medidas planteadas por el ejecutivo para paliar los desajustes estudiados. Básicamente han sido: Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI) e Indexación de las pensiones al IPC.

Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI)

En la reforma de 2011 (Ley 27/2011) se introdujo el Factor de Sostenibilidad, que establecía que a partir de 2027, los parámetros fundamentales del sistema se revisarán con el objetivo de tener en cuenta el aumento de la esperanza de vida. Parece lógico que, si la esperanza de vida de las futuras generaciones será cada vez mayor, y en consecuencia, percibirán su pensión durante más tiempo, esto se compense con una aminoración de su pensión inicial. El objetivo final es que la suma total de la pensión a recibir entre dos personas con idéntico historial laboral pero que pertenezcan a generaciones diferentes sea exactamente igual, cumpliendo así la equidad generacional.

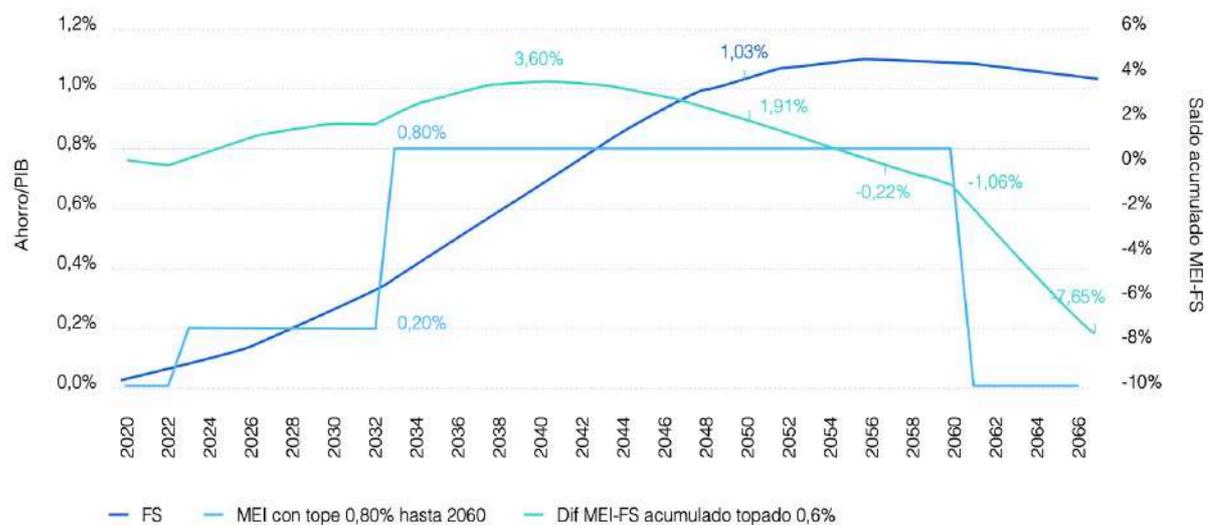
Ahora bien, la reciente reforma Ley 21/2021 aprobada por el gobierno tiene varios ejes. En primer lugar, revaloriza las pensiones con el IPC, modifica la jubilación anticipada para converger la edad efectiva de jubilación con la edad legal de jubilación y financia algunas partidas de gasto vía PGE (gastos impropios de la Seguridad Social). En segundo lugar, incluye el compromiso de derogar el Factor de Sostenibilidad anteriormente explicado, y pasa a ser sustituido por una nueva herramienta llamada Mecanismo de Equidad Intergeneracional. (Instituto Santalucía, 2021)

Este mecanismo consta de dos componentes:

- 1) Componente 1: Subida de 0,6pp del tipo de cotización, que se aplicará durante 10 años, entre 2023 y 2032, irá destinado a aumentar el Fondo de Reserva de la Seguridad Social. Cabe resaltar que incrementar el tipo de cotización supone un mayor coste laboral, pero no implica un incremento de la pensión, ya que en la fórmula de cálculo de pensión inicial no interviene el tipo de cotización. Esta subida equivaldría a unos 2.225 millones anuales, alrededor de un 0,198%.
- 2) Trienalmente, a partir de 2032 se comprobará si las previsiones de gasto en % del PIB superará las previsiones para 2050 del informe Ageing Report de la Comisión Europea, una vez descontado el efecto de eliminar el FS. Esto abre dos posibles escenarios:
 - a) Si el nivel de gasto no supera este umbral no se aplicará ninguna medida.
 - b) En caso de ser superado, o bien se reducirá el gasto en pensiones, o se aumentará los ingresos vía cotizaciones. O quizá una mezcla entre ambas. Pero todo lo establecido en este apartado tendrá un límite del 0,8% del PIB y con un horizonte temporal máximo de 2060.

Como parece obvio con la derogación del FS, se va a suponer que se hace uso del 0,8% entre 2033 y 2060. Por tanto, el ahorro destinado al MEI cada año de 2023 a 2060 consta de dos partes: el 0,198% del PIB entre 2023 y 2032 y el 0,8% del PIB entre 2033 y 2060 tal como se observa en el gráfico 23.

Gráfico 23. Ahorro anual/PIB con FS, MEI y Saldo acumulado MEI-FS



Fuente: Instituto Santalucía (2021)

Esta estimación está basada en los supuestos de crecimiento de PIB y de inflación que anticipa Ageing Report 2021 de la Comisión Europea. Es probable que dichos supuestos erran en una tesitura como la actual con tanta incertidumbre y con una inflación disparada causa del conflicto armado entre Ucrania y Rusia, no obstante, estos fallos de estimación tan solo harían empeorar todavía más los resultados alcanzados en el estudio presentado por el Instituto Santalucía.

Como se observa en el gráfico, los primeros años el MEI es capaz de recaudar más que el FS, sin embargo, esta tendencia cambia a partir del año 2042, donde, el FS tiene mayor capacidad de ahorro que el MEI. Se estima que para el año 2067 la derogación del FS y la sustitución por el MEI habría generado un déficit acumulado de 7,75 pp del PIB, que trasladado a 2020, suponen unos 87.000 millones de €.

Entre las conclusiones más reseñables de esta estrategia del gobierno hay que apuntar:

- Se trata de un recorte poco transparente de la pensión, vía incremento de las cotizaciones para causar la misma pensión o disminuciones de pensión inicial. El FS hacía explícito este recorte de la cuantía inicial, y podía ser conocida con suficiente antelación como para modificar cualquier elemento que contribuyera a aumentar la pensión si ésta se consideraba insuficiente.
- Empeoramiento evidente de la sostenibilidad del sistema de pensiones. Es un parche cortoplacista que conllevará medidas más duras en un futuro próximo, tal como ha quedado demostrado con la tensión demográfica que plantean las pirámides poblacionales.

En resumen, el Mecanismo de Equidad Intergeneracional es un mecanismo poco transparente y que va a empeorar la sostenibilidad financiera y la equidad actuarial del sistema de pensiones.

Indexación de las pensiones al IPC

Tal como se ha explicado, otra política elaborada en la nueva ley de pensiones consiste en la sustitución del Índice de Revalorización de las Pensiones, que en resumidas cuentas, trataba de ajustar el gasto, no permitía subidas anuales de las pensiones superiores al 0,25% mientras existiera un déficit en el sistema de pensiones. No dejaba de ser una manera de contener el gasto en pensiones, permitir a la inflación ejercer su fuerza sobre los ingresos y así equilibrar unas cuentas estructuralmente insostenibles. Ahora ha sido reemplazado por una indexación de las pensiones al IPC, y como parece evidente, esto conllevará un sobrecoste elevado para la sostenibilidad del sistema.

Un reciente informe elaborado por Fedea (García M.A. 2022) en abril de 2022 trata de estimar cual será el impacto de esta reforma sobre el sistema público de pensiones. En un contexto de elevada inflación (inflación interanual del mes de marzo del 9,8%), no vista desde hace décadas, y tras varios shocks consecuencia de la pandemia del Covid-19, tratan de estimar cual será la evolución del equilibrio presupuestario de la Seguridad Social.

Analizan el volumen de los ya mencionados *gastos impropios*, visibles en la tabla 9. Y llegan a la siguiente conclusión: existe una desequilibrada evolución en la que el gasto en pensiones se incrementa más que los ingresos por cuotas (8,4% vs 5%), esto aumentaría el déficit del componente contributivo de la Seguridad Social al 1,2% del PIB en 2023 (-15.200 millones de euros). El saldo negativo se incrementaría aún más, hasta el 2,6% del PIB (-33.600 millones de euros), si se excluyen los que, sin demasiada justificación, se suelen denominar gastos impropios. De hecho, para conseguir el equilibrio del componente contributivo de la Seguridad

Social en este ejercicio sería necesario inyectar 15.200 millones de euros adicionales como transferencia del Estado, es decir, si se buscan nuevos gastos impropios por esa cuantía, el total de este concepto ascendería a 33.596 millones de euros (el 2,6% del PIB), que en realidad correspondería al déficit real del sistema.

Tabla 9. Transferencias del Estado al componente contributivo de pensiones de la Seguridad Social

Transferencias Estado adicionales a partir de 2022	18.396,00
prestación contributiva nacimiento y cuidado menor	2.879,58
reducciones en cuotas Seguridad Social	1.690,00
Subvenciones explícitas a REM, SEA y contratos formación	996,00
Integración de lagunas	468,00
Complementos pensiones contributivas reconocidas en el art 60 LGSS	884,21
Jubilación anticipada sin coeficiente reductor y son cotización adicional	378,00
Pensiones en favor de familiares	387,00
Cubrir coste pensión anticipada involuntaria en edades inferiores a la edad	2.079,00
Cuantía equivalente a 1,5 puntos cotización otros conceptos naturaleza no	5.085,21
Complemento de prestaciones contributivas sujetos a limite ingresos	3.549,00
(+) Complementos a mínimos de pensión	7.075,02
Total transferencias Estado al componente contributivo	25.471,02

Fuente: Informe económico y financiero de la Seguridad Social. Presupuestos 2022.

Como conclusión a este epígrafe relacionado con el sistema público de pensiones, que es clave para entender las tensiones sociales que se pueden producir a nivel generacional entre los más jóvenes y la población más anciana, citamos la conclusión a la que llega el informe Fedea:

“El sistema público español de pensiones es contributivo de prestación definida, pero en la práctica no está apoyado en criterios actuariales y tampoco tiene una relación estrecha con la evolución de la economía en el cálculo de las prestaciones (García Díaz, 2019). Además de esta característica, que explica la tasa de reposición más alta de los países de la Zona Euro, la llegada de dos crisis de forma imprevista ha podido servir para mostrar la inconsistencia de la decisión adoptada en la última reforma de aislar a la población pensionista de la evolución de la economía, al generar, si no está acompañada de medidas adicionales, importantes repercusiones negativas en la sostenibilidad financiera del sistema de pensiones y un deterioro de la equidad entre generaciones.”

c) Mercado inmobiliario y políticas de vivienda

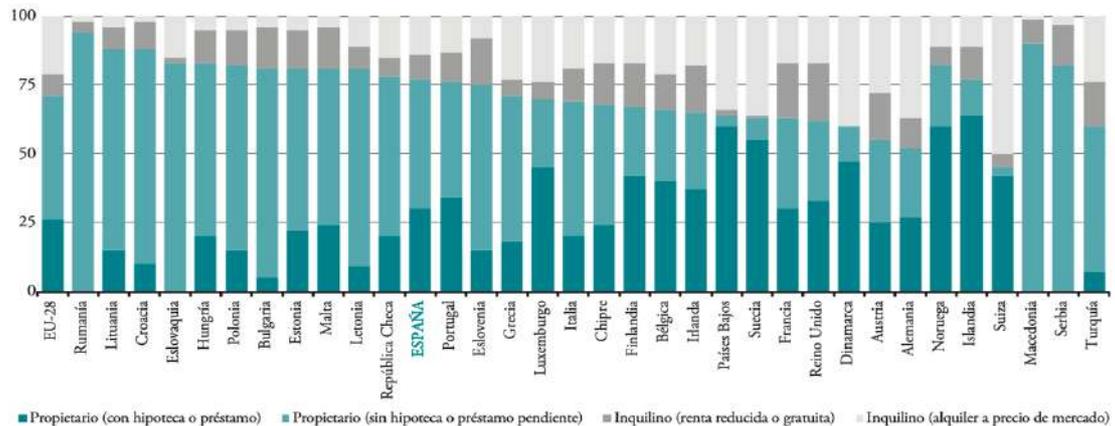
Se da paso así al tercer gran pilar que ayuda a explicar la débil posición de los más jóvenes. Se trata del mercado inmobiliario, que en el caso español posee ciertas peculiaridades respecto a sus homólogos europeos, que le hacen tener una posición más compleja en cuanto a la distribución de vivienda se refiere.

