

La desigualdad económica en España

José Ramón de Espínola

La publicación por el Instituto Nacional de Estadística el pasado 28 de noviembre de los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida correspondientes a 2005 es una buena ocasión para analizar la desigual participación de los diferentes grupos sociales en los frutos del crecimiento económico español y si éste cumple las exigencias del concepto europeo de desarrollo. Con tales intenciones, y partiendo del concepto europeo de desarrollo, este artículo analiza diversos indicadores que miden la desigualdad económica entre los residentes en España, llegando a la conclusión de que el crecimiento económico de los últimos años no ha reducido las desigualdades económicas, no ha atendido adecuadamente el requisito de la cohesión económica y social.

Tras ello considera posibles causas explicativas de lo anterior: por un lado, el deterioro de la participación del factor trabajo en la renta generada, debido a que los salarios han crecido menos que los precios, y por otro lado, la actuación redistributiva del sector público, que con la finalidad de equilibrar las finanzas públicas ha frenado el crecimiento de los gastos en protección social y ha elevado la presión fiscal, utilizando sobre todo la imposición indirecta, que es regresiva.

Concepto de desarrollo en la UE

La Unión Europea (UE) nace con el nombre de Comunidad Económica Europea en 1957 con el Tratado de Roma, que firman seis Estados Europeos. El objetivo no es otro que superar la

profunda división de una Europa enfrentada poniendo la economía al servicio de la paz. Ello se expresa en el Tratado de Roma cuando explícitamente alude al objetivo de «desarrollo armonioso» de las actividades económicas.

A lo largo del medio siglo de existencia de la Comunidad Europea, el primitivo objetivo de desarrollo armo-

*en España han perdido
importancia las prestaciones
sociales y ha adquirido mayor
peso la fiscalidad indirecta,
con lo que se ha debilitado
la actuación redistributiva
del sector público*

nioso ha sido objeto de un importante desarrollo conceptual, pues tras las modificaciones del Tratado introducidas por el Acta Única (1986) y por los Tratados de Ámsterdam (1997) y Niza (2002), el desarrollo armonioso se perfila como un desarrollo sostenible desde tres perspectivas: económica, social y medioambiental.

Que el desarrollo sea *sostenible económicamente* exige que el crecimiento de las magnitudes económicas (producto, renta, gasto) por habitante, diríamos coloquialmente, no sea «flor de un día», ni «pan para hoy y

hambre para mañana». Ello exige lo que los economistas denominamos estabilidad macroeconómica (inflación controlada, finanzas públicas equilibradas y otros equilibrios macroeconómicos), así como reformas estructurales (flexibilidad y competencia en los mercados, innovación tecnológica, etc.), tal como manifestó el Consejo Europeo de Lisboa (2000), poniendo en marcha la denominada Estrategia Lisboa.

La sostenibilidad económica del crecimiento exige que parte de los frutos del crecimiento se dediquen (invier-tan) en poner las bases de su propia continuidad. Así por ejemplo, un crecimiento económico muy consumista (como el que tan frecuentemente nos predicán del otro lado del Atlántico), es decir, una forma de comportamiento en el que casi todo lo que se gana se dedica al consumo (ahorrando poco y endeudándose mucho) no es sostenible a largo plazo, pues no pone las bases de la continuidad a largo plazo del crecimiento (que exige reforzar la competitividad de las empresas y su capacidad productiva futura a través del esfuerzo inversor y las reformas estructurales). En esta perspectiva, el denominado *consumo responsable* (acorde con las posibilidades de la renta) no sólo es una virtud moral, sino también una exigencia de la sostenibilidad económica del crecimiento.

Que el crecimiento sea *sostenible* desde el punto de vista *medioam-*

biental implica que el crecimiento económico de hoy satisfaga las necesidades (la calidad de vida entre ellas) de las generaciones actuales, sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas propias. Porque hay tipos de crecimiento económico muy agresivos que implican el deterioro sistemático de los recursos naturales y del medio ambiente (rural y urbano), con efectos irreversibles; tales tipos de crecimiento no son sostenibles medioambientalmente.

