



Trabajo Fin de Grado

El impacto de la Gran Recesión en la economía
española: niveles de vida y desigualdad

Autora

Paula Sanz Sanz

Director

Javier Puche Gil

Facultad de Economía y Empresa

Universidad de Zaragoza

2015

Modalidad: Trabajo académico específico

Titulación: Grado en Economía

Título del trabajo: El impacto de la Gran Recesión en la economía española: niveles de vida y desigualdad

Autora: Paula Sanz Sanz

Director: Javier Puche Gil

RESUMEN

Desde el enfoque de la Historia Económica este Trabajo de Fin de Grado analiza el impacto que la Gran Recesión de 2009-2013 ha tenido sobre la economía, el nivel de vida y la desigualdad social en España, comparándolo además con la Unión Europea y la zona euro. Para ello se analiza la evolución de algunos de los principales indicadores económicos (PIB, renta *per cápita*, desempleo y consumo de los hogares) e índices sintéticos de desigualdad social (coeficiente Gini y salarios medios por deciles), y de pobreza relativa, desde 1995 hasta 2014. Los datos analizados proceden tanto de las estadísticas oficiales españolas (Instituto Nacional de Estadística) como europeas (agencia de estadística europea, Eurostat). Los resultados obtenidos muestran que la Gran Recesión ha tenido un impacto muy negativo sobre la economía y el bienestar de los españoles. El desplome del crecimiento económico desde 2009, resultado de la crisis en el sector de la construcción, desembocó en un aumento vertiginoso del desempleo y en un retraso de la convergencia con Europa en renta por habitante. El análisis económico, asimismo, revela que las secuelas de la crisis económica han sido profundas, traducido en un incremento de la desigualdad social y la pobreza.

ABSTRACT

From the point of view of Economic History the aim of this End of Degree Project is to analyze the impact that the Great Recession of 2009-2013 has provoked on the economy, standard of living and social inequality of the Spanish population, doing also a comparison with the European Union and the Eurozone. For that, the evolution of some indicators is analyzed, from the middle of the 90s to 2014. The economic indicators used are GDP, rent per capita, unemployment and homes consumption. Also are used synthetic indices about social inequality (Gini coefficient and average wages by deciles) and poverty. The information analyzed comes from the official Spanish statistics (National Statistics Institute) and European statistics (Statistical Office of the European Union, Eurostat). The results show that the Great Recession has had a very negative impact on the economy and Spanish welfare. The fall in the economic growth from 2009, as a result of the construction crisis, has lead to an exponential increase of unemployment, as well as a remarkable divergence in respect of Europe in per capita income. The economic analysis also proves that the consequences of the economic crisis have been deep, resulting in a rise of social inequality and poverty.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. DATOS Y FUENTES.....	7
2.1. El producto interior bruto.....	8
2.2. La tasa de paro.....	8
2.3. La renta por habitante.....	8
2.4. El consumo de los hogares <i>per cápita</i>	9
2.5. La desigualdad social: el índice Gini y los salarios medios por deciles.....	9
2.6. La tasa de pobreza relativa.....	10
3. EL IMPACTO DE LA GRAN RECESIÓN EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.....	10
3.1. El producto interior bruto.....	10
3.1.1. El crecimiento económico, 1996-2007.....	13
3.1.2. El pinchazo de la burbuja inmobiliaria y el crecimiento económico, 2008- 2013.....	15
3.2. La tasa de paro.....	20
3.3. La renta por habitante: divergencia, no convergencia.....	23
3.4. El consumo de los hogares <i>per cápita</i>	32
4. EL IMPACTO DE LA GRAN RECESIÓN EN LA SOCIEDAD ESPAÑOLA.....	36
4.1. La desigualdad social.....	36
4.1.1. Índice de Gini.....	36
4.1.2. Salarios medios por deciles.....	40
4.2. La pobreza relativa.....	42
5. CONCLUSIONES.....	45
Bibliografía.....	47
Base de datos utilizados.....	48

1. INTRODUCCIÓN

Este es un trabajo de Historia económica, una disciplina fruto de la unión entre la Historia y la Economía. Aunque esta especialidad se ocupa preferentemente del estudio del pasado con la intención de explicar los problemas económicos del presente y de predecir el futuro, en otras ocasiones también se dedica a analizar los últimos años o décadas. Este Trabajo de Fin de Grado lo ejemplifica. Su objetivo es analizar el impacto que la Gran Recesión de 2009-2013 ha tenido en la economía y en la sociedad española, estudiando la evolución no sólo de las principales magnitudes económicas, sino también sus secuelas sociales. Y todo ello, además, desde una perspectiva comparada con la Unión Europea (en adelante UE) y la zona euro, evaluando las consecuencias sobre el proceso de convergencia y el bienestar económico.

Después de seis décadas de crecimiento económico mundial, interrumpido sólo por las crisis energéticas de los años setenta, Estados Unidos y el mundo, pues se trató de una crisis global, volvieron a la economía de la depresión. A esta crisis se le ha llamado la Gran Recesión en comparación con la Gran Depresión de 1929, que fue la anterior crisis global (Comín, 2011). Ambas comenzaron en Estados Unidos. Al igual que en la Gran Depresión, en el origen de la Gran Recesión de 2007-2008 hubo dos causas, según Stiglitz (2010). Una fue la sobreproducción industrial y la otra la abundancia financiera. Sobre esto último hay que preguntarse: ¿Qué factores ocasionaron la crisis financiera de Estados Unidos de 2007? Fueron tres. Primero, una abundante liquidez internacional que permitió unos tipos de interés muy reducidos los cuales inflaron las burbujas en los precios de los activos tanto de la bolsa como inmobiliarios. Segundo, la innovación financiera, que dio lugar a nuevos instrumentos financieros creados por los bancos americanos para poder multiplicar los créditos hipotecarios con el fin de maximizar sus ganancias, créditos que eran muy arriesgados y poco transparentes, lo que permitió especular con ellos. De las distintas innovaciones financieras destacaron las denominadas hipotecas *subprime*. Este producto consistió en que los bancos que concedían las hipotecas no las mantenían en su cartera¹, como se había hecho hasta entonces, sino que las titulizaban. Es decir, colocaban los créditos hipotecarios dentro de cédulas hipotecarias², que se vendían a otros inversores, los cuales cobraban los intereses y asumían el riesgo de los préstamos originales. Como los bancos que habían concedido el crédito hipotecario se deshacían rápidamente del

¹ Valores de curso legal que forman parte del activo de un banco.

² Documento que da fe de un crédito hipotecario y, en especial, título emitido por el deudor del préstamo.

mismo, no se molestaban en comprobar la solvencia del solicitante del crédito. Aquí radicó el problema porque la relajación de la ortodoxia bancaria permitió conceder créditos a prestatarios claramente insolventes, como es el caso de las hipotecas *subprime* con alto riesgo de impago. Esto es algo que sabían los bancos que concedían las hipotecas, pero que ocultaron a quienes adquirirían los títulos respaldados por las hipotecas. Y tercero, los errores en la política económica de los gobiernos permitieron el desarrollo de burbujas, con sus políticas de bajos tipos de interés y, sobre todo, con su política regulatoria, ya que desregularon el sector bancario mientras que no regularon los nuevos instrumentos y prácticas financieras; al desequilibrio financiero también contribuyó la Reserva Federal de Estados Unidos que, dejándose llevar por la euforia de los mercados (es decir, banqueros e inversores), realizó una política monetaria fuertemente expansiva, reduciendo los tipos de interés a niveles muy bajos e inundando de liquidez a los bancos y la economía americana. Este endeudamiento exterior y la abundancia de liquidez crearon sucesivas burbujas en los precios de los activos (bolsa e inmobiliaria) que las autoridades monetarias americanas no combatieron porque no percibieron riesgo alguno (Comín, 2011; De Juan, Uría, De Barrón, 2013).

Casi nadie podía anticipar que los enormes volúmenes de activos tóxicos de Estados Unidos, que fue la forma elegante de llamar a las hipotecas basura, podían desencadenar la mayor crisis financiera desde el crac bursátil de 1929. Cuando estalló la recesión americana se internacionalizó con rapidez. Dos razones lo explican: La primera, la importancia que habían tomado los flujos comerciales y financieros internacionales debido a la globalización. La crisis financiera de Estados Unidos de 2007-2008 se exportó directamente a los mercados que habían hecho fuertes inversiones en los activos financieros norteamericanos. Los bancos de los países europeos más desregulados, sobre todo Reino Unido y Alemania, entraron en crisis porque habían comprado ingentes cantidades de activos tóxicos americanos. Por ello, cuando quebró el banco de inversión norteamericano Lehman Brothers (septiembre de 2008), la crisis bancaria se globalizó de inmediato, pues sus productos tóxicos se habían esparcido por los principales mercados financieros. Hubo países, como Canadá y España, en los que la regulación bancaria más ortodoxa habían impedido a los bancos comprar y apostar con las hipotecas basura americanas, por lo que resistieron bien el contagio de la crisis en un primer momento. Y la segunda razón es el hecho de que algunos países (europeos sobre todo) sufrían unos desequilibrios económicos similares a los de Estados Unidos. Fue el caso de países europeos como Reino Unido, España, Grecia, Portugal, Islandia e

Irlanda. En ellos también se conjugaron burbujas bursátiles e inmobiliarias, financiadas con voluminosas importaciones de capital barato, que se reflejaban en amplios déficits de la balanza por cuenta corriente (Comín, 2011).