En palabras de Pareja Eastaway y Sanchez Martinez (2016):

El mercado inmobiliario español se caracteriza por tener un sistema desequilibrado de tenencia a favor de la propiedad, en detrimento del mercado de alquiler, y en especial del alquiler social, totalmente descuidado y residualizado. La crisis económica y financiera mundial ha afectado muy negativamente a la economía española, creando un marco inestable para el empleo y el crecimiento. A ello se le añade un considerable conflicto social surgido por la falta de vivienda asequible, que se constata por el incremento de los desahucios y personas sin hogar.

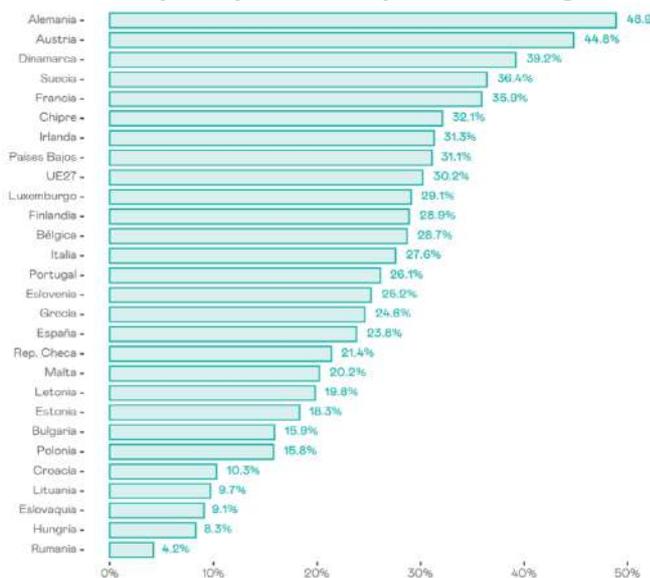
Tal como plantean los autores citados, el mercado inmobiliario español tiene un claro sesgo hacia la propiedad de vivienda, observable en el gráfico 24. España posee más de tres cuartas partes de vivienda en propiedad, de la cual, gran parte esta completamente pagada (sin hipoteca o préstamo pendiente). También resalta el papel tan reducido de su vivienda en régimen de alquiler, en torno al 23,8 % (véase gráfico 25), tan solo tienen porcentajes menores los países de Europa del este, a priori, con menor desarrollo económico. Por último, el cómputo de la vivienda social, habitualmente de propiedad pública, toma valores residuales (2,5%).

Gráfico 24. Distribución del acceso a la vivienda en algunos países de la OCDE (2016)



Fuente: El futuro de las pensiones en España, Mediterráneo Económico (2021)

Gráfico 25. Porcentaje de población que vive en régimen de alquiler, 2019



Fuente: Políticas de oferta para mejorar el acceso a la vivienda de alquiler en España, Laffaire, M y Tucac, P (2021)

En ocasiones, se ha considerado a España un país con una clara cultura de la propiedad, precisamente por su propensión a optar por la vivienda en propiedad, sin embargo, si se inspeccionan los datos desagregándolos, se encuentran claras diferencias. Tal como se plantean en la tabla 10, extraída del estudio elaborado por Pareja y Sanchez.

Tabla 10. Perfil de los hogares por tenencia, 2012

	Propiedad	Alquiler privado	Alquiler Social (Precio inferior mercado)
Media Total	79,2	12,0	2,5
Por edad			
16-29 años	42,5	39,9	4,1
30- 44 años	71,1	19,0	1,8
45-64 años	82,7	9,3	2,7
65 años o más	90,1	2,8	2,9
Por género			
Hombre	80,2	11,7	2,1
Mujer	77,8	12,5	3,2
Por estatus laboral			
Empleado	82,0	10,0	2,5
Desempleado	70,6	25,6	3,7
Inactivo	88,7	4,1	2,9
Por nivel de renta			
Primer cuartil	71,0	15,9	3,8
Segundo cuartil	77,8	12,3	2,5
Tercer cuartil	82,3	10,7	2,5
Cuarto cuartil	88,4	7,4	0,9
Por tamaño de hogar			
Hogares de una persona	75,4	12,3	3,4
2 adultos sin niños dependientes	82,3	10,0	2,3
Otros hogares sin niños dependientes	84,7	8,4	3,2
1 adulto con 1 ó más niños dependientes	68,3	19,0	2,0
2 adultos con 1 ó más niños dependientes	79,0	13,6	1,3
Otros hogares con niños dependientes	73,1	18,0	3,9
Por nacionalidad			
Español	84,2	6,8	2,6
Extranjero (Unión Europea)	47,4	46,3	2,0
Extranjero (resto del mundo)	25,1	67,7	2,5

Fuente: El alquiler privado como vivienda social en España, Pareja Eastaway y Sanchez Martinez (2016) a partir de INE y ECV 2012.

Lo que se pretende subrayar a través de la tabla 10 es qué colectivos utilizan más el uso del alquiler como alternativa residencial. Destacan los individuos más jóvenes (16-29 años), los hogares monoparentales (resultado del alza en la cantidad de divorcios), los inmigrantes recién llegados a España que no tienen ni los recursos económicos ni la certeza de donde vivir, así como las personas de bajos ingresos que no pueden permitirse la vivienda en propiedad y por tanto, solo les queda recurrir al alquiler.

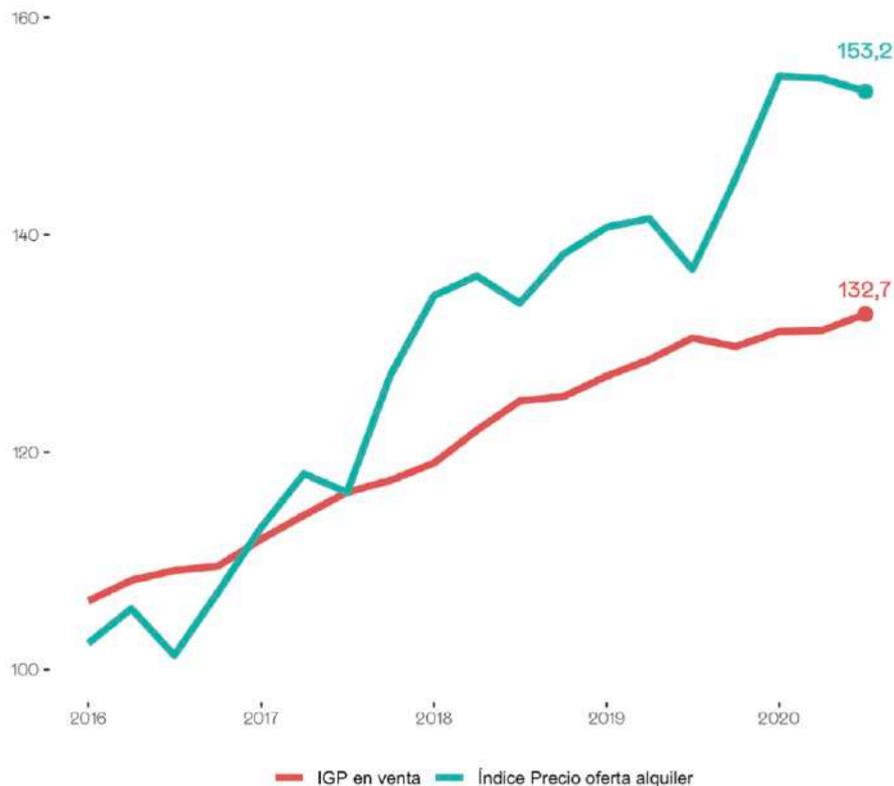
Una vez identificados los colectivos que no tienen vivienda en propiedad, hay que resaltar las razones por las que el alquiler juega un papel muy relevante para todos estos individuos.

Por un lado, permite un comienzo en la carrera laboral de los jóvenes, quienes recurren al alquiler de forma temporal hasta que generen el ahorro que se precisa para optar a una vivienda en propiedad (Mulder y Wagner, 2001). Posibilita nuevas formas de residencia ante los cambios en la concepción misma de la familia que están dando lugar a nuevos tipos de hogares, antes minoritarios (Clark y Dieleman, 1996). Provee de vivienda a los recién llegados. Dota de alternativas residenciales a la propiedad a aquellas capas de la sociedad con menor poder adquisitivo. Permite una mayor movilidad y flexibilidad laboral, de hecho, una amplia gama de viviendas de alquiler facilitaría en gran medida la movilidad laboral, lo que redundaría en beneficio de la búsqueda de empleo y oportunidades donde quiera que este se encuentre, mejorando así el actual *mismatching* geográfico (Van Ewijk y Van Leuvensteijn, 2009). Otorgaría mayor estabilidad a los precios de la vivienda, es más, la falta de un mercado de vivienda en

alquiler amplio exagera las oscilaciones de los precios de la vivienda e impide una reserva de viviendas para uso doméstico, dejando a la vivienda expuesta a las fuerzas del mercado especulativo, tratándola como un mero activo de inversión (Kofner, 2014).

A continuación, se va a analizar el precio tanto de compraventa como de alquiler a partir del gráfico 26. Los aumentos de ambos son muy considerables, incrementos del 32,7% y 53,2% respectivamente.