El Consejo Europeo de Gotemburgo (2001) puso especial énfasis en la dimensión medioambiental del desarrollo. Nuevamente cabe aludir a la responsabilidad en la hora de gastar, ahora desde el punto de vista de los recursos naturales (ahorro energético, uso de energías no contaminantes, buen uso de los espacios naturales y urbanos, respeto a los bosques, costas, cauces de ríos, etc.) como compromisos necesarios de la sostenibilidad del crecimiento.

Finalmente, el desarrollo exige la *sostenibilidad social*. El crecimiento económico no es sostenible socialmente si la distribución de la renta es muy desigual, inaceptable tanto por motivos éticos como por motivos políticos. La desigualdad económica tiende a generar conflictos (marginación, delincuencia, violencia, guerra, etc.) que a la postre acaban por hacer no sostenible el crecimiento que la genera. Por

ello, el Acta Única (1986), al propio tiempo que establece el mercado único en la Comunidad Europea (consagrando el principio de libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas), introduce en el Tratado Constitutivo el concepto de cohesión económica y social como uno de los pilares fundamentales de la Comunidad.

El concepto de cohesión, con un carácter multidimensional, implica aspectos económicos (menor desigualdad de empleo y de renta entre personas, lucha contra la pobreza), pero también aspectos sociales (igualdad de oportunidades en educación y cultura, no discriminación por razón de género, raza, ideas, y no exclusión social). La Agenda Social del Tratado de Niza (2002) establece un conjunto de orientaciones de política y protección social, tras las que se encuentra el concepto de cohesión. La propia Estrategia Lisboa de la Comunidad incluye entre sus objetivos para 2010 la erradicación de la pobreza. En esta perspectiva, el *consumo responsable* (en el sentido del uso solidario de la renta) es virtuoso tanto individual como socialmente.

Puede decirse, por tanto, que en los cincuenta años de vida de la Comunidad Europea se ha ido desarrollando una *cultura europea del desarrollo*, que implica exigencias de responsabilidad en el gasto. A esta cultura del desarrollo han realizado aportaciones

importantes las diversas corrientes doctrinales presentes en la historia europea: el humanismo cristiano, la socialdemocracia y el liberalismo. Este último destacando el valor del mercado y de la iniciativa privada, como mecanismos básicos de organización económica, y los dos primeros defendiendo los valores de la dignidad humana y la cohesión social, en cuyo logro fallan los mecanismos del mercado, haciendo necesarias intervenciones ajenas al mismo.

Medida de la pobreza económica en la UE

Siendo conscientes de que la pobreza (como la cohesión) es un concepto multidimensional, no reducible sólo a lo monetario, cabe aproximarse a ella a través de la renta de que disponen o el gasto que realizan las personas estableciendo umbrales de pobreza. La ONU, por ejemplo, fija el umbral de pobreza en dos dólares de gasto al día por persona (un dólar para el umbral de pobreza severa).

En la UE se utiliza un concepto *relativo* de pobreza, pues el umbral se establece para cada país, teniendo en cuenta su renta mediana (es decir, la renta del ciudadano que tiene tantos conciudadanos que ganan más como que ganan menos). A partir de la renta mediana de un país se calcula el umbral de pobreza de dicho país (el 60% de la renta mediana). De manera

que se consideran pobres quienes disponen de renta inferior al 60% de la renta mediana del país en que viven. Complementariamente se establecen tres umbrales (40, 50 y 70% de la renta mediana) a fin de analizar mejor el alcance de la pobreza.

Dado el carácter relativo del concepto europeo de pobreza, las tasas de pobreza (el porcentaje de población pobre) de los países de la UE son indicadores de desigualdad en la distribución de la renta, como también lo son otros indicadores de desigualdad: el coeficiente de Gini, el cociente entre la renta del 20% de la población con renta más alta y la renta del 20% de población con menor renta, y otros.

La distribución de renta personal: renta primaria y renta disponible

De cara a diagnosticar mejor las posibles causas que están detrás de la disminución o el aumento de la desigualdad, conviene considerar dos conceptos (distintos pero relacionados) de renta de las personas, denominadas por la Contabilidad Nacional renta primaria y renta disponible.