En este contexto de globalización de la Gran Recesión, España sucumbió al estallido de su propia burbuja inmobiliaria (Carreras y Tafunell, 2010; Comín y Hernández, 2013; Llopis y Maluquer de Motes, 2013). Como señala un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los países europeos con sectores competitivos internacionalmente y superávit comercial generaron excesos de ahorro. Como la integración del sistema financiero y la creación del euro fueron diseñadas para acelerar la convergencia entre sus países miembros, se buscó incentivar el trasvase de flujos financieros desde los países con mucho capital (caso de Alemania) a los que lo necesitaban (caso de España). Y eso es lo que sucedió en la primera década del euro, y lo que explicaba los déficits por cuenta corriente del Sur, los cuales fueron financiados por el Norte. Dados los bajos tipos de interés nominales en la eurozona, los países deficitarios disfrutaron de unos tipos de interés reales tan bajos como Alemania. En consecuencia, el endeudamiento exterior, la irresponsabilidad financiera de los bancos y la economía especulativa crearon burbujas en los precios de los activos (inmobiliarios sobre todo) de los países periféricos de la UE (Carreras y Tafunell, 2010). Por ejemplo, en 2007, los pasivos netos de Irlanda con los bancos extranjeros eran el 204% de su PIB; en Portugal ese porcentaje rondaba el 70%, y en España, el 48% (Comín, 2011). El problema es que el capital prestado no se usó bien en el Sur: financió vivienda y consumo en lugar de inversión productiva. Esto era insostenible y la burbuja finalmente pinchó. Naturalmente, cuando estalló, la situación económica de estos países empeoró de forma dramática. En España, que es el caso que interesa analizar aquí, comenzaron a aflorar los desequilibrios acumulados por la economía española y el sueño de la convergencia se volatilizó (De Juan, Uría, De Barrón, 2013). La pérdida de competitividad, el retroceso del PIB *per cápita* español en comparación con la UE y la zona euro desde 2010 y el aumento vertiginoso del desempleo desde 2009, así lo constatan.

Este trabajo, por tanto, analiza el impacto que la Gran Recesión iniciada en 2008 ha tenido no sólo en la economía española, sino también en la sociedad. Para este objetivo el trabajo estudia la evolución seguida por algunos de los principales indicadores de riqueza y desigualdad de un país: el producto interior bruto (en adelante PIB), el PIB *per cápita*, la tasa de paro y el consumo de los hogares, el índice de Gini

(el indicador más usado para medir la desigualdad en los ingresos), los salarios medios por deciles y la pobreza relativa. Para hacer la comparación con los países de la UE y la zona euro, a fin de estudiar la convergencia (o divergencia), se han utilizado los datos de diversos indicadores socioeconómicos publicados por la agencia europea de estadística (Eurostat).

Por último, señalar que el trabajo consta de las siguientes partes: tras esta introducción, el segundo apartado describe los datos y las fuentes de estudio utilizadas. En el tercer y cuarto apartado se presentan los resultados de la investigación: en el tercero se analiza el impacto de la Gran Recesión en la economía española a partir de los datos de PIB, PIB *per cápita*, tasa de paro y consumo de los hogares; en el cuarto se estudia el impacto de la Gran Recesión en la sociedad española a través de la desigualdad social (índice Gini y salarios) y la tasa de pobreza relativa. El quinto apartado, el último, sintetiza las conclusiones principales.

2. DATOS Y FUENTES

Para estudiar el impacto económico-social de la Gran Recesión en España se han utilizado los siguientes indicadores: PIB, tasa de paro, PIB *per cápita*, consumo de los hogares, variación del índice Gini, variación de los salarios medios por decil y variación de la pobreza relativa. Los datos proceden, en algunos casos, de las estadísticas oficiales españolas, Instituto Nacional de Estadística (en adelante INE), y en otros, de la agencia europea de estadística (Eurostat).

2.1. EL PRODUCTO INTERIOR BRUTO

El PIB muestra el conjunto de los ingresos derivados de la participación en el proceso productivo durante un año, y referido a una entidad nacional. Mide el nivel de desarrollo y el bienestar económico de una sociedad en un momento dado. En él se ve reflejado si la actividad económica de un país se encuentra en fase alcista (crecimiento) o en fase recesiva (decrecimiento).

Para analizar la evolución de la economía española durante la Gran Recesión de 2008-2013, este trabajo ha utilizado los datos del PIB español (tasas intertrimestrales e interanuales) entre 1995 y 2014. La información ha sido extraída del INE.

2.2. LA TASA DE PARO

Para analizar la situación del mercado de trabajo van a emplearse los datos de la tasa de paro procedentes de la Encuesta de Población Activa (EPA) que cada trimestre publica el INE. La población parada comprende a las personas entre 16 y 74 años que cumplen simultáneamente los requisitos de no tener empleo, buscarlo y estar disponible para trabajar. La tasa de paro se obtiene dividiendo el número de personas desempleadas entre la población activa. En el periodo que nos ocupa en el presente trabajo se produjo un cambio en la metodología del cálculo de la tasa de paro de la EPA. Según el reglamento CE 1987/2000 se estableció una nueva definición de desempleo. Se modificaba la forma de considerar la búsqueda activa de empleo (con anterioridad al cambio la sola inscripción en las oficinas públicas de empleo como demandante de un puesto de trabajo, bastaba para considerar como parado a un individuo). El cambio se produjo en 2001, de forma que parte de las personas que hasta entonces se habían considerado paradas pasaron a formar parte de la población inactiva. Esta nueva definición introducirá una ruptura en las series de paro de la EPA.

Para analizar la evolución del mercado de trabajo en España durante la Gran Recesión de 2008-2013 este trabajo ha utilizado la tasa de paro de la EPA desde 1995 hasta 2013. Los datos han sido extraídos del INE.

2.3 LA RENTA POR HABITANTE

El PIB *per cápita* es la relación entre la renta nacional y el número de habitantes de un país en un período determinado. Se utiliza como indicador del nivel de vida (grado de bienestar, principalmente material). Resulta muy útil para establecer comparaciones internacionales. Para ello se transforman las rentas de cada país eliminando el efecto de los precios, de forma que un euro represente el mismo volumen de bienes y servicios en todos los países. Esto permite una comparación homogénea en paridad de poder de compra, así como apreciar si la brecha económica se amplía o disminuye, ya que muestra la posición de riqueza relativa sobre la media.

Para analizar la evolución del nivel de vida la población española durante la Gran Recesión (2008-2013), este trabajo ha utilizado los datos de PIB *per cápita* elaborados por Eurostat (en paridad de poder compra. EU = 100) entre 1995 y 2013.

2.4. EL CONSUMO DE LOS HOGARES *PER CÁPITA*

El consumo de los hogares es de suma importancia para una economía. Supone el motor de funcionamiento de la misma, al estimular la producción y el uso de bienes no estrictamente necesarios. Dependerá de la coyuntura económica, de la situación del mercado laboral, y de los ingresos recibidos, ya sean salario o transferencias sociales.

Para hacer una aproximación estadística al bienestar de la población española durante la Gran Recesión de 2008-2013, este trabajo ha utilizado los datos de Eurostat correspondientes al consumo global de los hogares per cápita entre 2003 y 2012. En este nuevo indicador denominado como consumo individual efectivo, se incluye todos los bienes y servicios consumidos, ya los paguen las familias o los provean gobiernos y organizaciones sin ánimo del lucro. Para hacer la comparación entre España y otros países, Eurostat elimina nuevamente las diferencias de niveles de precios.

2.5. LA DESIGUALDAD SOCIAL: EL ÍNDICE GINI Y LOS SALARIOS MEDIOS POR DECILES

El coeficiente de Gini mide la diferencia de ingresos entre los ciudadanos de un país y, por tanto, la desigualdad en su distribución, en un período de tiempo concreto. Toma valores entre 0 y 100. Si la estadística arrojara un 0, significaría que en ese país hay una igualdad perfecta (todos los individuos obtienen los mismos ingresos). Por el contrario, el 100 sería la desigualdad más absoluta. Una ventaja añadida es que permite establecer comparaciones con otros países. El índice de Gini que va a emplearse es después de la intervención del Estado, es decir, después de haberse producido una redistribución de la renta dentro del país a través de impuestos y transferencias. Es lo más lógico ya que representa realmente los recursos de los que acabará disponiendo cada familia. Otra medida alternativa son los llamados deciles salariales. Suponen la división de la población asalariada en 10 grupos iguales, por niveles de ingresos. Los datos provienen de la EPA, que emplea el salario bruto mensual del empleo principal. El decil uno concentra el salario medio que deja por debajo el 10% de los salarios, es decir, contiene a la población asalariada más vulnerable, mientras que el decil 9, tiene por debajo el 90% de los salarios, siendo pues, las personas con mayores ingresos.

Para analizar la evolución de la desigualdad social en España durante la Gran Recesión de 2008-2013, este trabajo ha utilizado los datos de variación del índice de Gini entre 2000 y 2013. La información ha sido extraída de la agencia europea de

estadística (Eurostat). Para el análisis de la desigualdad salarial se han analizado los datos de salario medio del empleo principal, elaborados por la EPA, entre 2008 y 2013.