Gráfico 26. Evolución índice de precios de compraventa y alquileres, 2016-2020

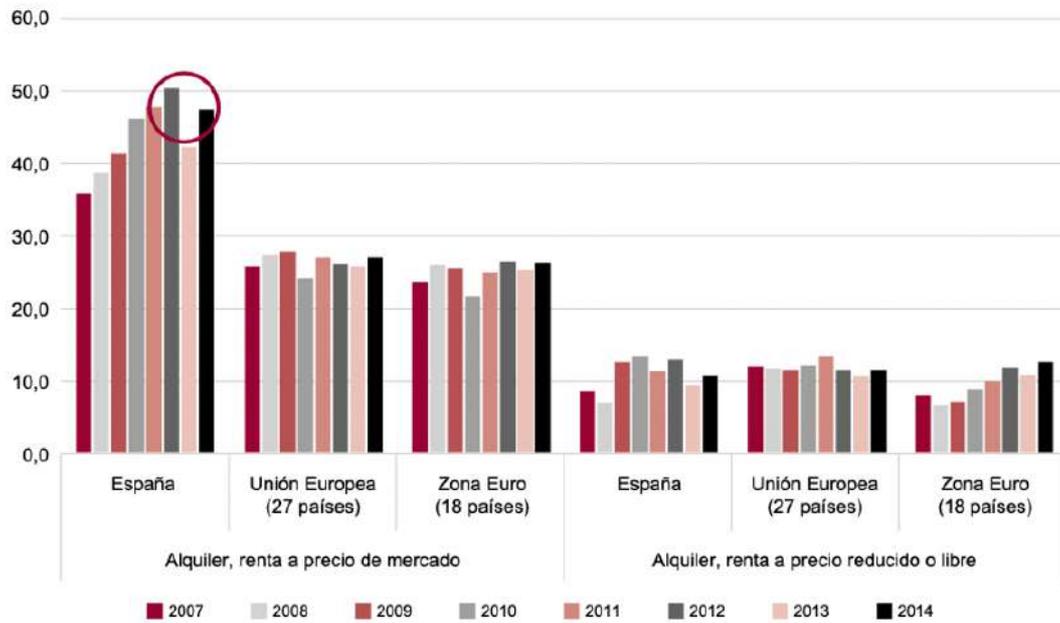


Fuente: Políticas de oferta para mejorar el acceso a la vivienda de alquiler en España, Laffaire, M y Tucac, P (2021) a partir de Observatorio de la Vivienda y Suelo (MITMA).

Esta evolución, como es de suponer, implica una sobrecarga sobre la renta disponible de los individuos que recurren al alquiler. Esto mismo trata de reflejar el gráfico 27, donde una gran parte de los españoles a sufrido una sobrecarga financiera por un motivo de vivienda, suponiendo esta más del 40% de la renta disponible del hogar. Este porcentaje cae en picado cuando se trata de alquileres de vivienda social, pero como se mostró en gráficos anteriores, esta tipología de vivienda es muy escasa en España.

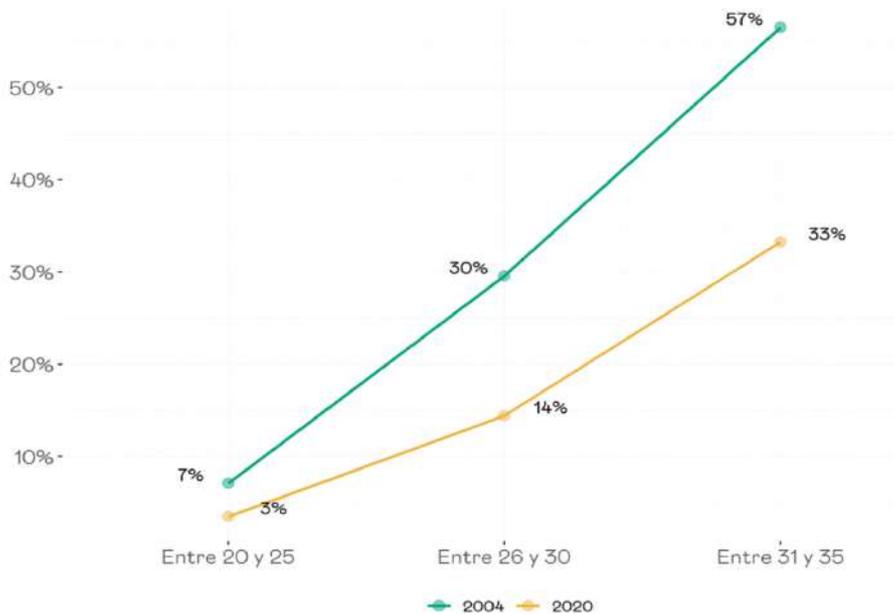
Ya se ha visto en la tabla 10 como el 40% de los jóvenes vive en régimen de alquiler, colectivo que ha sufrido los incrementos desmesurados de los precios, quienes no les ha quedado más remedio que continuar vivienda en casa de sus familiares, retrasando la emancipación (Véase gráfico 28). El incremento de precios es tan elevado que, en muchos casos, hay jóvenes que retrasan su edad de emancipación hasta obtener un ahorro que les permita acceder a una vivienda en propiedad sin el paso previo lógico del alquiler. Este fenómeno, el retraso en la emancipación y el alto porcentaje de jóvenes que no pasan por el alquiler antes de conseguir una vivienda en propiedad, es un elemento diferencial en el comportamiento de los hogares jóvenes en el sur de Europa, en comparación con la media europea (Módenes et al., 2013).

Gráfico 27. Hogares con sobrecarga financiera por motivo de vivienda (+40% de la renta disponible), 2007-2014.



Fuente: El alquiler privado como vivienda social en España, Pareja Eastaway y Sanchez Martinez (2016).

Gráfico 28. Porcentaje de jóvenes emancipados con vivienda en propiedad por grupos de edad, 2004 y 2020.



Fuente: Cómo España está dejando de ser un país de propietarios entre las nuevas generaciones, Ángel Martínez (2021) a partir de microdatos de ECV.

Posibles alternativas

Una vez expuesto un contexto general de la estructura del mercado inmobiliario español y reflejado el empeoramiento relativo de algunos colectivos, sobre todo de los trabajadores más jóvenes, se plantean las políticas públicas que más recorrido están teniendo en el debate público actual. Estas políticas están recientemente analizadas por los economistas María Laffaire y Pablo Tucac (2021). Los autores subrayan dos alternativas.

Por el lado de la demanda, las Administraciones pueden implementar transferencias directas a las familias para aliviar la carga que suponen los pagos del alquiler. También se puede lograr vía deducciones impositivas, sin embargo, este tipo de políticas generan ciertos inconvenientes: las ayudas a la vivienda a colectivos con rentas bajas generan incrementos en los precios de la vivienda, lo que deriva en una transferencia parcial de estos beneficios a los arrendadores (Eriksen y Ros, 2015; Sayag y Zussman, 2018); y la otra gran desventaja de estas políticas de deducciones fiscales es que, a menudo, las familias con mayor vulnerabilidad económica no realizan la declaración de la renta (IRPF) por no llegar a los ingresos mínimos, por lo que no se beneficiarían de la política de deducciones.

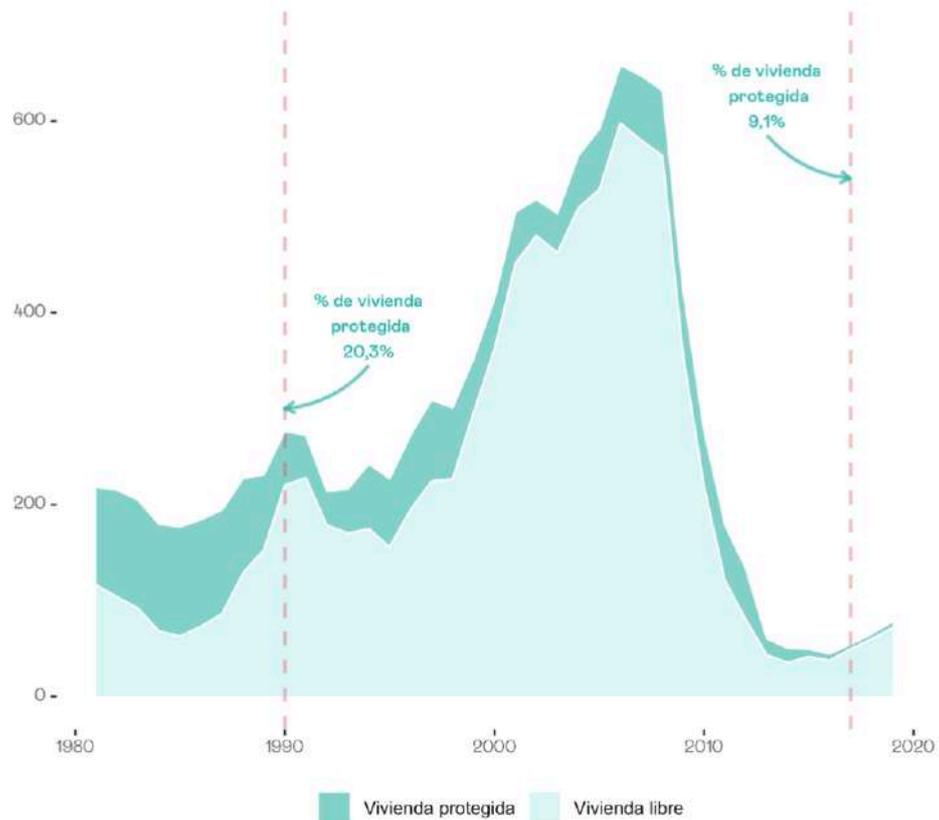
Por el lado de la oferta, la provisión de vivienda pública es el instrumento más evidente, aunque puede adoptar diferentes fórmulas (López Rodríguez y De Los Llanos Matea, 2020). La administración puede desarrollar promociones propias o bien crear incentivos para el sector privado las construya (subvenciones, suelo, apoyo financiero). Incluso la gestión puede ser pública, privada o una colaboración público-privada, modelos muy comunes en países europeos como Austria, Dinamarca o Países Bajos. Otra posibilidad consistiría en reducir la carga tributaria de aquellos arrendadores que decidan reducir el precio de los alquileres o arrendarlos a ciertos colectivos (jóvenes, inmigrantes etc).

Sin duda la política más debatida en la actualidad consiste en el control del precio de los alquileres, ejecutando un precio máximo. La literatura al respecto es muy amplia y no existen consensos. Sin embargo, los principales estudios que han evaluado el impacto de este tipo de políticas en ciudades como París, San Francisco, Boston, o Berlín, llegan a conclusiones distintas (Autor et al., 2014; Chapelle et al., 2019; Diamond et al., 2019; Mense et al., 2018; Sims, 2007). Según estos estudios, en el corto plazo, las personas que estén alquilando una vivienda sujeta a una nueva regulación de alquileres experimentarán un aumento de bienestar, ya sea por la mayor estabilidad o por la reducción de precios. Ahora bien, en el medio y largo plazo los efectos pueden ser inesperados, e incluso llegar a reducir el bienestar social (Bulow & Klemperer, 2012; Glaeser & Luttmer, 2003). La aplicación de este tipo de regulaciones trae consigo en muchos casos una reducción de la oferta de viviendas en alquiler ya sea porque sus propietarios deciden vender los inmuebles, o por la caída en la inversión de construcción y rehabilitación de vivienda para alquilar. Además, hay que tener en cuenta que aquellas ciudades donde se ha puesto en marcha este mercado dual (control de alquiler en ciertos barrios), los precios tienden a subir significativamente en las áreas que no han sido reguladas (Chapelle et al., 2019).

Otro factor que requiere más importancia de la que recibe es la cantidad de vivienda social. De hecho, en España no solo es que se construye muy poca vivienda social, sino que además la gran mayoría de las construidas están destinadas para la propiedad. En el periodo 2014-2018 el 81% de la vivienda social terminada fue destinada a la propiedad, frente al 7% destinada al alquiler¹³, tal como recoge el gráfico 29. De esta última, la mayoría están concentradas en ciertas comunidades autónomas (Cantabria, Navarra, Cataluña y País Vasco).