La *renta primaria* de las personas surge de las operaciones de mercado en las que participan. Tras la producción y venta de los productos en los mercados, una parte de su precio (in-

gresos) va al sector público en forma de impuestos indirectos (el IVA es el principal) y el resto es distribuido en forma de rentas del trabajo (remuneración de asalariados) y rentas del capital (intereses, dividendos, etc.). La *renta disponible* de las personas surge tras las alteraciones que experimenta la renta primaria debido a que el sector público por un lado cobra impuestos directos (por ejemplo, el IRPF) y cotizaciones sociales, y por otro realiza prestaciones sociales (pensiones, subsidios de desempleo y otras). De manera que la renta primaria experimenta redistribuciones de renta tras las que resulta la renta disponible.

El análisis de la evolución de la distribución de la renta disponible requiere tener en cuenta ambos procesos: el que realiza el mercado y las redistribuciones de renta del sector público, lo que ocurre en los mercados (la evolución de los impuestos indirectos, las rentas del trabajo y las rentas del capital) y lo que ocurre con la redistribución de la renta que efectúa el sector público.

En España, como en las economías avanzadas, la renta primaria (antes de la redistribución del sector público) está más desigualmente repartida que la renta disponible, debido a que el sector público redistribuye la renta de forma progresiva. En general, con matizaciones que requerirían mucho más espacio del disponible, cabe afirmar

que el mercado amplía la desigualdad en la distribución de la renta primaria si las rentas del trabajo crecen menos que las rentas del capital. Por su parte, la actuación correctora del sector público puede intensificarse o puede debilitarse, según evolucionen las prestaciones sociales y la fiscalidad.

En caso de que pierdan importancia las prestaciones sociales y adquiera

*la tasa de pobreza
relativa ha aumentado
tanto en España
como en Europa*

mayor peso la fiscalidad indirecta (los impuestos que gravan el gasto) se debilita la actuación redistributiva del sector público. Esto último es lo que ha ocurrido en España en los últimos años.

El patrón de pobreza en España en 2005

La Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) del INE ofrece datos que permiten una aproximación a la desigualdad en la distribución de la renta en España. A partir de la estimación para 2005 de umbrales de pobreza de 6.347 euros de renta disponible anual para una persona que vive sola y 13.328 euros al año para un hogar en el que vi-

ven dos adultos y dos menores de 14 años¹, el INE estima el porcentaje de pobres del conjunto de la población residente y de subgrupos de la misma, en razón de género, edad, situación profesional, tipo de hogar, regiones, etc.

Según la ECV, en 2005 el porcentaje de pobres en España asciende al 20% (el 19,8%) varios puntos por encima de la tasa correspondiente a la UE-15 (17%). España se sitúa en el grupo de cabeza (junto a Portugal, Grecia e Irlanda) de los países con mayor tasa

¹ En el cálculo de la renta personal se utiliza el concepto de hogar, o conjunto de personas que residen en una misma vivienda. A partir del ingreso total del hogar (el obtenido por todos sus miembros) se calcula la renta de cada persona, dividiendo el ingreso total por el número de *unidades de consumo*. El cálculo de las unidades de consumo de cada hogar tiene en cuenta lo que los economistas denominamos «economías de escala», es decir, ahorro de costes que se producen por el hecho de vivir juntos y afrontar conjuntamente determinados gastos que no son proporcionales al número de miembros del hogar (por ejemplo, los gastos relacionados con la vivienda). El número de unidades de consumo de un hogar, siguiendo la escala de equivalencia de la OCDE, se determina de la siguiente forma: el primer adulto cuenta por 1, el segundo y siguientes adultos cuenta cada uno por 0,5, y cada niño (menor de 14 años) cuenta por 0,3. De esta forma, un hogar con dos adultos tiene 1,5 unidades de consumo, si lo forman dos adultos y un niño 1,8 unidades de consumo, si tiene dos adultos y dos niños 2,1 unidades de consumo, y así sucesivamente.

de pobreza. A igual conclusión se llega aplicando otros indicadores de desigualdad como el coeficiente de Gini.