2.6. LA TASA DE POBREZA RELATIVA

La tasa de riesgo de pobreza dentro de un país es el porcentaje de personas que se caracteriza por tener una renta que no llega al 60% del ingreso mediano de la sociedad, denominado éste como el umbral de la pobreza. La mediana es el valor que, ordenando a todos los individuos de menor a mayor ingreso, deja a la mitad de los mismos por debajo y a la otra mitad por encima. En consecuencia, el umbral aumenta o disminuye en la medida en que lo haga el ingreso medio. Se trata de una medida relativa, que depende del nivel de renta y de cómo se distribuya ésta entre la población. No mide entonces pobreza absoluta sino relativa, es decir, cuántas personas tienen ingresos bajos en relación al conjunto de la población.

Para analizar la insatisfacción de las necesidades básicas en España durante la Gran Recesión de 2008-2013, este trabajo ha utilizado los datos de la tasa de riesgo de pobreza entre 2000 y 2014. La información ha sido extraída de la agencia europea de estadística (Eurostat).

3. EL IMPACTO DE LA GRAN RECESIÓN EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

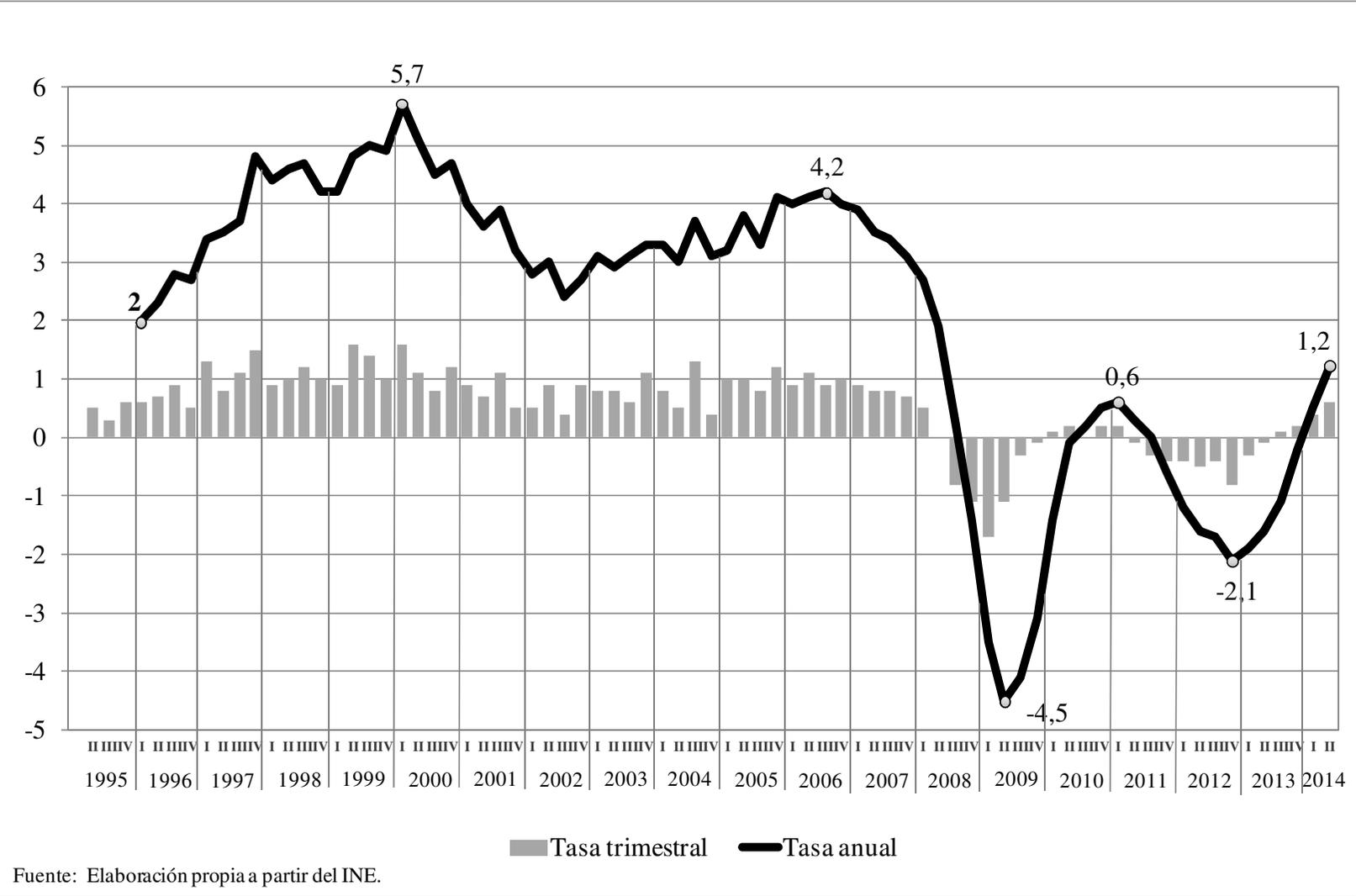
3.1. El producto interior bruto

La historia demuestra que el crecimiento económico moderno ha sufrido frecuentes interrupciones, crisis que se expresan en una fuerte caída del ritmo de aumento del PIB (todo lo que produce un país en un año) (Nasar, 2012). La honda crisis económica que el mundo ha padecido en los últimos años, en concreto entre 2009 y 2013, reafirma que el crecimiento se ve salpicado por etapas de crisis. El caso de España es buen ejemplo de ello (Carreras y Tafunell, 2010; Comín y Hernández, 2013; Llopis y Maluquer de Motes, 2013). Este apartado parte de una pregunta histórica: ¿porqué la economía española, que experimentó una fase de bonanza económica desde finales de la década de 1990, se vio tan afectada por la Gran Recesión? ¿Qué impacto ha tenido sobre el nivel de vida y el bienestar de la sociedad española? En busca de respuestas, que permitan dar una explicación satisfactoria a estas cuestiones, en este y en los sucesivos apartados se analizará la evidencia empírica que proporcionan algunas de la principales macromagnitudes económicas e indicadores del bienestar (PIB, PIB

per cápita, desempleo, consumo de los hogares, desigualdad y pobreza). Empezaremos por el primero de los indicadores enumerados.

¿Cuál fue la evolución de la economía española desde mediados de la década de 1990? ¿Por qué se detuvo el crecimiento económico desde finales del año 2008? En el Gráfico 1 se presenta la evolución del PIB español entre 1995 y el segundo trimestre de 2014. Son casi veinte años cuya trayectoria puede agruparse en dos grandes etapas: la primera, de 1996-1997 a 2006-2007, es la de la entrada de España en la Unión Monetaria y donde la bajada de los tipos de interés fomentó la inversión y el consumo; y la segunda, de 2008-2009 a 2013, es la del impacto de la Gran Recesión, con su secuela en forma de caída de la actividad económica y de la renta por habitante, aumento del desempleo, la desigualdad y la pobreza (Maluquer de Motes, 2014).

Gráfico 1. Evolución del PIB en España, 1995-2014



3.1.1. El crecimiento económico, 1996-2007

La serie del PIB español parte de 1995-1996, años en que la economía inició una nueva fase expansiva, creciendo a una tasa media anual del 2%. Dicho crecimiento continuaría mejorando en los años siguientes, hasta alcanzar su punto máximo en el año 2000 (5,7%) (Gráfico 1). Este crecimiento económico fue facilitado por una buena coyuntura exterior con una estabilidad monetaria y cambiaria, además de una positiva coyuntura interna, debido en gran parte a que España quería entrar a formar parte de la unión monetaria europea, y para ello debía poder cumplir las exigencias del Tratado de Maastricht, por lo que la política económica de finales de la década de 1990 estuvo dirigida a equilibrar los desajustes que sufría la economía. Entre ellos, el diferencial de inflación con Europa, lo que hacía que España fuese menos competitiva y provocaba aumentos continuados en el déficit comercial, y el saneamiento de las cuentas públicas para controlar el déficit y la deuda pública (Carreras y Tafunell, 2010). El resultado, facilitado por esta fase económica de crecimiento, fue que España consiguió cumplir con los criterios de convergencia para entrar a formar parte de la moneda única (el euro), cuyo nacimiento tuvo lugar el 1 de enero de 1999, aunque para los ciudadanos su circulación comenzara en el año 2002.

Esta evolución positiva de las cifras macroeconómicas, como se ha dicho, llevó a alcanzar en el año 2000 el máximo punto de la serie del PIB con una tasa de crecimiento anual del 5,7%. Esta tasa seguirá siendo positiva en los años posteriores aunque con unos porcentajes algo inferiores. En efecto, entre los años 2001 y 2007 el PIB se incrementó a una tasa anual media del 3,5%. Durante este período se puso en marcha la moneda en común y la integración del sistema financiero europeo, que buscaban acelerar la convergencia entre los países miembros de la unión monetaria, incentivando un intercambio de flujos financieros entre ellos. A esto hay que añadir que entre los años 2000 y 2007 la política monetaria europea fue expansiva, con unos tipos de interés muy reducidos. Esta situación de exceso de liquidez internacional, de gran movilidad de capitales, de mayores disponibilidades de crédito y de reducidos tipos de interés, condujo a un entorno de baja aversión al riesgo, que en España fomentó la inversión y el consumo (Carreras y Tafunell, 2010). Todo ello caracterizó el crecimiento económico español (y mundial) en la fase 1998-2007. Este shock de demanda tuvo una importancia crucial en la fase de crecimiento de la economía española, pues la capacidad de consumo (y el consiguiente endeudamiento) de las empresas y las familias

españolas aumentó exponencialmente. El dinamismo del consumo de estas últimas obedeció a diversas causas: a las expectativas de estabilidad macroeconómica suscitadas por el acceso al área monetaria del euro, que alimentaron en la ciudadanía un sentimiento de confianza en el futuro económico; al efecto riqueza resultante de la extraordinaria revalorización experimentada por los activos inmobiliarios como los activos financieros (entre 2003 y 2007 el precio de las acciones cotizadas en Bolsa aumentó en un 130%); al aumento del empleo, que fue espectacular; y por último, y como resultado de todo lo anterior, el gasto de los consumidores se incrementó porque éstos se endeudaron intensamente. El destino de la mayoría de los créditos fueron empleados en la compra de vivienda -la principal inversión de las familias-, aunque una parte no desdeñable de los mismos se destinó también a la compra de bienes de consumo duraderos, como los automóviles (Carreras y Tafunell, 2010; Cabrera y Del Rey, 2011).