¹³ El resto corresponde a otras tipologías como alquiler con opción a compra.

Gráfico 29. Vivienda libre y protegida terminada anualmente (en miles).



Fuente: Políticas de oferta para mejorar el acceso a la vivienda de alquiler en España, Laffaire, M y Tucac, P (2021)

En línea con lo apuntado, actualmente existe un consenso entre los *policy makers* en cuanto a que la provisión de vivienda debe ser en alquiler o emplear fórmulas de tenencias intermedias, a través de las cuales la administración sea capaz de retener la propiedad de viviendas en el largo plazo.¹⁴

Laffaire y Tucac aportan dos propuestas con el objetivo de ampliar el parque de vivienda social en alquiler en España. De forma breve podrían resumirse: Promover el derecho de tanteo y retracto, a través de contratos de cesión temporal, como el acuerdo entre el Estado y la Sareb (llamado también “banco malo”) para ceder 26.000 viviendas; o el Plan Bizigune en el País Vasco¹⁵. La segunda propuesta consiste en políticas de *inclusionary zoning*, que consisten en que un porcentaje de las unidades que se construyen se dediquen a vivienda social.

Estas políticas tienen una doble finalidad: aumentar la cantidad de vivienda social y favorecer la mixtura social evitando fenómenos de segregación urbana. El incentivo necesario para que se construya esa vivienda social deseada pasa por los bonos de densidad (Garde, 2016), que

¹⁴ Un ejemplo es el denominado “Derecho de superficie”: una persona compra una vivienda por un periodo de tiempo prolongado (en general, entre 75 y 99 años), tras el cual la propiedad se transfiere a la Administración. Asimismo, si bien la vivienda pertenece temporalmente al propietario particular, el suelo permanece en manos de la Administración.

¹⁵ Programa Bizigune: se captan pisos desocupados por un periodo mínimo de 6 años. Durante este plazo, se garantiza el pago del alquiler, independientemente de que el piso esté ocupado o no, y se ofrecen descuentos en el IBI. Asimismo, también se ofrecen una serie de facilidades para llevar a cabo las rehabilitaciones necesarias para lograr la habitabilidad de los inmuebles

permiten a los desarrolladores construir más metros cuadrados de los que admite la regulación del suelo de esa zona. A través de este mecanismo, se permite incrementar la ratio de viviendas por área o la altura de las edificaciones, lo que significa que se pueden construir más unidades de vivienda en un sitio dado, a cambio del desarrollo de unidades de vivienda social.

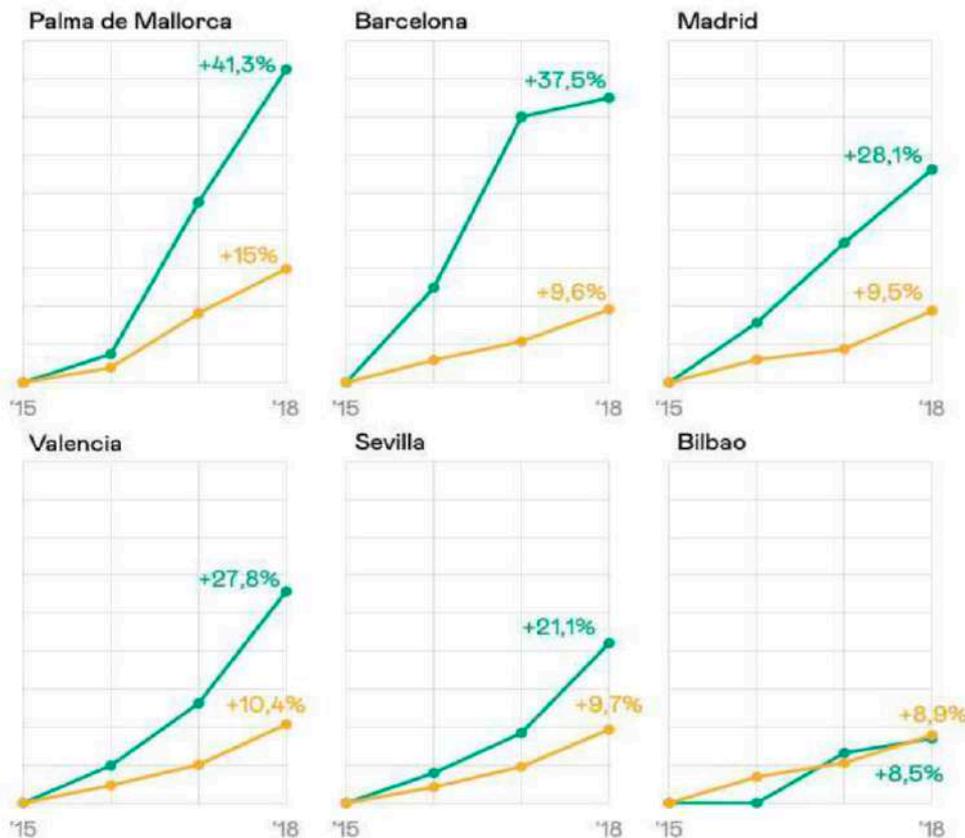
Ley de vivienda 2022-2025

Para concluir con este epígrafe sobre el mercado inmobiliario, que es muy determinante a la hora de analizar las problemáticas de los jóvenes españoles, es pertinente resumir las líneas generales de la Ley de vivienda propuesta por el gobierno en el horizonte temporal de 2022-2025.

La nueva ley actúa en diferentes frentes: regulación de precios del alquiler, creación de un bono joven, penalizaciones económicas a la vivienda vacía y aumento de la oferta de vivienda social a través de instrumentos fiscales (zonificación inclusiva).

Para poder analizar con rigor las propuestas del gobierno se debe resaltar que no todas las zonas de España están sufriendo esas presiones inflacionistas en el alquiler y la compraventa de vivienda. En el gráfico 30 se puede ver cuáles son algunas de las ciudades más tensionadas.

Gráfico 30. Crecimiento del precio medio del m² de alquiler vs renta media por persona en ciudades españolas (año base 2015).



Fuente: ¿Servirá la nueva Ley de vivienda para mejorar el alquiler en España?, Collado et al. (2021)

1. La primera línea de actuación planteada es el control del precio del alquiler. Serán las Comunidades Autónomas quienes ostenten las competencias. Para actuar sobre una zona, ésta

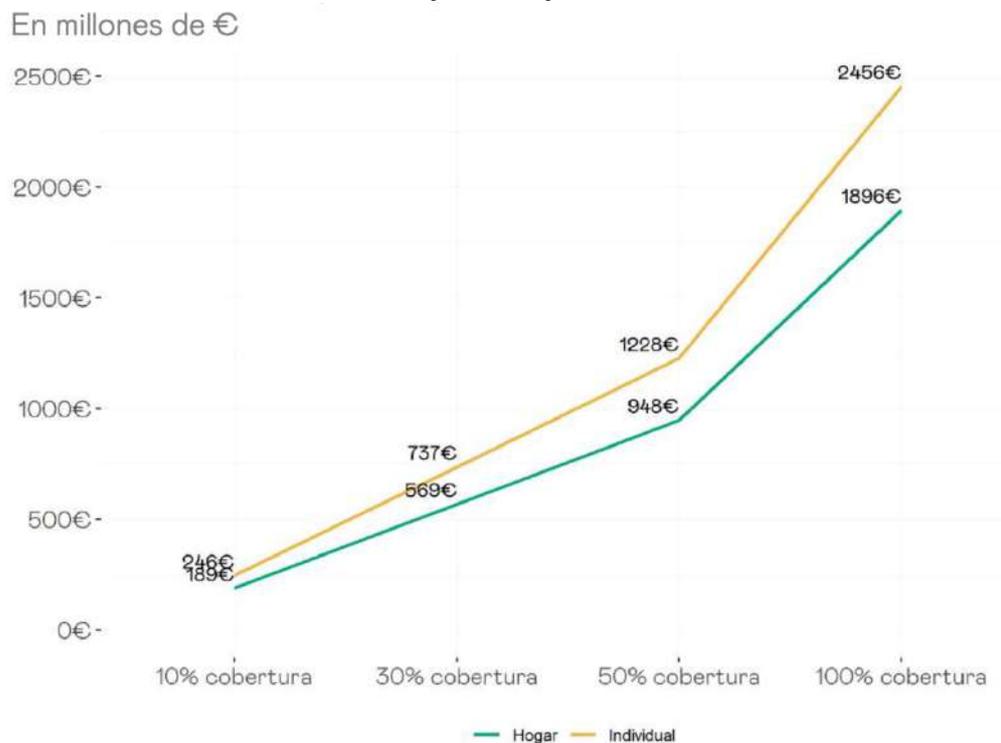
debe reunir los siguientes criterios: a) Que los precios medios del alquiler en la zona hayan crecido más de 5pp por encima de la inflación agregada. b) Dichos precios representen más del 30% de los ingresos del hogar. El uso de la fórmula será diferente para las personas jurídicas consideras grandes propietarios (+de 10 viviendas). Para estos casos, el gobierno plantea atar el precio del alquiler al umbral de la zona, estableciendo un tope marcado por un índice de precios de alquiler.

Esta política sufre varias flaquezas: se trata de un instrumento impreciso, pueden crearse comportamientos estratégicos por parte de los perfiles de rentas más altas, que podrían decidir mudarse a zonas tensionadas para disfrutar de alquileres más ventajosos; esto puede generar un efecto expulsión de los inquilinos vulnerables porque los arrendadores prefieran personas con mayor poder adquisitivo. Se trata de delimitaciones arbitrarias, las fronteras creadas pueden crear injusticias redistributivas. Y por último, puede reprimir la oferta de vivienda.

En cuanto al tema central de si los controles de precios hacen disminuir la cantidad de oferta de vivienda, no existe consenso. Hay casos de disminución de la oferta (Diamond et al., 2019), aunque también hay conclusiones en otro sentido, un reciente estudio del Instituto de Economía de Barcelona (Jofre-Monseny et al., 2022), sugieren que la medida de control de alquileres fue eficaz para reducir el alquiler pagado en los municipios regulados. Los alquileres en estos municipios disminuyen alrededor de un 6%, lo que implica una disminución anual de los pagos de alquiler de aproximadamente 520€. El análisis pasó diferentes pruebas de robustez.

2. La segunda política consiste en un bono joven, que es un cheque de 250€ mensuales para jóvenes de entre 18-35 años con rentas del trabajo inferiores al triple del IPREM, esto es, 23.726€ anuales durante un periodo máximo de 24 meses. La dotación presupuestaria es de 200 millones de €. Collado, N et al. (2021) estudian la medida en función de diferentes escenarios para ver qué cobertura podría lograr el bono joven. Véase el gráfico 31.

Gráfico 31. Coste fiscal del bono joven bajo diferentes escenarios.



Fuente: ¿Servirá la nueva Ley de vivienda para mejorar el alquiler en España?, Collado, N et al. (2021)

Se puede observar que con la dotación presupuestaria que ha destinado el gobierno, la tasa de cobertura es menor al 10% de los individuos potenciales. Creo que se puede concluir que es una política bastante insuficiente. Además, existe abundante evidencia empírica que analiza qué porcentaje de este subsidio es capaz de capturar el arrendador vía subidas del precio del alquiler, tal como ilustra la tabla 11. En algunos casos, como en Reino Unido, Francia o Finlandia, esta porción estuvo por encima del 50% de la ayuda pública.