Sin embargo, no todos los colectivos registran el mismo porcentaje de pobres. El género, la edad, el nivel educativo, la falta de actividad laboral, el tipo y tamaño de hogar y la pertenencia a una u otra región son factores determinantes de las tasas de pobreza.

En efecto, *el género y la edad* son factores discriminantes. Así, las tasas de pobreza son más altas en las *mujeres* (20,9%) y en los mayores de 65 años (29,4%), siendo el 31,6% la tasa de pobreza de las *mujeres mayores de 65 años*.

El nivel educativo, obviamente, influye de forma decisiva en las tasas de pobreza: mientras los que tienen educación superior registran bajas tasas de pobreza (7,4%), los que no sobrepasan la educación primaria tienen una tasa tres veces superior (28,3%).

La falta de relación laboral, como cabe esperar, también discrimina, pues tanto los inactivos (27,8%), como los parados (34,8%) registran muy altas tasas de pobreza.

Atendiendo *al tipo de hogar* en el que viven, las mujeres que viven solas tienen altísimas tasas de pobreza (43,0%), así como las familias monoparentales (un adulto con al menos un hijo, 36,9%) y las familias numero-

sas (dos adultos con tres o más hijos, 34,1%).

El factor territorial también es relevante en cuanto al riesgo de ser pobre. El sur registra tasas de pobreza que más que duplican las de las regiones del norte y centro (con estructura productiva industrial y de servicios más desarrollada). Extremadura (34,6%), Castilla-La Mancha (29,6%), Andalucía (27,7%) y Canarias (28,5%) más que duplican las tasas de pobreza que se dan en País Vasco (9,5%), Navarra (9,9%), Madrid (12,0%) y Cataluña (12,7%).

Evolución de la desigualdad en España²

En 1996, la tasa de pobreza en España era del 18%, de manera que la desigualdad económica ha aumentado en los últimos años (1996-2005). En 1996 la diferencia entre España y la UE en tasa de pobreza era de dos puntos porcentuales (18% frente a

16%), mientras que en 2004 esa diferencia se ha ampliado a tres puntos (20% frente a 17%). Es decir, la tasa de pobreza ha aumentado tanto en España como en Europa, pero más en España que en Europa.

En los dos últimos años (2004-2005), los datos de la ECV permiten constatar que aunque no ha aumentado la tasa global de pobreza (19,9 y 19,8%, respectivamente), sí se han dado algunos cambios significativos que su-

*mientras España converge
en renta per cápita y tasa
de empleo con la UE-15,
su distribución de la renta
sigue situada entre las
más regresivas*

gieren se ha producido cierta regresión distributiva: el coeficiente de Gini aumenta (de 30,7 a 31,8%) y también lo hace el porcentaje de pobres debajo del umbral del 40% de la renta mediana (del 7,4 al 7,8%), así como el cociente entre la renta del 20% de la población con renta más alta y el 20% de la población con renta más baja (de 5,1 a 5,4%). También crece el desfase entre la renta mediana del colectivo de pobres y el umbral de pobreza (del 24,6 al 25,4%).

Todos estos indicadores apuntan en la misma dirección: en años de fuerte

² Una dificultad para analizar adecuadamente la evolución de la desigualdad económica en España deriva de la falta de continuidad de las series de datos (debido a mejoras y cambios metodológicos en las encuestas realizadas). El INE desde 2004 ofrece los datos de la ECV, pero para años anteriores hay que recurrir a datos de otras encuestas (como el Panel de Hogares de la Unión Europea, PHOGUE, de 1994 a 2001, y la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares, ECPF, para 2002 y 2003).

crecimiento económico del producto, la renta y el empleo en la economía española, no mejora la distribución de renta en España, dándose signos de empeoramiento, al menos para los colectivos de más baja renta. Y lo que es evidente es que mientras España converge en renta per cápita y tasa de empleo con la UE-15, su distribución de la renta sigue situada entre las más regresivas.