En conjunto, las familias españolas se endeudaron masivamente, principalmente, para acceder a una vivienda en propiedad. A ello contribuyó también que en pocos años se formaron millones de nuevos hogares como consecuencia del impresionante flujo inmigratorio y la generación de nuevos puestos de trabajo. La inversión en vivienda se convirtió, junto con el consumo privado, en el principal motor de la demanda agregada y, por tanto, del crecimiento de la economía española.

Como muestra el Gráfico 1, el modelo de crecimiento de la economía española dio buenos resultados durante un decenio, pero no era sostenible. Se fundamentó sobre unas bases que generaba desequilibrios, destacando los siguientes: el peso excesivo del sector inmobiliario y la industria de la construcción en la economía nacional; el fuerte endeudamiento de las familias y las empresas; la baja productividad del trabajo; y el déficit de la balanza por cuenta corriente (Carreras y Tafunell, 2010). Estos últimos dos desequilibrios encierran los riesgos de una situación de vulnerabilidad frente a los mercados financieros exteriores, al tiempo que refleja la existencia de un problema estructural clave que compromete el crecimiento a medio y largo plazo de la economía española: su pérdida de competitividad. Cuando en 2008 la economía mundial se vio sacudida por una crisis financiera internacional, que comportó un radical retroceso en el consumo y en la concesión de préstamos, los efectos de los desequilibrios estructurales salieron a la luz (Carreras y Tafunell, 2010; Cabrera y Del Rey, 2011). El Gráfico 1 revela que la Gran Recesión asestó un golpe brutal a la economía española, reflejado en la mayor caída del PIB desde la década de 1940, en concreto en 2009 (-4,5%). Esta

severa contracción, añadida al estancamiento del año precedente y de los años posteriores 2010, 2011, 2012 y 2013, hizo retroceder la renta *per cápita* en relación con el de la Unión Europea como veremos en el apartado 3.1.2.

3.1.2. *El pinchazo de la burbuja inmobiliaria y el crecimiento económico, 2008-2013*

La fase de expansión que dibujaba la economía española a comienzos de la década de 2000 solo puede entenderse dentro del contexto de la burbuja inmobiliaria. Si tradicionalmente el sector de la construcción tenía un peso mayor que en las economías de su entorno, desde 1999 fue incrementándose hasta alcanzar una participación de casi el 10% del PIB y el 15% del empleo, porcentajes cercanos al doble de los que correspondían al sector en la Unión Europea e incluso en países como Estados Unidos que experimentaron un *boom* inmobiliario similar al español (Carreras y Tafunell, 2010). La inclinación por la inversión inmobiliaria de las familias, e incluso empresas, condujo a que se asignaran excesivos recursos al sector, cuya productividad es reducida, en detrimento de otras actividades productoras de bienes comerciables internacionalmente y con capacidad de generar mayor valor añadido.

El tirón de la demanda de viviendas ocasionó un *boom* del sector de la construcción e inmobiliario (Pellicer, 2014). Este *boom*, sin embargo, encuentra sus orígenes a finales de la década de 1990, cuando en España se aprobó una nueva ley del suelo (1998). Esta ley permitía aumentar el terreno que se consideraba urbanizable. Como la política urbanística se dejó en manos de los ayuntamientos, muchos responsables políticos tuvieron grandes incentivos para que se desarrollaran los proyectos de los promotores inmobiliarios. Y éstos, a su vez, también estaban muy interesados, pues las plusvalías que ofrecía la compraventa de viviendas eran mucho más jugosas que las de cualquier otra actividad. Así, mientras se planificaba y ejecutaba la promoción se producía un gran aumento de la demanda de residencias que provocaba, en primer lugar, un elevado incremento del precio de la vivienda y, posteriormente, del suelo residencial. Los activos llegaron a revalorizarse un 20% anual en plena euforia. Entre 1997 y 2007, la rentabilidad de la vivienda fue del 16% por año, muy por encima de la de cualquier otro sector. Y aun así, un 16%, e incluso un 20%, era una rentabilidad muy modesta en un mercado dominado por los excesos. ¿Por qué? Porque el mercado había crecido de tal modo que podía incrementar el precio. Por ello, para mejorar la rentabilidad, las inmobiliarias comenzaron a comprar suelos rústicos o todavía no urbanizables, cuyo precio en principio debía ser irrisorio, y esperar su recalificación. De

este modo, cuando acababa la promoción ese promotor podía vender a un precio mucho más elevado. En lugar de un margen del 20% lograba uno del 100%, del cual el 20% procedía de la gestión de la promoción y el 80% del encarecimiento del suelo. En suma, la promoción no estaba en el corazón del negocio inmobiliario, sino en la adquisición de suelos en fases previas a la urbanización. Una vez se lograba la luz verde para construir en ellos, el precio de la vivienda se disparaba. Allí donde muchos ciudadanos veían solo un campo yermo, los constructores o promotores imaginaban miles de viviendas con jardín y garaje, centros comerciales y complejos deportivos o puertos de lujo (Pellicer, 2014).

El *boom* constructor y la burbuja inmobiliaria, por tanto, no habrían tenido lugar sin las facilidades dadas por las autoridades, y sin la abundancia de crédito puesto a disposición de los compradores de viviendas, los constructores y los promotores inmobiliarios. Los españoles se endeudaron en extremo para adquirir una vivienda. Desde 1998 el precio no cesó de encarecerse debido a la presión de la demanda y la mayor capacidad de pago que permitía la reducción de los tipos de interés y las facilidades de acceso al crédito bancario. En 1998 los préstamos hipotecarios concedidos a las familias equivalían al 23% del PIB, mientras que en 2007 ascendían al 62% (Carreras y Tafunell, 2010). Como resultado, el ahorro familiar fue crecientemente absorbido por el pago de las cargas financieras contraídas, hasta quedar reducido a cero. El endeudamiento difícilmente podía ir más allá sin poner en riesgo la solvencia financiera de los hogares, por lo que se detuvo tan pronto como -en 2008- las condiciones financieras se endurecieron (Cabrera y Del Rey, 2011). Las empresas también se endeudaron mucho. Aquellas que lo hicieron con más intensidad fueron, como era de esperar, las sociedades inmobiliarias y las empresas constructoras. Cuando estalló la crisis financiera muchas de ellas quedaron atrapadas entre la falta de liquidez por la imposibilidad de vender sus *stocks* de suelo y viviendas y el endeudamiento excesivo (Pellicer, 2014).

Como resultado de todo lo anterior, a la altura de 2007 España se había convertido en una de las economías más endeudadas del mundo desarrollado. Una parte sustancial de esa deuda era con el exterior. El estímulo de los tipos de interés bajos y el acceso a las fuentes de financiación aparentemente inagotables que constituían los mercados mayoristas de capitales de la eurozona actuaron como un aliciente para el crecimiento económico. Ahora bien, una economía, al igual que una familia o una empresa, no puede gastar de manera permanente por encima de sus ingresos. Puede

hacerlo durante un tiempo más o menos largo, a costa de solicitar préstamos y endeudarse. Pero no indefinidamente. Si el gasto se emplea en inversiones productivas, la renta crecerá y, consecuentemente, esa economía irá reduciendo la brecha de la deuda contraída. Por el contrario, si se utilizan los préstamos para financiar el consumo o inversiones poco productivas, como la construcción de viviendas o ciertas infraestructuras de dudosa rentabilidad social, como sucedió en España (aeropuertos, carreteras, tramos de AVE...), la economía endeudada se deslizará hacia una situación de alta vulnerabilidad financiera (problemas de financiación exterior). Esta tendencia a la expansión del endeudamiento frente al exterior se reflejó en las cuentas nacionales, con un déficit creciente en la balanza por cuenta corriente. Durante los años del *boom* inmobiliario éste se elevó, hasta llegar a suponer el 10% del PIB en 2007 (Carreras y Tafunell, 2010).