Tabla 11. Estudios sobre subsidios al alquiler en Europa
Capacidad de captura por parte de los propietarios

Estudio	País	% del subsidio capturado por los propietarios
Gibbons & Manning (2006)	Reino Unido	60-66%
Fack (2006)	Francia	78 %
Kangasharju, A., (2010)	Finlandia	57 %
Viren (2013)	Finlandia	30-50%
Brewer et al (2015)	Reino Unido	10 %
Collinson and Ganong (2018)	EEUU	46 %
Hyslop y Rea (2019)	Nueva Zelanda	36 %

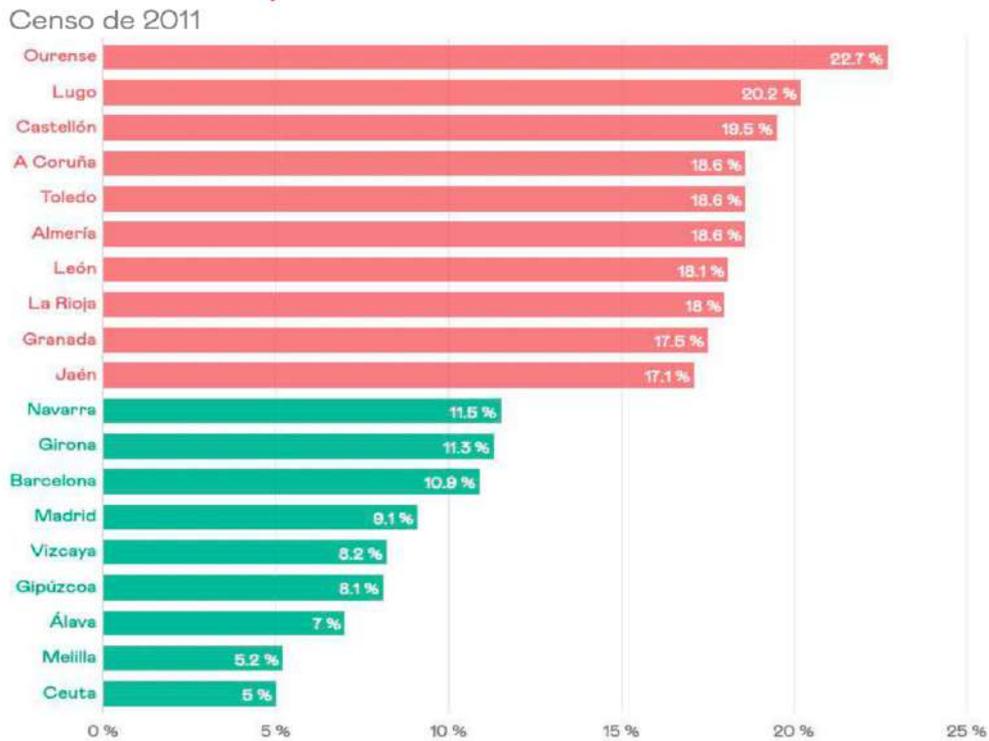
Fuente: ¿Servirá la nueva Ley de vivienda para mejorar el alquiler en España?, Collado, N et al. (2021)

3. El tercer pilar de la reforma consiste en un recargo a la vivienda vacía. La ley plantea un recargo del 150% del IBI en viviendas que lleven 2 o más años vacías, y solo se aplicaría a personas físicas o jurídicas con al menos 4 inmuebles. Según Segu (2020), que evalúa un impuesto similar en Francia, encuentra evidencia de que ayudó a reducir la vivienda vacía en grandes cantidades (13%). Sin embargo, no se debe olvidar que España ya dispone de un impuesto similar, la imputación de rentas inmobiliarias. Por tanto, se hablaría de una doble imposición, capaz de generar desincentivos a la inversión en vivienda. Además, sería preciso un registro muy detallado de la propiedad con el coste que conlleva, e incluso habría problemas en lo referido al incentivo a dividir u opacar la tenencia de propiedades.

Además, se omite un rasgo crucial, la realidad de donde se encuentra esa vivienda vacía (gráfico 32), no precisamente en las localidades más tensionadas, donde hay un incentivo enorme a no tener inmuebles vacíos dadas las posibilidades de rentabilidad.

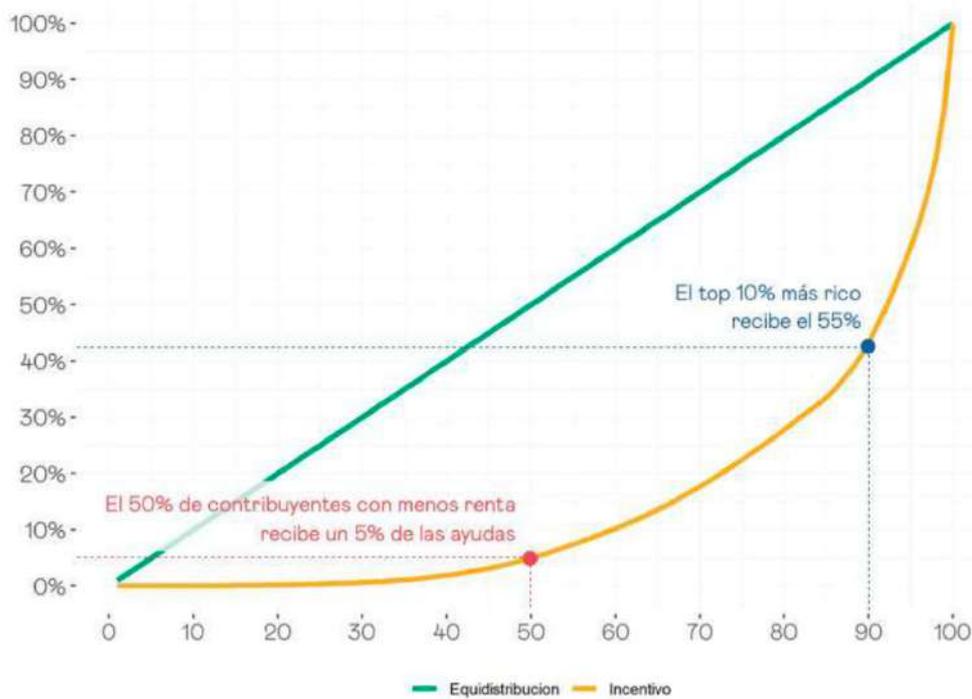
4. Por último, la última política que se pretende poner en marcha consiste en incentivos fiscales vía reducciones del IRPF. Sin embargo, la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) estudió en su última edición del *Spending Review* el efecto distributivo y la eficiencia de estos incentivos con resultados muy interesantes. En primer lugar, se trata de un beneficio que se distribuye de forma muy desigual, y es que, aunque el porcentaje de propietarios de vivienda es en España relativamente alto respecto a otros países, los ingresos por alquileres, y por consiguiente este beneficio fiscal, siguen estando extremadamente concentrados. Según los datos de la AIReF el 1% de declarantes con mayor renta concentraban el 15% de todo el beneficio fiscal, mientras que el 50% de declarantes con menos renta apenas obtenían un 5% del total. (Gráfico 33)

Gráfico 32. Provincias con mayor y menor % de vivienda vacía sobre el total, 2011.



Fuente: ¿Servirá la nueva Ley de vivienda para mejorar el alquiler en España?, Collado, N et al. (2021)

Gráfico 33. Distribución de la deducción por alquiler de vivienda habitual por percentiles.



Fuente: Spending Review, AIReF.

Como conclusión general, el mercado inmobiliario español está diseñado de tal forma que existe una gran dualidad, un porcentaje muy elevado de propietarios, en su mayoría gente mayor de 40 años, y un intervalo de jóvenes con muy pocas posibilidades de tenencia de vivienda. Recuperando epígrafes anteriores, juntar dos características tan preocupantes como son: unos salarios muy bajos y unas condiciones laborales precarias, con restricciones muy elevadas de acceso a la vivienda, dados los alquileres disparados y la imposibilidad de compra de propiedades, resulta una mezcla peligrosa que limita enormemente las posibilidades de la población más joven.

d) Obligaciones generacionales

En este cuarto apartado que continúa con el epígrafe que engloba las variables consideradas determinantes en el análisis generacional, se va a hacer referencia a dos grandes conceptos que ocupan un debate central en la actualidad y una relevancia notoria. Por un lado, España está sumida en una transición energética consecuencia de las acciones para la lucha contra el cambio climático. Por otro lado, los últimos 15 años de la economía española han sido de enorme inestabilidad, consecuencia de varias crisis, ello ha conllevado un sobreendeudamiento público que adquiere niveles sin precedentes en la historia moderna, debe reflexionarse hasta qué punto ha existido una responsabilidad generacional.

i) Deuda ecológica y transición energética

El término deuda ecológica hace referencia al nivel desigual de consumo de recursos naturales, generación de emisiones de gases de efecto invernadero y generación de desechos entre los países del Norte Global y del Sur Global. No obstante, a pesar de que habitualmente el término se centra en la dicotomía norte-sur, podría considerarse una dicotomía generacional, es decir, los niveles actuales de CO₂ en la atmósfera son el resultado del modelo productivo preponderante en las sociedades en las últimas décadas.

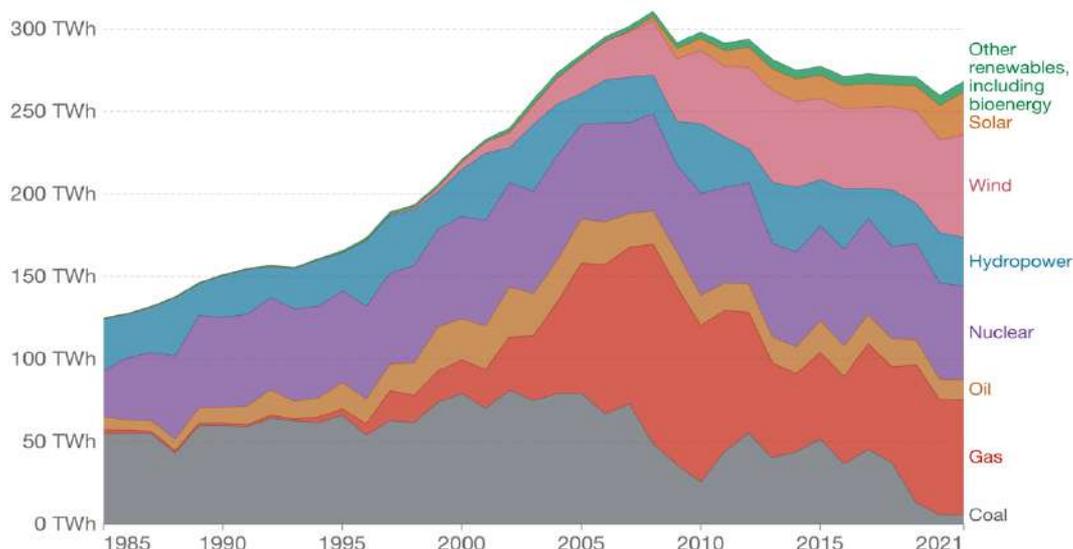
Sin embargo, se ha alcanzado un punto donde los estudios indican la insostenibilidad que implica esta forma de producción. Las ecuaciones de crecimiento económico erran en un supuesto clave, la infinitud de los recursos y no contemplan los límites biofísicos del planeta. Por tanto, nos encontramos en un contexto donde hay que repensar el crecimiento económico tal y como lo conocemos. Entre algunas de las claves para transitar hacia un modelo ambientalmente sostenible, se requiere una transición de las formas de generación de energía, la cual es tan indispensable en nuestro día a día. El problema radica en que esa transición implica un sobre coste, entendido como un coste en el que no se incurriría en caso de no emplear esfuerzos para hacer más sostenible el sistema productivo. Es precisamente este coste el que se quiere plantear en este estudio.