**Factores explicativos
de la evolución de la distribución
de la renta**

Podría sorprender el hecho de que habiendo crecido tanto el empleo en España en los últimos años (según el

*entre 1996 y 2005 el salario
real medio ha descendido,
pues los salarios monetarios
han crecido menos
que los precios*

INE en 1996 el número de personas ocupadas en España era 13,6 millones, y en 2005, 19,2 millones, habiendo aumentado, por tanto, en 5,4 millones), no haya mejorado la distribución de la renta, incluso haya empeorado, especialmente para los niveles de renta más bajos. Tratando de buscar explica-

ción a esa aparente paradoja se analizan a continuación dos comportamientos: en primer lugar, el de la renta primaria (la derivada del mercado) y en segundo lugar, la actuación redistributiva del sector público.

Ambos comportamientos explican que, en años de fuerte crecimiento del producto e intensa creación de empleo, la distribución de la renta española siga situada entre las más regresivas de la Unión Europea-15 e incluso haya empeorado.

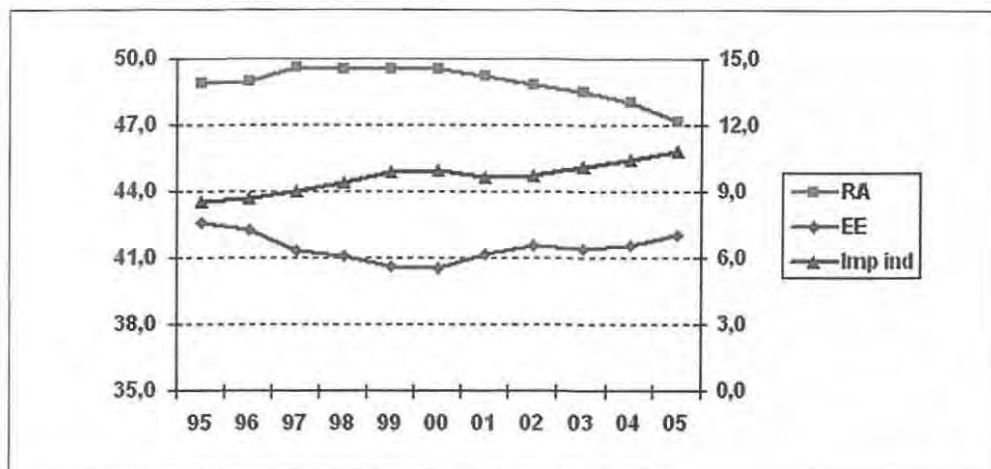
La renta primaria

El análisis de los datos de la Contabilidad Nacional del INE sobre la distribución funcional o factorial del PIB (entre impuestos indirectos, rentas del trabajo y rentas del capital) en la última década (1996-2005) permite sacar algunas conclusiones. En este período, el PIB a precios corrientes crece el 91%, las rentas del capital el 90%, los impuestos indirectos el 138% y las rentas del trabajo mucho menos, el 84%. Es decir, no todas las partes que han intervenido en la obtención de la renta se han beneficiado por igual del crecimiento del PIB. Por ello, las participaciones factoriales en el PIB se alteran como indica la tabla y el gráfico de la página siguiente.

Según la tabla, las rentas del trabajo reducen en 1,8 puntos porcentuales su peso en el PIB. Especialmente los últimos cinco años (2000-2005) han

La desigualdad económica en España

Gráfico 1: La distribución funcional del PIB (1995-2005)



Nótese cómo a partir de 2000 la línea que recoge la participación del factor trabajo (RA) desciende y, en cambio, se elevan las líneas que reflejan la participación del factor capital (EE) y la de los impuestos indirectos (Imp ind). Esta última tiene como referencia la escala de la derecha. Elaboración propia con datos del INE.