Después de casi una década de expansión económica, en 2007 nuestro crecimiento era algo inferior al del año precedente pero aún seguíamos creciendo a una tasa media anual del 3%. La desaceleración de la economía española se inició durante el primer trimestre de 2008, inexplicable al margen del contexto internacional (Gráfico 1). En 2007-2008 se inició una crisis financiera como consecuencia de las llamadas hipotecas *subprime* de Estados Unidos. Si se producía un impago al principio de la cadena, es decir, en el producto que sustentaba todos los derivados, todo el conjunto de productos financieros se desmoronaba. Y eso es exactamente lo que ocurrió. En 2007 empezaron a sucederse los impagos de las *subprime* por parte de personas-deudores insolventes. Como el sistema financiero estaba altamente globalizado, y estas hipotecas se habían extendido por toda Europa, el contagio no tardó en llegar. La crisis financiera generó una atmósfera de temor e incertidumbre. Como resultado, el sector financiero en su conjunto dejó de prestar (Comín, 2011). En el caso español, y aunque el Banco de España, a diferencia de otros bancos centrales, tomó medidas ante las *subprime* e impidió su adquisición a bancos y cajas españoles evitando un impacto directo, la falta de liquidez le afectó por igual. La crisis financiera explotó definitivamente en septiembre de 2008 con la quiebra del banco de inversión norteamericano Lehman Brothers. La desconfianza se extendió. La paralización del sistema bancario estadounidense se contagió al resto de Europa, con quiebras y suspensiones de pagos. Las entidades que no cerraron fueron intervenidas. Por ello, cuando explotó la burbuja financiera que había financiado al sector de la construcción en España lo hizo también

la inmobiliaria (Carreras y Tafunell, 2010; Comín y Hernández, 2013; Llopis y Maluquer de Motes, 2013).

Tras el crac inmobiliario sobrevino una crisis económica de consecuencias devastadoras. Como muestra el Gráfico 1, la economía española cayó en picado en 2009 (-4,5%) y un lustro después el PIB y el empleo no habían recuperado el nivel de 2007. Los consumidores, temiendo un descenso de su renta futura, como sucedió, revisaron a la baja sus expectativas y aplazaron o suspendieron sus compras de bienes de consumo duradero, incluida la vivienda; los empresarios, ante el empeoramiento de las condiciones de los mercados y desorientados sobre cuál podría ser la evolución de los negocios, se replantearon sus planes de inversión en equipos y nuevas plantas, posponiendo sus adquisiciones. Familias y empresas, por tanto, comprobaron que esa crisis afectaba al funcionamiento normal del sistema financiero y que se había interrumpido el flujo de crédito bancario. Esta interrupción dio lugar a que muchas pymes y autónomos, por falta de crédito, tuvieran que despedir trabajadores, y en el peor de los casos cerrar (Carreras y Tafunell, 2010; Comín y Hernández, 2013; Llopis y Maluquer de Motes, 2013).

Aunque en Europa y en otras partes del mundo, como se ha señalado, lo acontecido en Estados Unidos no pasó inadvertido, en España el factor diferencial de la crisis fue el pinchazo de la burbuja inmobiliaria. La demanda de viviendas y el consumo se derrumbaron al estallar la crisis financiera y al producirse un radical retroceso en la concesión de préstamos. Como veremos en el próximo apartado, el impacto de la crisis sobre el empleo fue devastador. De conformidad con algunas instituciones económicas internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, la primera medida que adoptó el gobierno socialista de Rodríguez Zapatero para paliar los efectos de la crisis fue realizar una política fiscal anticíclica (o presupuestaria expansiva). En el año 2009, las medidas de corte keynesiano puestas en marcha -el famoso Plan E- buscaban combatir el desempleo galopante e incentivar el consumo con aumentos del gasto público, para evitar aún más la caída de la actividad económica. Como los gastos crecieron más que los ingresos, también debido al aumento de la protección social -prestaciones por desempleo-, del superávit público en 2006-2007 se llegó a un déficit presupuestario del -11,9% (Carreras y Tafunell, 2010; Cabrera y Del Rey, 2011). Era un porcentaje elevadísimo. No obstante, una parte del déficit era coyuntural, porque la crisis lastró el crecimiento de los ingresos. Como las administraciones públicas -central, autonómica, local- fueron beneficiarias de la burbuja inmobiliaria, sus ingresos crecieron

rápido al compás de la recalificación del suelo, la construcción y la compraventa de viviendas. Su pinchazo, sin embargo, provocó la merma de esos ingresos, derivando en una situación de desequilibrio fiscal. En cualquier caso, la política fiscal realizada por el gobierno socialista apenas tuvo repercusiones sobre la producción y el empleo, porque el gasto público fue destinado mayoritariamente a los ayuntamientos para realizar obras públicas. Pero sí pusieron en peligro las finanzas del Estado.

Ante esta situación, en 2010 los crecientes rumores de una posible suspensión de pagos por parte de los países del Sur de Europa, supusieron un cambio radical en la política económica europea. Esta crisis de deuda soberana afectó de lleno a los países periféricos de la UE (Carreras y Tafunell, 2010; Cabrera y Del Rey, 2011). Se llegó a este punto porque la debilidad de las economías sumada a los déficits estructurales en los que incurrieron, empeoraban la situación, lo que llevaba a graves problemas de equilibrio financiero. Y sin soberanía monetaria los países podían convertirse en un juguete en manos de los especuladores, que ante los temores de insolvencia frente a los compromisos de deuda adquiridos, provocaron que la prima de riesgo (el diferencial entre el tipo de interés de la deuda de un país concreto, respecto al bono Alemán, tomado como referencia por su solvencia) llegara a su punto más alto desde la constitución del euro, poniendo en grave peligro la supervivencia de la moneda común. Lo que dificultaba a los Estados poder financiarse, ya que para colocar sus emisiones de deuda en el mercado, tenían que pagar unos intereses excesivamente elevados, circunstancia que agravó aún más la situación. La naturaleza incompleta de la UE en política fiscal pasó a convertirse en una carga para los países más débiles que quedaron a merced de los mercados. Y cuanto más crecía la carga de la deuda, más aumentaba el endeudamiento, al tener que emitir nueva deuda para pagar la antigua. La solución a una crisis de deuda implica reducir su volumen, para que sea sostenible en relación con los recursos fiscales, por lo que para amortizarla es necesario obtener superávit. Si a esto añadimos que los acreedores, es decir grandes bancos franceses y alemanes, querían asegurar sus garantías de cobro, el resultado es que el control del déficit público se convirtió en una prioridad para la UE (Cabrera y Del Rey, 2011).

Es en este contexto cuando la política económica europea cambia, pasando de las políticas fiscales expansivas a la consolidación fiscal (ortodoxia presupuestaria). Para implementar las medidas de austeridad y consolidación fiscal fueron muy relevantes los rescates que la UE y el FMI realizaron a Grecia (abril de 2010 y julio de 2011), Irlanda (noviembre 2010), Portugal (abril 2011), y España en 2012 (aunque sólo

fue a parte del sistema financiero, no al conjunto de la economía del país). Pero antes de este rescate (parcial) a España, consecuencia de la crisis del euro, en nuestro país se exigieron esas políticas de austeridad para garantizar el equilibrio presupuestario. Este cambio de la política económica, unido al empeño en corregir el elevado déficit no permitía que la economía despegara. En consecuencia, el desempleo siguió creciendo y la renta *per cápita* y el consumo cayendo, arrastrando a la baja a los sectores productivos, y el lastre de la burbuja inmobiliaria seguía pesando. Las medidas adoptadas, a su vez, tuvieron un impacto muy negativo en las familias y empresas, que se vieron afectadas por la falta de crédito, los recortes en inversiones y gasto público, y las subidas de impuestos, provocando un empobrecimiento de las clases medias y un aumento de la desigualdad social y la pobreza (Carreras y Tafunell, 2010; Cabrera y Del Rey, 2011).

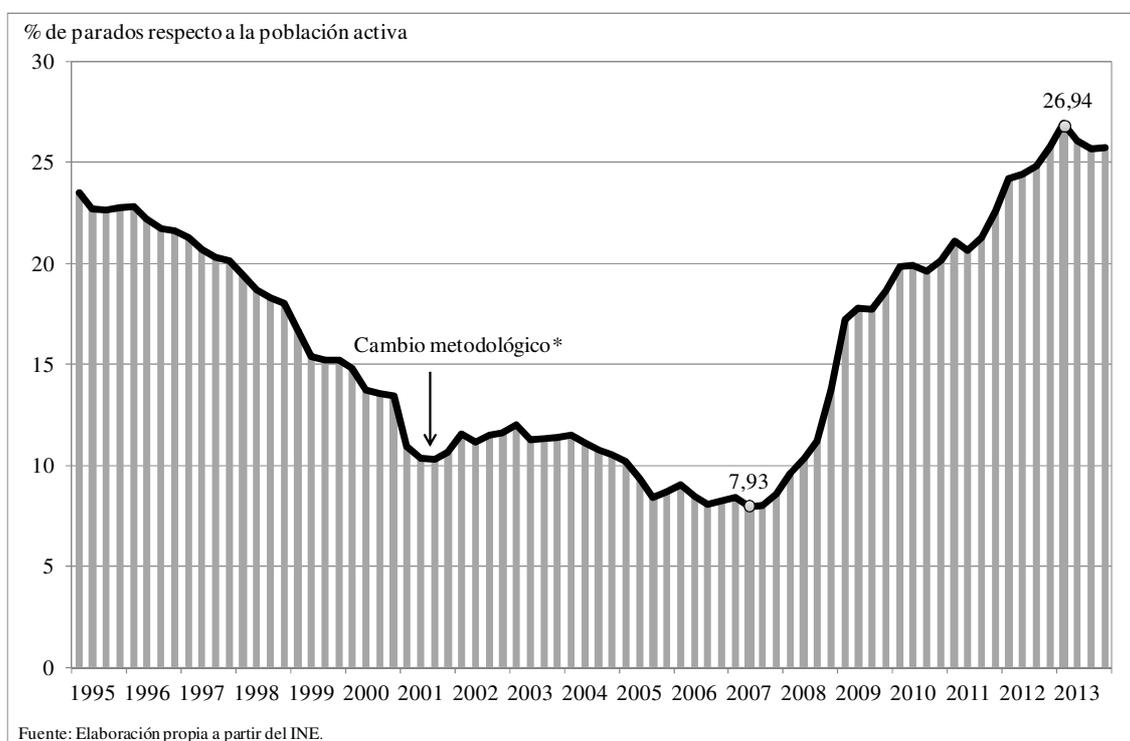
En definitiva, durante la fase de expansión de 1998-2007 la industria de la construcción fue el sector que más tiró de la economía española, pero también el principal causante de la crisis posterior. Ello explica en gran medida que haya tenido un impacto muy negativo en la evolución del conjunto de la economía. Por otro lado, la entrada en la Unión Monetaria movilizó grandes flujos de capitales desde los países del Norte (acreedores) al Sur (deudores) para acelerar la convergencia. En el caso de España, esta enorme transferencia de capital no se utilizó correctamente para mejorar la competitividad de su economía ni la productividad de sus trabajadores, sino que se dedicó a financiar vivienda y consumo principalmente. Ese modelo de crecimiento era insostenible y la burbuja inmobiliaria pinchó. La crisis, con la consecuente caída del consumo y la inversión, provocó inmediatamente un aumento exponencial del desempleo, un deterioro de la riqueza por habitante y un empeoramiento de las condiciones de la vida en general.