Como se ha indicado anteriormente, ya estamos sumidos en un cambio de paradigma, solo hay que observar el gráfico 34, que indica la producción de energía en España en función del recurso utilizado, para el periodo 1985-2021.

Se observan diferentes ideas. En primer lugar, el consumo de energía ha aumentado notablemente, duplicándose entre 1985 y 2008, consecuencia directa de la electrificación que sufren las economías actuales. En segundo lugar, vemos un cambio radical en los recursos a

emplear¹⁶, el consumo del carbón ha pasado de suponer la mitad de los recursos, a ocupar un carácter residual en la producción eléctrica, el gas ha sido su gran sustituto. Además, se observan los esfuerzos que se han llevado a cabo en las energías verdes (eólica, solar, hidráulica y otras). El peso de la nuclear se ha mantenido relativamente estable en el periodo señalado.

Gráfico 34. Producción de energía por recursos en España, 1985-2021.



Fuente: Our world in data basado en BP Statistical Review of World Energy (2022).

La hoja de ruta expuesta por el gobierno plantea seguir con la inversión en parques de energía renovable, con unos objetivos claros y cuantificados por el Ministerio de Transición Ecológica y Reto Demográfico (Tabla 12). Para el año 2030 se desea disponer de una potencia instalada de energías verdes cercana a 120.000 MW. (El consumo diario español actual fluctúa entre 20.000 y 30.000 MW cada hora).

Tabla 12. Evolución de la potencia instalada de energía eléctrica (MW)

Parque de generación del Escenario Objetivo (MW)				
Año	2015	2020*	2025*	2030*
Eólica (terrestre y marítima)	22.925	28.033	40.633	50.333
Solar fotovoltaica	4.854	9.071	21.713	39.181
Solar termoeléctrica	2.300	2.303	4.803	7.303
Hidráulica	14.104	14.109	14.359	14.609
Bombeo Mixto	2.687	2.687	2.687	2.687
Bombeo Puro	3.337	3.337	4.212	6.837
Biogás	223	211	241	241
Otras renovables	0	0	40	80
Biomasa	677	613	815	1.408
Carbón	11.311	7.897	2.165	0
Ciclo combinado	26.612	26.612	26.612	26.612
Cogeneración	6.143	5.239	4.373	3.670
Fuel y Fuel/Gas (Territorios No Peninsulares)	3.708	3.708	2.781	1.854
Residuos y otros	893	610	470	341
Nuclear	7.399	7.399	7.399	3.181
Almacenamiento	0	0	500	2.500
Total	107.173	111.829	133.802	160.837

Nota: *Los datos de 2020, 2025 y 2030 son estimaciones del Escenario Objetivo del borrador actualizado del PNIEC

Fuente: Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, 2019

¹⁶ Cabe resaltar la cantidad de CO₂ que emite cada energía (gCO₂/kWh): Eólica (11 gCO₂/kWh), Nuclear (12 gCO₂/kWh), Hidráulica (24 gCO₂/kWh), Solar (45 gCO₂/kWh), Biomasa (230 gCO₂/kWh), Gas natural (490 gCO₂/kWh), Carbón (820 gCO₂/kWh).

Para lograr estos objetivos propuestos por el gobierno español, bajo el amparo de la Unión Europea, la estrategia consistirá en crear los incentivos económicos necesarios para empujar a las empresas privadas a que sigan invirtiendo en energías renovables. Así pues, los instrumentos que se están utilizando son básicamente dos: deducciones fiscales a las empresas que amplían el parque energético con energías renovables, y la creación de un mercado de derechos de emisión a nivel europeo.

La primera de las medidas implica una disminución de los ingresos públicos, o en función del instrumento utilizado, puede incluso suponer una partida de gasto público (subvenciones). Tal como recoge el déficit tarifario de la factura de la luz (financiación de las energías renovables). Ambas generan un perjuicio para las arcas públicas.

La segunda de las medidas es un mercado de derechos de emisión, cada empresa tiene un cupo o un límite de contaminación permitido, en caso de que se necesite emitir más CO₂, puede recurrir al mercado de derechos de emisión donde otra empresa que no haya cubierto su cupo correspondiente decida venderle su derecho a contaminar. A través de este método, la UE es capaz de poner límites a la contaminación total, y crea incentivos a transitar hacia un modelo de negocio bajo en emisiones de CO₂. Además, este método no es percibido tan explícitamente como un impuesto por lo que es más políticamente viable.

Sin embargo, tal como plantea el premio nobel en economía William Nordhaus (2019), existen ciertas limitaciones a este sistema. No tiene ese carácter recaudatorio que sí tiene un impuesto al carbono, su repartición puede dar lugar a polémicas, o incluso en algunas áreas geográficas daría lugar a corrupción en la repartición de derechos. Incluso con los nuevos cambios normativos impuestos en 2018, los derechos se redefinieron como instrumentos financieros, por lo que puede dar lugar a prácticas especulativas con su consecuente fluctuación en el precio de los activos.

Estas estrategias, suponen un coste, según el Banco de España en su Informe (agosto, 2021), una quinta parte del aumento de los precios de la luz vendría explicada por el encarecimiento de los derechos de CO₂, a su vez atribuible a los cambios recientes en los objetivos de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en Europa (Véase gráfico 35).

Por tanto, al igual que sucede con la deuda pública (como ahora se verá), es profundamente regresivo que ahora los derechos de emisión los paguen por igual todos los consumidores. Incluso en un horizonte temporal lejano, pagarán más los más jóvenes por la sencilla razón de que estarán más años pagando esta transición.

Gráfico 35. Evolución del precio del Mwh en el mercado mayorista, 1998-2022.



Fuente: Elaboración propia a partir de Informe anual 2021 de OMIE.

ii) Deuda pública y estabilidad presupuestaria

En cuanto a la deuda pública, existe un gran paralelismo respecto a la huella ecológica planteada en el apartado anterior. España cerrará 2022 con una deuda pública sobre el PIB cercana al 120%, así como un déficit estructural del 5,3% del PIB según estimaciones del Fondo Monetario Internacional.

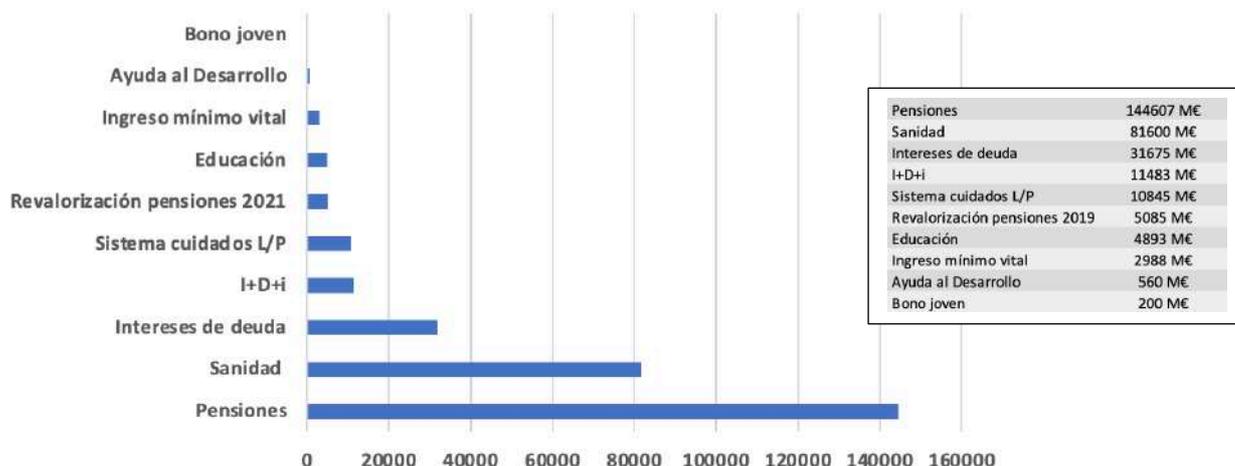
Estos resultados macroeconómicos son francamente negativos, no permiten atisbar buenas perspectivas económicas en un futuro cercano, más bien todo lo contrario. Parece bastante inevitable el ajuste presupuestario, a través de, o bien incrementos de los ingresos públicos (con subidas impositivas) o reducciones de gasto público, con todos los habitualmente conocidos y poco deseados recortes.

De forma adicional, cabe decir que los niveles de deuda tan altos posicionan a España en una tesitura muy débil en los mercados internacionales. De no corregir los niveles tan altos de deuda y los déficits estructurales que registra la economía española, los inversores podrían exigir una prima de riesgo elevada a cambio de la financiación. Este escenario no parece inverosímil tras los anuncios que ha hecho el Banco Central Europeo, quien pretende seguir los pasos de la Reserva Federal y anuncia subidas de tipos de interés durante el año 2022. Esto implicaría una disminución de la compra de activos de deuda pública española, dejando en un terreno fluctuoso a la economía española, que quedaría expuesta al veredicto de los inversores internacionales.

De nuevo, este contexto nos invita a reflexionar sobre la herencia que han recibido ciertas generaciones de españoles. Ya se han planteado las negativas perspectivas laborales, las deudas generacionales en el sistema público de pensiones que recaen sobre los jóvenes trabajadores; se ha dejado patente la concentración de la vivienda en el mercado inmobiliario español y cómo son los jóvenes quienes están en una situación más vulnerable. Y tras este epígrafe, quedan también evidenciadas las grandes cargas que deberán enfrentar las generaciones más jóvenes, respecto a la transición energética inevitable, así como al saneamiento de las cuentas públicas.

Para concluir, se plantea el gráfico 36, que resume algunas de las partidas presupuestarias que se han citado a lo largo del estudio, con un claro objetivo de comparación en los esfuerzos que se realizan en las políticas públicas españolas.

Gráfico 36. Diferentes partidas presupuestarias de los PGE 2021.



Fuente: Elaboración propia a partir de PGE 2021.

e) La inflación como mecanismo adicional de generación de desigualdad

Para cerrar el epígrafe 4 se va a plantear brevemente una variable que quizá no se cita tanto en los estudios sobre desigualdades económicas, pero puede ser trascendental. Se explicará quiénes son los mayores perjudicados en procesos inflacionarios que pueden darse en la economía a través del análisis de los activos, pasivos, ingresos y gastos de las familias españolas.

¿Quién sufre la inflación?

Para poder medir quienes son los ciudadanos que resultan más beneficiados y cuales más perjudicados, debe hacerse un análisis estático de la composición de los activos, los pasivos, los ingresos y los gastos de los diferentes deciles de la sociedad.