Tabla 1: Tasa de crecimiento (en porcentaje) y diferencia de peso en el PIB

RENTAS PRIMARIAS	TASA VARIACIÓN	VARIACIÓN DE PORCENTAJE EN PIB	
	1996-2005	1996-2005	2000-2005
Rentas del trabajo	84%	-1,8	-2,4
Rentas del capital	9%	-0,3	1,5
Impuestos indirectos	138%	2,1	0,9
PIB a precios corrientes	91%	0,0	

El dispar crecimiento de las diferentes rentas primarias hace que aumente la parte de PIB que corresponde al factor capital y a los impuestos indirectos y disminuya la parte del factor trabajo. Elaborado con datos de la Contabilidad Nacional de España del INE.

registrado un intenso cambio redistributivo a favor de los impuestos indirectos y las rentas del capital, en contra de las rentas del factor trabajo.

Para explicar lo anterior, hay que tener en cuenta que, aunque el empleo ha crecido mucho (5,4 millones entre 1996 y 2005 y 2,6 millones entre 2000

y 2005), en estos años el salario real medio ha descendido, pues los salarios monetarios han crecido menos que los precios, lo cual ha provocado pérdidas de poder adquisitivo de las rentas salariales (y descenso de su peso en el PIB), en beneficio de las rentas de capital y los impuestos in-

*el gasto en protección
social del sector público
español es claramente
inferior al de la media
de la UE-15*

directos, que han crecido más intensamente. Por tanto, la inflación ha jugado claramente en contra del factor trabajo en beneficio del factor capital y de la fiscalidad indirecta, mostrando uno de sus efectos negativos: la redistribución regresiva de la renta que provoca.

La actuación redistributiva del sector público

En la última década, la actuación del sector público ha venido marcada por el compromiso asumido al entrar en la Unión Monetaria de saneamiento de las finanzas públicas, fuertemente deficitarias en 1995. Al efecto, adopta medidas de gasto público y

fiscales, que provocan una redistribución de rentas a favor del sector público, en contra del sector privado. Sin embargo, las medidas adoptadas no recaen por igual en todos los tipos de gasto, ni en todos los tipos de impuestos, ni afectan por igual a todos los agentes económicos. Particularmente resultan afectados el gasto en protección social, que redistribuye renta a favor de los colectivos de menor nivel de renta, y los impuestos indirectos, que son regresivos³. De manera que las medidas acometidas para afrontar el déficit público han debilitado la actuación redistributiva del sector público.

El gasto en protección social y la fiscalidad

El gasto en protección social del sector público español es claramente inferior al de la media de la UE-15. Se-

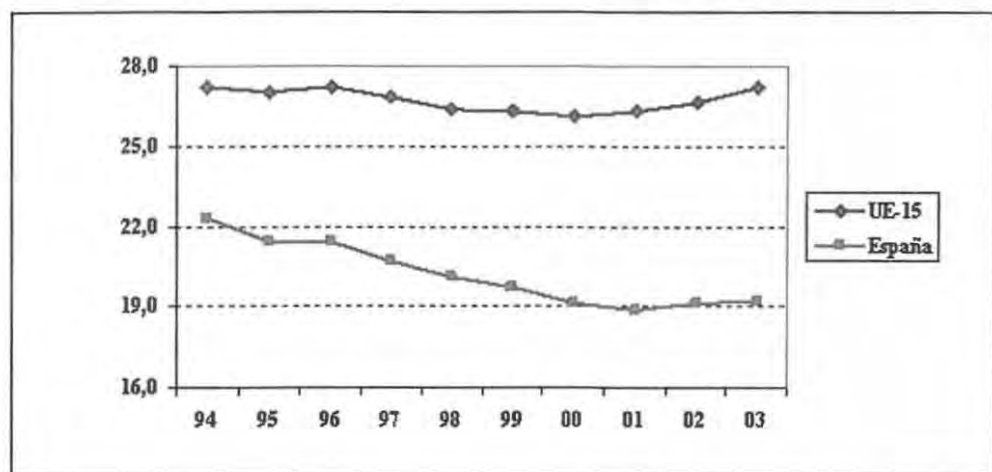
³ Los impuestos indirectos (por ejemplo, el IVA), aunque formalmente son proporcionales, pues sus tipos impositivos son iguales para todos y no discriminan en función del nivel de renta, en la práctica son *regresivos*. Ello se debe a que los colectivos de bajo nivel de renta no ahorran (o ahorran poco), por lo que toda (o casi toda) su renta al ser gastada es gravada por los impuestos indirectos. Los colectivos de alto nivel de renta, en la medida en que no gastan toda su renta en bienes y servicios (ahorran), «se libran» de pagar impuestos indirectos, pagando proporcionalmente menos impuestos indirectos. Ello hace que tales impuestos sean regresivos.