3.2. La tasa de paro

Unos de los rasgos más destacables del modelo de crecimiento español entre 1999 y 2007 fue su capacidad de generación de empleo. El número de ocupados en 1996 era 13,2 millones -un millón más en 1998-. En 2007, en vísperas del pinchazo de la burbuja inmobiliaria, llegó a 19,1 millones (Carreras y Tafunell, 2010; Cabrera y Del Rey, 2011). Es decir, en once años se crearon seis millones de puestos de trabajo completo. La economía española consiguió crear entre 1999 y 2007 más del 35% de los nuevos empleos del área euro. Como se aprecia en el Gráfico 2, este fuerte crecimiento

en la generación de empleo tuvo su réplica en la caída subsiguiente de la tasa de paro. Y lo mismo ocurrió, pero al revés, durante los años de la crisis de 2009-2013. Los datos muestran que en España la evolución del paro se caracteriza por tener una estrecha correlación con la evolución del PIB, por lo que el porcentaje de población desempleada depende en gran medida del ciclo económico. Cuando la economía española se encuentra en fase de expansión crea empleo neto por encima de la tasa de crecimiento del PIB, lo que provoca una reducción de la tasa de paro, mientras que en fases de recesión el mercado de trabajo se contrae y el paro aumenta de manera desproporcionada.

Gráfico 2. Porcentaje de población activa en paro en España, 1995-2013



*Nueva definición de desempleo: personas que antes eran consideradas paradas, pasan a ser inactivas.

El modelo de crecimiento que se desarrolló en los años del *boom* fue, pues, muy intensivo en factor trabajo. Este rasgo era muy positivo, teniendo en cuenta que la sociedad española sufría de manera más aguda que las sociedades de su entorno el problema del desempleo y la infrautilización de su fuerza de trabajo potencial. La tasa de paro, que en 1996 estaba situada en el 21,7%, se redujo hasta el 8% en 2007, igualando para este último año el nivel medio de la UE-15 (Gráfico 2). La clave principal que explica el uso tan intensivo del factor trabajo para expandir la producción reside en la inmigración. Se produjo un *shock* de oferta de enorme potencia que

transformó radicalmente el mercado laboral: si en 1998 residían en España aproximadamente 0,6 millones de extranjeros, lo que representaba el 1,6% de la población total, en 2007 el número ascendía a 5,3 millones, equivalente al 11,4% de la población residente en el país (Carreras y Tafunell, 2010). Esta llegada masiva de inmigrantes, procedentes mayoritariamente de América Latina, del norte de África, Europa del este y, en menor medida, de diversos países asiáticos, se explica tanto por el efecto de movilización del trabajo causado por la segunda globalización económica, como por las mayores oportunidades de puestos de trabajo de baja cualificación que ofrecía la economía española respecto a las restantes economías europeas. Sin embargo, la utilización de este contingente de mano de obra tan abundante y barata en puestos de trabajo de baja cualificación -en el sector de la construcción, diversas actividades del sector servicios y tareas agrícolas- tuvo importantes implicaciones negativas para la productividad del conjunto de la economía española (Cabrera y Del Rey, 2011). Pese a ello, la tasa de paro se redujo.

Aunque a comienzos de la década de 2000 la tasa de paro se estancó en torno al 13%, desde 2004 ésta comenzó a caer de nuevo si bien con más suavidad, y no con la intensidad con que lo había hecho desde finales de los años noventa. La tasa mínima se alcanzó en el segundo trimestre de 2007, con un 7,9%. Desde 1995 hasta 2007 la tasa de paro cayó 15 puntos porcentuales, que en cifras absolutas implica pasar desde casi 4 millones de parados en 1995, a menos de 2 millones en 2007. Fueron años de crecimiento constante y continuo del empleo, y de reducción continuada de la tasa de desempleo, pese a que a su vez aumentó la población activa por la llegada masiva de inmigrantes, jóvenes que abandonaron tempranamente los estudios y la progresiva incorporación de la mujer al mercado laboral.

Como se ha podido ver en el subapartado 3.1, la crisis internacional asestó un golpe brutal a la economía española. El Gráfico 2 muestra que entre finales de 2007 y comienzos de 2013 la tasa de paro pasó del 8% al 26%, duplicando de nuevo la tasa de desempleo europea e igualando el máximo histórico de 1994-1995. En poco más de cuatro años la economía española destruyó unos 3 millones de puestos de trabajo. Esta cifra revela que la crisis económica tuvo un efecto devastador en términos de empleo. En efecto, durante los últimos trimestres de 2007 la tasa de paro comenzó a crecer, continuando su escalada en 2008 y 2009. A final de 2009, la tasa de paro alcanzaba el 18,66%. Fue el año en el que la crisis más se dejó sentir en España, y donde encontramos una relación más directa entre el aumento vertiginoso del desempleo y el

desplome del PIB (-4,5%). Este aumento descontrolado del desempleo tocó techo en el primer trimestre de 2013, cuando se alcanzó una tasa de paro del 26,9% -equivalente a más de seis millones de parados- (Gráfico 2).

Si nos centramos brevemente en las causas, el detonante principal fue el impacto de la crisis internacional de 2007-2008, que produjo una rápida restricción en la concesión de créditos bancarios, y que afectó de lleno al sector de la construcción. El crecimiento económico se frenó en seco y la tasa de paro, posteriormente, creció hasta el primer trimestre de 2013. Hay que considerar que, en 2007, el peso de la construcción residencial suponía un 14% del empleo en España, por lo que el estallido de la burbuja inmobiliaria explica buena parte del aumento de desempleo que experimentó España entre 2008 y 2013. Al haber sido el principal motor de la economía nacional en los años de bonanza, había creado numerosos puestos de trabajo, no sólo en la construcción sino también en otros sectores derivados. Este factor, sumado a la intensidad de la crisis económica, produjo la expulsión del mercado de trabajo de miles de personas. No obstante, y aunque nuestro elevado desempleo es aún un lastre de la crisis, también se puede explicar por las deficiencias que presenta el mercado laboral español. En este sentido, las políticas que se realizan en materia laboral son de suma importancia. Las diferencias institucionales entre los diferentes países de la UE han conducido a que el resultado de las cifras de desempleo presente una evolución completamente diferente. En España, por ejemplo, persiste el problema de que el empleo no se ajusta por horas trabajadas, sino por el número de trabajadores temporales contratados, lo que supone que en fases recesivas el desempleo aumente más rápido.

Como vamos a ver en los dos próximos subapartados, este aumento descontrolado del desempleo provocó una fuerte reducción de los ingresos y del consumo de los hogares, un retroceso (divergencia) del PIB *per cápita* en relación a la media de la Unión Europea, por no contar la caída de la recaudación tributaria y las cotizaciones sociales, y el aumento de las prestaciones por desempleo.