Por el lado de los activos, aquellos ciudadanos que posean activos capaces de indicarse a la inflación conseguirán reducir su impacto real, es decir, la inflación no minará su capacidad de pago. Deben diferenciarse dos tipos de activos. Los activos reales, como la vivienda, tal como se ilustró en la tabla 10, puede observarse la concentración de estos activos en las rentas más altas, que coinciden a su vez, con los ciudadanos de más edad. Este tipo de activos reales tienen gran facilidad para incrementar su valor paralelamente a la inflación. Los otros tipos de activos son los financieros (cuentas bancarias, acciones, fondos de inversión...). Existen grandes diferencias en cuanto a la capacidad de éstos de aumentar su valor respecto a los procesos inflacionarios. Las acciones o los activos de renta variables tienen mayor capacidad que los ahorros depositados en cuentas bancarias. Y dada la composición de los activos tal como se mostró en la ilustración 1, de nuevo las rentas más altas disponen de activos que se protegen mejor frente a la inflación.

Por el lado de los pasivos o las deudas, siempre se ha planteado en los libros de economía que la inflación mejora la posición deudora en detrimento del acreedor. La cantidad de deuda sobre los activos que poseen las diferentes capas de la sociedad es muy similar entre deciles (Encuesta

Financiera de los Hogares, 2019). Sin embargo, a pesar de que en términos relativos la porción de deuda sobre los activos es similar, en términos absolutos, la cantidad de deuda de las rentas más altas es muy superior a las rentas más bajas, también como resultado de la asimetría en la obtención de crédito. Así que, en última instancia, las clases más ricas, con mayor cantidad de pasivo en términos absolutos, se beneficiará de las reducciones de deuda en términos reales.

El tercer punto que estudiar son los ingresos de los individuos. No existe evidencia empírica sobre la mayor capacidad de unos grupos u otros a indexar sus ingresos (salarios) al IPC. Sin embargo, parece ineludible que las rentas más altas, que normalmente son quienes poseen trabajos más cualificados, poseen mayor poder de negociación frente a su empleador, por lo que es probable que tenga más facilidades de indexar sus salarios al IPC, frente a ciudadanos que ejercen trabajos menos cualificados y no tienen posibilidad de negociación salarial.

Por último, en cuanto a los gastos, la clave radicará en si los individuos son capaces de sustituir aquellos productos que normalmente consumían y han aumentado de precio, lo que comúnmente se denomina la elasticidad precio. Esta sensibilidad fue tratada por BBVA Research (2014) y arrojó algunas conclusiones.

Gráfico 37. Sensibilidad de los hogares al incremento de precios. Renta equivalente del hogar, 2014.



Fuente: BBVA Research (2014)

La capacidad de ahorro real (Ingresos reales- gastos reales) será menor en las rentas más bajas dada su mayor inelasticidad al consumo. Los hogares del quintil 5, los más ricos, son capaces de cambiar sus pautas de consumo hasta el punto de incluso aumentar su capacidad de pago en términos reales.

Como conclusión, las rentas más ricas se benefician de activos que tienen mayor predisposición a aumentar su precio como consecuencia de la inflación, tienen en términos absolutos mayores pasivos con lo que lograrán reducir más sus deudas. Sus ingresos también poseen mayor capacidad renegociadora que les permite protegerse de aumentos de los precios y a su vez, tienen mayor elasticidad o sensibilidad en sus pautas de consumo. En el lado opuesto, las clases más pobres tienen sus activos mayormente en cuentas bancarias donde están perdiendo poder real, sus pasivos son menores que los pasivos de los ricos, pero también mejoran su posición deudora. Sus ingresos a menudo dependen del convenio colectivo y a nivel de gastos, se ven muy perjudicados por los incrementos en precios.

Cabe decir que todavía es peor la posición de los más jóvenes, no disponen a menudo de activos o propiedades para protegerse, no se benefician de las minoraciones de deuda, porque no suelen disponer de grandes deudas, sus ingresos son inestables (contratos temporales) por lo que su poder de negociación es muy bajo y sufren bastante en sus pautas de consumo. Por tanto, a través de este análisis queda claro quiénes son los mayores damnificados por la inflación.

5. Conclusiones

El debate sobre las desigualdades económicas está en auge y las crisis sucesivas que se han padecido en las últimas décadas han hecho replantearse los objetivos y medios de las políticas económicas. Esta percepción es visible incluso en la forma de proceder de los agentes encargados de las políticas tanto fiscales como monetarias. La forma en que se ha actuado en la crisis del Covid-19 es antagónica a los planteamientos conservadores y de austeridad implantados en la crisis financiera de 2008. Una de las grandes lecciones que nos dejaron estas políticas económicas es su enorme peaje social, cuantificable a través del incremento de las desigualdades económicas, el aumento de las personas en riesgo de exclusión social, etc.

Esta es sin duda la motivación de este trabajo, seguir profundizando en el estudio de las desigualdades económicas, dándole un enfoque bastante inexplorado, una visión intergeneracional. Para ello se planteó un contexto general inicial con una pequeña revisión bibliográfica de los autores más destacados en el estudio de este campo (Piketty, Zucman, Atkinson, Deaton, Milanovic...). Quedó evidenciado cómo las rentas del capital han ganado terreno en detrimento de las rentas del trabajo, y dada la distribución y la concentración de cada tipo de renta, este hecho ayudó a explicar el aumento de la desigualdad agregada. El trabajo ha mostrado la importancia de las herencias a la hora de explicar las desigualdades de riqueza existentes, resultando una variable trascendental. A la inversa, en su condición de reductores de desigualdades, los impuestos juegan un papel central en la redistribución entre individuos.

Una vez se enfoca el análisis en las divergencias generacionales, se observó una clara asimetría en el grado de afectación de las crisis ocurridas en función de la edad. Ello es consecuencia también del mayor gasto social y la mayor capacidad de redistribución fiscal destinada a la población más mayor. Los datos mostraron una cierta equidad en cuanto a distribución del ingreso se refiere, a pesar de una composición u origen de los ingresos diferente.

Nada parecido a las conclusiones expuestas en cuanto a desigualdad de riqueza se refiere, el stock de riqueza en España está muy concentrado en las cohortes más mayores, quienes poseen la mayor cantidad de vivienda en propiedad entre sus activos, así como poseen la mayoría de los activos financieros. Además, se encontró una mayor dispersión de tenencia de riqueza en las cohortes más jóvenes.

Tras el análisis de las desigualdades en sus dos vertientes, se profundizó en las variables que podían estar detrás de tales asimetrías. El mercado laboral español presenta grandes carencias en muchos sentidos (dualidad, pocas políticas activas de empleo, rigidez en parte de sus trabajadores, falta de movilidad laboral...). Pero al desagregar los datos por edad, todavía se encuentran mayores evidencias de la frágil posición relativa de los más jóvenes. De hecho, el análisis mostró algunos patrones de conducta de la juventud, como su predisposición al empleo público y el recurso a la emigración en busca de oportunidades laborales fuera del país, que son muestra de su precaria situación laboral.

El segundo aspecto que se trató fue el sistema de pensiones. Tras exponerse un análisis profundo de su funcionamiento y de sus perspectivas actuales tras las reformas planteadas por los sucesivos gobiernos, quedó visible su desajuste presupuestario, cómo está destinado a tensionarse dadas las pirámides poblacionales futuras, y el conflicto futuro que puede surgir cuando se decida finalmente llevar a cabo reformas de calado que persigan la sostenibilidad del sistema. El sistema de pensiones no goza en sus actuales términos de salud financiera, así que alguna generación tendrá que soportar el peso del ajuste. Entendemos que será fundamental la lucha de poder que se dé entre las generaciones *babyboomers* y las más jóvenes.

La tercera gran variable analizada fue el mercado inmobiliario. Se demostró con evidencia el elevado grado de concentración de propiedad en los hogares españoles, así como las recientes evoluciones de los precios tanto del alquiler como del precio de adquisición de la vivienda. Se plantearon las diferentes alternativas basándonos en la literatura existente, desde control de alquileres, la creación de un bono joven (con insuficiente dotación presupuestaria), incentivos fiscales por el lado del arrendador, impuestos a la vivienda vacía, la creación de vivienda social...

En general la conclusión más evidente al respecto es que el español medio no ahorra poco, tiene tasas de ahorro similares a sus homólogos europeos. Sin embargo, destina demasiada porción a la obtención de vivienda en propiedad. Se deben hacer grandes esfuerzos para tratar de dar apoyo a los grupos más vulnerables (hogares más jóvenes 16-29 años, hogares monoparentales, inmigrantes, personas de bajos ingresos sin acceso a la propiedad).

Estas tres variables pueden parecer muy independientes, sin embargo, tienen una relación muy directa unas con otras. Unos mejores incentivos para ahorrar en complementar la pensión pública, dejando de destinar ese ahorro a la adquisición de vivienda mejoraría tanto el equilibrio del sistema de pensiones como las posibilidades de emancipación de los más jóvenes. Un mercado laboral que ofrezca más posibilidades de estabilidad a los jóvenes, junto con mayor acceso a la emancipación, fomentará el crecimiento, mejores salarios, mayores contribuciones a la seguridad social, mejorando en última instancia la sostenibilidad de las pensiones. Esto refleja que la dirección de las políticas a implementar debe ser intersectorial y actuar en diferentes frentes de forma simultánea.

En el contexto actual no se pueden omitir las deudas generacionales que deben asumir los más jóvenes, tanto la mochila en forma de deuda pública y el desajuste presupuestario estructural, como la transición hacia un mundo sostenible ambientalmente, grandes retos sin duda.

Por último, se analizó un tema recurrente en la actualidad, la inflación. Suscita muchas dudas acerca de quienes la sufren de manera más aguda, pero tras un análisis estático, se pudo observar cómo las rentas más altas son capaces de reducir el impacto de la inflación, se protegen mejor, y por tanto, el control de la inflación debe ser prioritario, para no permitirle agudizar las brechas de desigualdad ya de por sí elevadas.

El presente trabajo sufre algunas limitaciones que deben ser nombradas para posibles investigaciones futuras. Se ha elaborado un estudio de las desigualdades económicas como consecuencia final, así como se han precisado algunas variables pertinentes que ayudan a explicar por qué existen y cómo se generan las desigualdades citadas. Sin embargo, cabe decir que el análisis debería completarse con un apartado más, donde se investiguen propuestas o ideas de cambio, diferentes alternativas políticas que puedan ayudarnos a reducir las desigualdades económicas intergeneracionales de forma efectiva.

Algunos ejemplos pueden ser el Ingreso Mínimo Vital (IMV), ya puesto en marcha en la economía española, llegando a cerca de 45.000 personas menores de 35 años (40% del total),

según el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones. La posibilidad de una Renta Básica Universal, o el estudio pormenorizado del efecto del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), tanto en cuanto a su papel como mecanismo reductor de desigualdades como en cuanto a sus posibles efectos adversos sobre la creación de empleo. Otras alternativas en auge en el debate actual giran en torno a la implantación de la Mochila Austríaca, un fondo de capitalización individual que se nutre de las aportaciones de los empresarios de una parte del salario bruto de cada trabajador, y que permitiría mejorar la movilidad laboral, eliminaría la dualidad existente del mercado de trabajo, y fomentaría el ahorro como complemento de pensión futura. Por último, la hipoteca inversa, un producto financiero y social que consiste en un préstamo o crédito con garantía hipotecaria destinado a personas mayores de 65 años o dependientes que les permite obtener liquidez a partir de su patrimonio inmobiliario y sin perder la propiedad. Parece una buena alternativa ante la gran propiedad inmobiliaria de los hogares españoles.