La desigualdad económica en España

gún datos de Eurostat, en 2003 el esfuerzo en protección social del conjunto de la UE-15 fue del 27,2% del PIB, mientras que en España se situó en el 19,2%, el más bajo entre los países de la UE-15 (salvo Irlanda). El esfuerzo público español en protección

social se ha ido debilitando en los últimos años (1994-2003), pues su crecimiento ha sido menor que el del conjunto de la economía, registrando en consecuencia una merma de participación en el PIB (del 22,3 al 19,2% del PIB).

Gráfico 2: Gasto público en protección social (porcentaje del PIB). 1994-2003



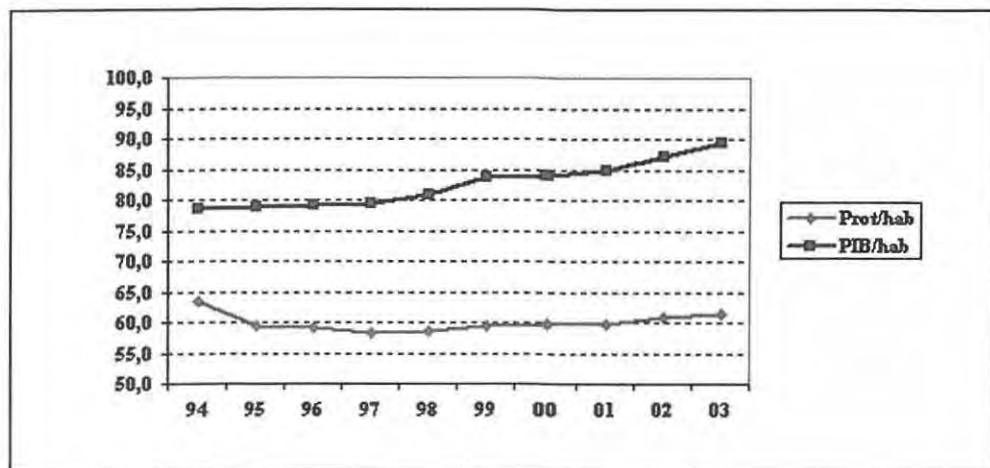
Nótese el descenso del gasto en protección social en relación al PIB en España, situado muy por debajo de la media de la UE-15. Elaboración propia con datos de Eurostat.

El gasto por habitante en protección social también es de los más bajos de la UE-15 (sólo Portugal lo tiene inferior), siendo significativo que sea sólo el 61,5% de la media de la UE-15. Se da la circunstancia de que mientras la economía española ha experimentado un proceso de convergencia en PIB por habitante respecto de la media europea (actualmente en torno al 90% de la media de la UE-15) no ha convergido en absoluto en esfuerzo

en protección social (véanse gráfico 3 y tabla 2 en página siguiente).

El análisis por tipos de prestaciones (sanidad, pensiones, familia, desempleo, vivienda y exclusión social) muestra que más del 80% del gasto en protección social, tanto en España como en la UE, va destinado a prestaciones sanitarias y pensiones. El resto, por tanto, se destina a familia, desempleo, vivienda y exclusión social.

Gráfico 3: PIB y gasto en protección social por habitante, de España respecto a UE-15



Nótese que mientras la línea que representa el PIB por habitante de España respecto de la media de UE-15 se eleva, no ocurre lo mismo con el gasto en protección social por habitante que se mantiene en niveles muy inferiores. Elaboración propia con datos de Eurostat.