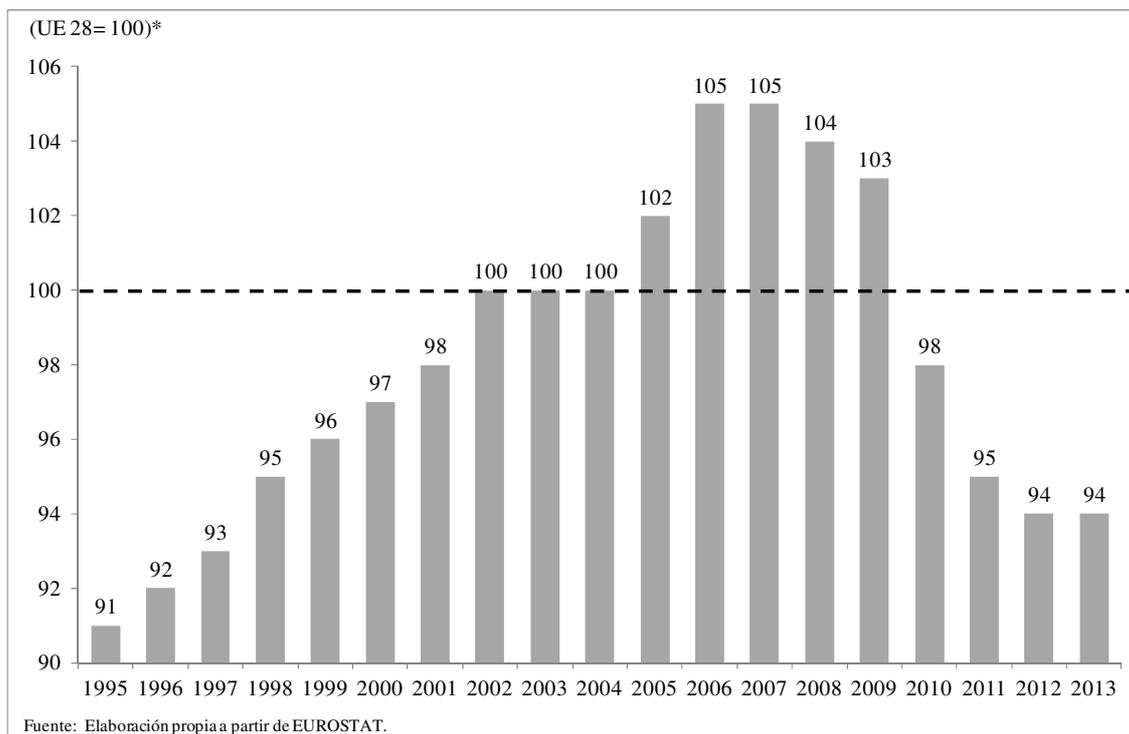
3.3. La renta por habitante: divergencia, no convergencia

Además del aumento del desempleo, el impacto de la Gran Recesión ha tenido efectos muy negativos sobre el nivel de vida de la sociedad española. Para su análisis, este subapartado analiza la evolución seguida por el PIB por habitante, uno de los principales indicadores de riqueza y bienestar económico de un país. Aparte de su análisis nacional, lo más interesante es analizar la renta por habitante de forma

comparativa, ya que mide la posición de riqueza relativa sobre la media. En nuestro caso emplearemos como media con valor 100 a la Unión Europea, que consta de 28 países en la actualidad. Aunque también estableceremos la comparación de la renta española con la zona euro. Esto tiene su sentido porque la relación entre el nivel de vida que pueda tener un país se basa en los valores comparados con los países más cercanos. Además, para medir un proceso de crecimiento es más correcto analizar la trayectoria del PIB por habitante que la variación del PIB, porque un aumento de los niveles de producción supone una evolución positiva para el conjunto de la economía, sin que ello suponga necesariamente un aumento de la capacidad de renta de sus habitantes.

¿Cuál fue la evolución del PIB *per cápita* español desde mediados de la década de 1990? ¿Cuántos puntos creció la renta por habitante en su conjunto? ¿Hubo convergencia a lo largo de la década de 2000? ¿Qué impacto tuvo la Gran Recesión de 2009-2013?. En los Gráficos 3 y 4 se representan la tendencia seguida por la renta *per cápita* española en relación con la de la Unión Europea de los Veintiocho entre 1995 y 2013 y la zona euro entre 2000 y 2013, respectivamente. Analizando los datos en términos homogéneos de paridad de poder compra (PPA), ambos gráficos permiten situar la posición relativa de la renta española y observar si la brecha económica que nos separa de Europa se ha ampliado (divergencia) o si por el contrario se ha reducido (convergencia) durante la Gran Recesión. Comenzaremos analizando la posición de la renta *per cápita* española en relación con la de la UE entre 1995 y 2013 (Gráfico3).

Gráfico 3. PIB *per cápita* de España en relación con el de la Unión Europea (en paridad de poder de compra), 1995-2013**



*UE 28 países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Holanda, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía, Suecia.

**Paridad de poder de compra: elimina el efecto del nivel de precios y el tipo de cambio de cada país, a fin de poder comparar en términos homogéneos.

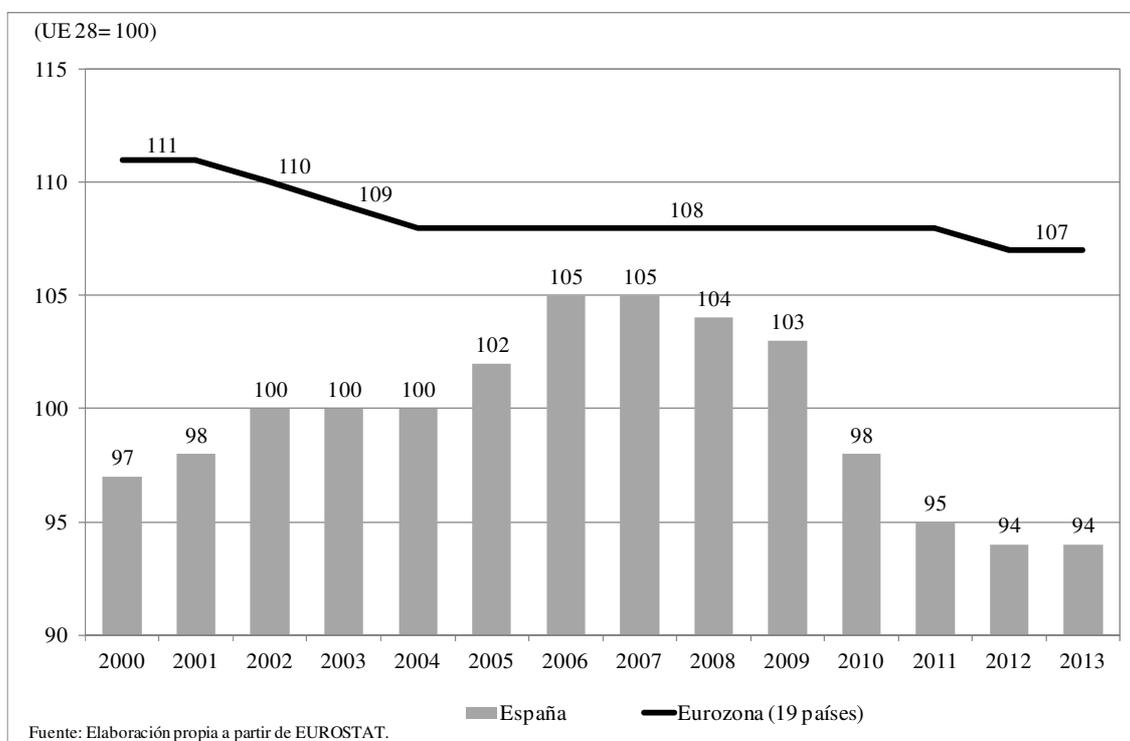
En los años siguientes a 1995-1996 la evolución de la renta por habitante española fue positiva. España se encontraba en un período con tasas de crecimiento superiores a las del conjunto de la UE, lo que permitió ir acercando posiciones a la media europea en términos de PIB *per cápita*, hasta los años 2006-2007. Como se puede apreciar en el Gráfico 3, en 1995 se partía de un índice de 91, es decir, nueve puntos por debajo de la media europea. En los años posteriores la riqueza por habitante fue creciendo un punto o incluso dos, hasta llegar a equipararse al promedio europeo en los años 2002, 2003 y 2004, después de la incorporación de España a la moneda común. Esta circunstancia, sin duda, facilitó que la economía española se acercara a Europa a gran velocidad, al abaratare sus costes de financiación. Además, la convergencia también fue posible por la buena coyuntura que mantuvo la economía española en estos años, basada en los esfuerzos por adaptarse a la política común, con los cuales se consiguió lograr un crecimiento sostenible que posibilitó el acercamiento al promedio europeo en términos de bienestar económico.

En los años posteriores a 2002-2004 el crecimiento español siguió siendo superior al comunitario, impulsado sobre todo por el *boom* inmobiliario, lo que permitió que el nivel de vida de los españoles siguiera escalando posiciones hasta alcanzar su máximo en los años 2006-2007, previo al inicio de la crisis. Durante este período, en vísperas de la crisis económica, el promedio de renta por habitante superaba en 5 puntos porcentuales al europeo. No obstante, hay que matizar que este mayor promedio no se debió sólo a un crecimiento diferencial de la economía española con respecto a la UE, sino que también fue debido a la ampliación del número de países miembros de la UE, que incorporó países de la Europa del Este, cuyo nivel de renta *per cápita* era notablemente más bajo. Esto provocó que España, que era por entonces un país de renta media, pasase a compararse con países de rentas inferiores, lo que dio lugar a un descenso de la media europea. Ante esta situación, la posición española mejoró en términos relativos, permitiéndole alcanzar, e incluso superar, el promedio comunitario.