Como conclusión, el estudio plantea la complicada situación de los jóvenes trabajadores, que han sido golpeados desde diferentes frentes: han sufrido contextos económicos desfavorables, donde se han sucedido varias crisis económicas, pertenecen a un contexto de globalización donde la competitividad juega un rol clave, se enfrentan a procesos de envejecimiento gradual de sus sociedades, a un contexto de constante e imparable cambio tecnológico. Y por si fuera poco, son unas generaciones que tienen enormes retos por delante, como el reto climático; y que además, parece que no poseen los instrumentos necesarios para llevarlos a cabo. La preocupación última del trabajo es que el contexto presentado pueda dar lugar a un conflicto generacional que dificulte la estabilidad social. Se va a finalizar con una cita de Herce (2014), quien ha dedicado su carrera laboral al estudio de las pensiones:

“El conflicto entre generaciones por larvado que sea nunca se resolverá a favor de los mayores. En el mejor de los casos los mayores serán quienes pierdan mientras que los jóvenes se irán a otro país”

6. Bibliografía

- Adermon, A., Lindahl, M. y Waldenström, D. (2018). Intergenerational Wealth Mobility and the Role of Inheritance: Evidence from Multiple Generations.
- Andrés, J. y Doménech, R (2015). *En busca de la prosperidad. Los retos de la sociedad española en la economía global del siglo XXI*. Deusto. Barcelona.
- Andrés, J. y Doménech, R (2020). *La era de la disrupción digital. Empleo, desigualdad y bienestar social ante las nuevas tecnologías globales*. Deusto. Barcelona.
- Autor, D. H., Palmer, C. J., y Pathak, P. A. (2014). Housing market spillovers: Evidence from the end of rent control in Cambridge, Massachusetts. *Journal of Political Economy*, 122(3), 661–717.
- Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF). (2020). [Nota de prensa]. Actualización de previsiones demográficas y de gasto en pensiones.
- Ayala, L. y Cantó, O. (2022). Radiografía de medio siglo de desigualdad en España. Características y factores que explican que España sea uno de los países más desiguales de Europa. Observatorio Social. Desigualdad y Pacto Social, Informe 1.
- BBVA Research. (2014). *Situación Consumo. Primer Semestre 2014*. <https://www.bbvaesearch.com/publicaciones/situacion-consumo-primer-semester-2014/>
- Bentolila, S., Felgueroso, F., Jansen, M. et al. (2021). Lost in recessions: youth employment and earnings in Spain. *SERIEs*.
- Böheim, R., Nice, T. (2019). The effect of early retirement schemes on youth employment. *IZA World of Labor*.
- Bulow, J. y Klemperer, P. (2012). Regulated prices, rent seeking, and consumer surplus. *Journal of Political Economy*, 120(1), 160–186.
- Chancel, L. et al. (2022). World Inequality Report 2022. Country Sheets. Spain. (pp. 217-219). World Inequality Database.
- Chapelle, G., Wasmer, E., y Bono, P.H. (2019). Spatial Misallocation and Rent Controls. *AEA Papers and Proceedings*.
- Chen, T. et al. (2018). Inequality and poverty across generations in European Union. *IMF Discussion Note*.
- Clark, W. y F. Dieleman (1996): Households and Housing: Choice and Outcomes in the Housing Market. *Transaction Publishers*. Center for urban policy research group.
- Collado, N., Martínez, A. y Galindo, J. (2021): ¿Servirá la nueva Ley de Vivienda para mejorar el alquiler en España?. *Esade. EsadeEcPol Insight*.
- Conde Ruiz, J.I. (2014). *¿Qué será de mi pensión?*. Península. Madrid.
- Conde Ruiz, J.I. (2021). *El futuro de las pensiones en España*. Mediterráneo Económico. Colección Estudios Socioeconómicos.
- Devesa, E. et al. (2021): Efectos del Mecanismo de Equidad Intergeneracional sobre el Sistema de Seguridad Social. *Instituto Santalucía*. Grupo de Investigación en Pensiones y Protección Social.
- Diamond, R., McQuade, T., y Qian, F. (2019). The Effects of Rent Control Expansion on Tenants, Landlords, and Inequality: Evidence from San Francisco. *American Economic Review*, 109(9), 3365–3394.
- Domenech, R. (2016). La desigualdad en España: evolución, causas y políticas. *BBVA Research*.
- Encuesta Financiera de las familias (EFF) 2017: métodos, resultados y cambios desde 2014, publicado en abril 2019. Banco de España, Eurosistema.
- Eriksen, M. D., y Ross, A. (2015). Housing Vouchers and the Price of Rental Housing. *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(3), 154–176.

- European Committee of the Regions. (2018). Addressing brain drain: The local and regional dimension. *Commission for Social Policy, Education, Employment, Research and Culture*.
- Fessler, P. y Schürz, M. (2021). Structuring the Analysis of Wealth Inequality Using the Functions of Wealth: A Class-Based Approach. *NBER Chapters*, in: Measuring Distribution and Mobility of Income and Wealth, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Fundación Foessa (Coord.). (2019). *Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Madrid. VIII Informe, capítulo 3, pp. 205-295.
- Fundación LaCaixa Cataluña (Coord.). (2008). *Informe sobre la Inclusión Social en España*. Report on Social Inclusion in Spain Fundación, La Caixa, Barcelona.
- García, J.L. y Myro, R. (Coord.). (2019). *Lecciones de economía española*. (15a Edición). Capítulo 12. Civitas. Thomson Reuters. Navarra.
- García, M.A. (2022). Nota sobre el posible impacto presupuestario de la actualización de las pensiones con el IPC en 2023. *Apuntes Fedea*.
- Garde, A. (2016). Affordable by Design? Inclusionary Housing Insights from Southern California. *Journal of Planning Education and Research*, 36(1), 16–31.
- Glaeser, E. L., y Luttmer, E. F. P. (2003). The misallocation of housing under rent control. *American Economic Review*, 93(4), 1027–1046.
- Heidenshon, K. (1969). Labour's share in national income: a constant?, *Manchester School*, 37, (pp. 295-321).
- Herce, J.A. (2018). *A vueltas con las pensiones*. Versus. Madrid.
- Jacobson, M. y Occhino, F. (2012). Labor's declining share of income and rising inequality. *Economic Comentary*.
- Jofre, J., Martínez, R. y Segú, M. (2022). Effectiveness and supply effects of high coverage rent control policies. *IEB Working Paper. Cities*.
- Kofner, S. (2014): The German housing system: fundamentally resilient?. *Journal of Housing and the Built Environment*, 29: 255-275.
- Kolsrud, J. et al. (2022). The hidden costs of incentivising later retirement. *Vox EU. CEPR*. Research-based policy analysis and commentary from leading economists.
- Laffaire, M. y Tucac, P (2021). Políticas de oferta para mejorar el acceso a la Vivienda de alquiler en España. *Esade. Serie Ciudades*.
- López-Rodríguez, D., y De los Llanos Matea, M. (2020). La intervención pública en el mercado del alquiler de vivienda: una revisión de la experiencia internacional. *Documentos Ocasionales*. No. 2002.
- Lopez, J., Marín, C. y Onrubia, J. (2021). Observatorio sobre el reparto de los impuestos y las prestaciones entre los hogares españoles. Sexto Informe 2017-2018. *Fedea*.
- Marrero, G; Palomino, J.C. y Rodriguez, J.G. (20 de diciembre de 2021). Transferencias intergeneracionales y desigualdad de la riqueza. *Nada es gratis*. <https://nadaesgratis.es/admin/transferencias-intergeneracionales-y-desigualdad-de-la-riqueza>.
- Martínez, A. (2021): Como España está dejando de ser un país de propietarios entre las nuevas generaciones. *Esade. Retos Globales*.
- Mense, A., Michelsen, C., y Cholodilin, K. A. (2018). Empirics on the causal effects of rent control in Germany. *FAU Discussion Papers in Economics*. No. 24.
- Microdatos de Encuesta Cuatrienal de Estructura Salarial (España). INE [en línea]. Consultado el 13 de Febrero, en <https://www.ine.es/dynt3/inebase/es/>
- Milanovic, B. (2020). *Capitalismo, nada más. El futuro del sistema que domina el mundo*. Taurus. Nueva York.
- Ministerio de Hacienda (2021). *Presentación del Proyecto de Presupuestos Generales del Estado 2021*. <https://www.hacienda.gob.es>

- Ministerio de Transición Ecológica y Reto Demográfico. (Coord.). (2020). *Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021-2030*.
- Módenes, J. A. y C. Fernández-Carro & J. López Colás (2013): La formación de hogares y la tenencia de vivienda de los jóvenes en la reconfiguración de los sistemas residenciales europeos. *Scripta Nova*, XVII (460).
- Moreno, A. (2011). The transition to adulthood in Spain in a comparative perspective: the incidence of structural factors. *Young, Nordic Journal of Youth Research*.
- Moreno, A. (2018) La emancipación juvenil en España: un análisis sociodemográfico, *Revista Internacional de Adolescencia y Juventud*, 23:4, 496-510
- Mulder, C. H. y M. Wagner (2001): The connections between family formation and first-time home ownership in the context of West Germany and the Netherland. *European Journal of Population*, 17 (2): 137-164.
- Nordhaus, W (2019). *El casino del clima*. Deusto. Barcelona.
- Oficina Nacional de Prospectiva y Estrategia del Gobierno de España (Coord.). (2020). *España 2050. Fundamentos y Propuestas para una Estrategia Nacional a Largo Plazo*. Capítulo 5. (pp. 203-239).
- OMIE (Coord.) (2021). *Evolución del mercado de electricidad. Informe Anual*.
- Pacce, M., Sanchez, I., y Suárez, M. (2021): El papel del coste de los derechos de emisión de CO2 y del encarecimiento del gas en la evolución reciente de los precios minoristas de la electricidad en España. *Banco de España*. Eurosistema. Documentos Ocasionales nº: 2120.
- Pareja, E. y Sanchez, T. (2016). El alquiler privado como vivienda social en España. *Ciudad y Territorio. Estudios territoriales*. CyTet XLVIII (189).
- Parisi, L. (2008). Leaving Home and the Chances of Being Poor: the Case of Young People in Southern European Countries. *Institute for Social and Economic Research, University of Essex* No. 2008-12.
- Piketty, T. (2022). *Una breve historia de la igualdad*. Deusto. Barcelona.
- Salas, P y Rodriguez, J.G. (16 de junio de 2020). Herencias y desigualdad de la riqueza. *Nada es gratis*. <https://nadaesgratis.es/admin/herencias-y-desigualdad-de-la-riqueza>.
- Sayag, D., & Zussman, N. (2018). Who benefits from rental assistance? Evidence from a natural experiment. *Regional Science and Urban Economics*.
- Schnalzenberger, M., y R. Winter-Ebmer. (2009): Layoff tax and the employment of the elderly. *Labour Economics*. 16:6 (pp. 618–624)
- Segú, M. (2020). The impact of taxing vacancy on housing markets: Evidence from France. *Journal of Public Economics*. 185(1).
- Sims, D. P. (2007). Out of control: What can we learn from the end of Massachusetts rent control?. *Journal of Urban Economics*. 61(1), 129–151.
- Van Ewijk, C. y M. Van Leuvensteijn. (eds.). (2009): *Homeownership and the Labour Market in Europe*. Oxford University Press, Oxford.
- World Economic Outlook (2022, abril). War set back the global recovery. *International Monetary Fund (FMI)*.