Tabla 2: El gasto en protección social en España y UE-15 (1995-2003)

	España	UE-15
Gasto per cápita 2003 (en ppc)	4.087	6.644
Índice de gasto per capita 2003 (UE-15 = 100)	61,5	100,0
Porcentaje del PIB 1995	21,4	27,0
Porcentaje del PIB 2003	19,2	27,2
<i>Composición del gasto por tipos de prestaciones</i>		
Sanidad y discapacidad	38,1	36,3
Pensiones (jubilación, viudedad, etc.)	43,8	45,5
Familia/hijos	3,0	8,0
Desempleo	13,3	6,7
Vivienda	0,8	2,0
Exclusión social	0,9	1,5
TOTAL PROTECCIÓN SOCIAL	100,0	100,0

FUENTE: Eurostat. Social protection. Expenditure and receipts.

Pues bien, de ese resto, España destina porcentajes muy bajos (muy inferiores a los que dedican los países europeos) a prestaciones relacionadas con dos esferas muy importantes de la protección social, como son familia y vivienda. Así, en 2003 el gasto por habitante en protección a la familia en España significó menos de la cuarta parte (23,2%) del correspondiente a la media de la UE-15, y el dedicado a vivienda el 25,6% de la media de la UE-15. Ello da idea de la patente debilidad de estos dos importantes conceptos de la protección social⁴.

La consecuencia de este comportamiento de la protección social española es que quedan sin adecuado tratamiento público dos problemas im-

portantes de la sociedad española: el comportamiento demográfico regresivo (relacionado con los desincentivos económicos para las familias que supone una mayor natalidad) y el cada vez más difícil acceso a la vivienda por parte de los colectivos de me-

en 2003 el gasto por habitante en protección a la familia en España significó menos de la cuarta parte (23,2%) del correspondiente a la media de la UE-15, y el dedicado a vivienda el 25,6% de la media de la UE-15

⁴ Nótese que en años de fortísimo *boom* inmobiliario (con un notable componente especulativo, pues una parte no despreciable de la demanda vivienda no está asociada a su uso sino a la obtención de plusvalías tras su revalorización) ocurre que los euros destinados a la protección social en materia de vivienda han descendido. La redistribución de renta (regresiva) asociada al *boom* de la vivienda en España es tan difícil de medir como fácil de intuir su importancia. Baste considerar por un lado las importantísimas plusvalías que obtienen quienes tienen y venden activos inmobiliarios (incluido suelo calificado o recalificado como suelo urbano), y por otro lado el fuerte endeudamiento de quienes para adquirir vivienda asumen préstamos hipotecarios, dedicando una parte muy considerable de su renta primaria para atender durante muchos años el pago de intereses y la devolución de los préstamos.

nor nivel de renta (especialmente los jóvenes).

Por la parte de la fiscalidad, entre 1995 y 2005, aumenta de manera notable la presión fiscal⁵ (los impuestos crecen mucho más que el conjunto de la economía), principalmente a través el crecimiento de los impuestos indirectos que por ser proporcionales al gasto realizado tienen carácter regresivo.

⁵ La presión fiscal (porcentaje que significan impuestos y cotizaciones sociales respecto del PIB) aumentado en España entre 1995 y 2005 en 3,4 puntos porcentuales (del 32,7 al 36,15%). Pues bien, de esos 3,4 puntos, 2,2 puntos corresponden al aumento de los impuestos indirectos.

Crecimiento sin desarrollo

Tras el análisis realizado, se llega a la conclusión de que España ha crecido mucho en los últimos años, pero su crecimiento parece haberle olvidado de una de las exigencias requeridas por el concepto europeo de desarrollo: los avances en la cohesión económica y social. Las crecientes tasas de pobreza revelan creciente desigualdad económica, que particularmente afecta a los colectivos con menor nivel de renta. España, por tanto, *crece pero no se desarrolla*.

Como posibles causas explicativas se encuentran, en primer lugar, el hecho de que la *carrera* entre precios y salarios (que en eso consiste la inflación) la vienen ganando los precios, deteriorándose la participación del factor trabajo en la renta primaria generada; y en segundo lugar, la actuación redistributiva del sector público que, con la finalidad de equilibrar las finanzas públicas, ha frenado el crecimiento del gasto en protección social y ha elevado la presión fiscal, utilizando sobre todo la imposición indirecta, que es regresiva. ■