En 2008, tras el estallido de la crisis financiera internacional, la posición relativa del PIB por habitante español se redujo en un punto porcentual. A partir de este momento, al reventar la burbuja inmobiliaria y aflorar los desequilibrios estructurales de la economía española, la renta *per cápita* no dejó de caer. En el año 2010, en plena crisis del euro, el sueño de la convergencia se truncó, pasando a estar de nuevo por debajo del 100%, concretamente con un valor del 98%, el mismo que habíamos logrado alcanzar en 2001. Como consecuencia del impacto de la crisis económica, el bienestar material de los españoles fue deteriorándose, perdiendo gran parte de lo que había ganado hasta 2007. Las políticas de austeridad o de consolidación fiscal fueron muy costosas en términos de crecimiento y de bienestar económico. Ello, sumado a la caída general de la actividad económica, al desplome de la población ocupada y al aumento del desempleo, provocó que de una convergencia patente se pasase a una clara divergencia. Y peor aún: España se alejaba más por el estrangulamiento que generaba la deuda, el déficit público y una política económica que no acababa de dar resultados. Todo ello contribuyó a un descenso de los niveles de bienestar desde 2007 hasta 2013, de 11 puntos porcentuales respecto a la media europea. En 2013 la renta española alcanzaba un 94%, su punto más bajo desde 1997 respecto a la UE, justo en la antesala de la creación del euro. Y eso teniendo en cuenta que la unión monetaria ya no es como era entonces, por la incorporación de países con niveles de renta inferiores, lo que hace que la situación sea aún menos favorable.

En suma, los datos del Gráfico 3 muestran que durante la Gran Recesión de 2009-2013 el bienestar económico de la población española retrocedió a niveles de bienestar de hace 16 años. Pero el problema más grave no es que la riqueza por habitante española se haya reducido, sino que siga alejándose del promedio europeo. Es decir, los españoles son cada vez más pobres relativamente porque la renta se ha degradado en relación a sí misma, pero también en relación a la media europea, al ser el comportamiento de España en términos de crecimiento del PIB *per cápita* mucho peor que el del conjunto de la UE.

Gráfico 4. PIB *per cápita* de España en relación con el de la Eurozona* (en paridad de poder de compra), 2000-2013



*Eurozona 19 países: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Holanda y Portugal.

El Gráfico 4 muestra la evolución relativa de la renta española respecto a los países de la zona euro entre 2000 y 2013. La comparación es muy apropiada, ya que se trata de la zona de comparación por excelencia, integrada por los países más prósperos de la UE. Actualmente la integran 19 países, aunque en el año de su creación, en 1999, los miembros eran 11 (Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda y Portugal). En los años siguientes, a estos países se les fueron añadiendo otros, fundamentalmente de la Europa del Este, con menores niveles

de renta por habitante, pero aún así el nivel de renta de la eurozona es superior al del conjunto de UE. Si en el análisis anterior hemos evidenciado que durante la Gran Recesión de 2009-2013 España se alejó en términos de PIB *per cápita* de la UE de los Veintiocho, los datos del Gráfico 4 lo reafirman, puesto que la zona euro presentó en todo momento un bienestar económico mayor que el del conjunto de la UE.

Si observamos el Gráfico 4, se puede apreciar que durante todo el período de estudio el nivel de renta español se mantuvo por debajo del de la zona euro. Vemos que España parte en el año 2000 de un 97%, que pasará a ser de 105% en 2007, mientras que la zona euro en esos mismos años sigue estando por encima de España (111% y 108% respectivamente). Con todo, el área euro también redujo su valor relativo respecto a la UE como consecuencia de la incorporación de varios países de la Europa del Este a la Eurozona. De manera que en el año 2007, previo al estallido de la crisis financiera internacional, los países miembros del euro se colocaban a 3 puntos porcentuales de España, mientras que al comienzo de la serie, en el año 2000, esta diferencia era de 14 puntos porcentuales. Pero aún así, ni en los mejores años de bonanza económica, España logró alcanzar la renta media de los países del euro. Tras el comienzo de la crisis económica, el proceso de divergencia ha sido notorio, ya que España comenzó a perder posiciones, especialmente entre 2009 y 2011 (de 103% a 95%), y la eurozona se mantuvo con el nivel de 2007 (108%) hasta los años 2012-2013, en el que sólo perdió un punto porcentual respecto a la UE. En cambio, la situación española de 2007 a 2013 ha empeorado notablemente al perder 11 puntos, la mayor brecha registrada desde 2001. Los datos confirman la creciente divergencia económica que ha sufrido España respecto a los países más ricos de Europa. La distancia se ha consolidado, lo que significa que durante la Gran Recesión de 2009-2013 España perdió los avances que había realizado en sus esfuerzos por converger con la zona del euro. La divergencia que empezó hace 7 años atrás no se detiene y es posible que España se mantenga así a medio plazo pues la tasa de paro, el principal diferencial con Europa, sigue siendo elevada en términos comparativos.

Tabla 1. Riqueza por habitante en Europa (en paridad de poder de compra. UE 28 = 100), 2000-2013

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Luxemburgo	250	236	241	240	246	242	257	254	256	247	254	265	264	257
Holanda	140	138	137	133	133	133	135	136	139	137	135	135	132	131
Irlanda	131	133	139	141	143	145	146	147	132	128	129	130	130	130
Austria	131	126	127	127	128	125	125	123	124	126	126	128	129	128
Suecia	130	126	125	127	129	124	125	128	127	123	126	127	126	127
Alemania	118	117	115	116	116	116	115	116	116	115	119	122	123	122
Bélgica	125	123	125	123	121	119	117	115	115	117	120	120	120	119
Finlandia	117	116	115	114	117	116	115	118	120	116	115	117	115	113
Eurozona (19)	111	111	110	109	108	108	108	108	108	108	108	108	107	107
Francia	115	116	116	111	110	110	108	107	106	108	108	108	107	107
Italia	118	119	113	112	108	105	105	104	104	104	104	103	101	99
España	97	98	100	100	100	102	105	105	104	103	98	95	94	94
Chipre	92	94	93	94	97	99	99	100	105	105	102	96	93	89
Malta	85	80	82	82	81	81	79	78	81	84	86	84	84	86
Portugal	79	78	78	78	77	80	80	79	79	81	81	78	76	79
Eslovaquia	49	52	53	55	57	60	63	67	71	71	73	73	74	75
Grecia	85	87	91	93	95	91	93	91	93	94	87	77	74	73
Estonia	43	44	48	52	55	60	64	69	68	62	63	68	71	73
Lituania	38	41	43	48	50	53	56	61	63	57	60	65	69	73
Rumania	25	27	29	31	34	35	38	42	48	49	50	51	53	55
Bulgaria	29	30	31	33	34	36	37	40	43	44	43	44	45	45

Fuente: Eurostat.

Analizada la renta por habitante española en relación con la de la UE y la zona euro, este subapartado concluye cotejando el bienestar económico de España con el de otros países de Europa, incluida la eurozona, entre 2000 y 2013. Los datos, recogidos de la agencia europea de estadística (Eurostat), aparecen ordenados en la Tabla 1, de mayor a menor renta por habitante. El estudio comparativo revela que durante la Gran Recesión España dio pasos atrás en su convergencia con Europa. En 2010, la crisis económica había devuelto la riqueza por habitante de los españoles en relación con la UE de los Veintiocho al nivel de 2001 y diez puntos por debajo de la eurozona. Tres años de crisis y cuatro millones de parados situaron el PIB *per cápita* español dos puntos por debajo del promedio de la UE, y cinco puntos respecto al año anterior -cuando se situaba en 103%-. En 2010, la renta española no solo caía, sino que perdía fuelle en comparación con sus socios europeos. Desde 2007 perdió siete puntos. El factor diferencial de la crisis española fue el derrumbe inmobiliario, que supuso la destrucción de 1,5 millones de empleos que no les costó al resto de países y una caída de la industria que trabajaba para ese sector y sus servicios relacionados que también ha sido negativo (Carreras y Tafunell, 2010).

España, que en 2007 protagonizó aquel tan sonado -y tan efímero- *sorpasso* respecto a Italia, cuyo PIB *per cápita* quedó en el 104%, lo que llevó a pensar que España se podría equiparar a otras grandes potencias europeas como Alemania o Francia, quedó de nuevo por debajo de Italia en 2009. Cuatro años después, en 2013, Italia seguía por encima de España, pese a que su renta también retrocedió (99% frente al 94%). También quedaban por delante de España los países del norte de Europa. En 2010, Luxemburgo repetía como el país con mayor riqueza por habitante, superando en dos veces y medio el promedio de la UE y la eurozona, tras aumentar su PIB *per cápita* desde 247 puntos en 2009 hasta los 254 puntos en 2010. La brecha con el país más pobre, Bulgaria, creció porque este se mantuvo en el 43-44% del promedio europeo. El tirón de Alemania, locomotora del crecimiento europeo, también se refleja en la Tabla 1, ya que pasó del 115% de 2009 al 119% en renta por habitante al año siguiente. En comparación con 2009, el país de la UE que más riqueza perdió en 2010 fue Grecia.

En síntesis, durante la primera fase de la crisis económica, entre 2009 y 2010, la renta *per cápita* de los españoles siguió empeorando en relación a sí misma, y respecto de la media europea. Al inicio de la crisis, en 2008, la riqueza por habitante había convergido al alza, al situarse en el 104% y aún mantuvo en el año siguiente un resultado superior al promedio, el 103%. Solo Grecia presentó un recorrido peor. Los

datos de la Tabla 1, como se ha señalado, muestran que los países más prósperos resistieron mejor y que los recién llegados del Este aprovecharon bien las ayudas europeas y los incentivos para su modernización.

La convergencia con la UE, un objetivo que se dio por conquistado a comienzos de la década de 2000, siguió alejándose en 2012-2013. Los datos de renta por habitante que Eurostat publicó para esos dos años, revelan que la posición relativa de España continuó empeorando: si en 2010 la agencia europea de estadística mostraba que el PIB *per cápita* español equivalía al 98% de la media de la UE, en 2013 la crisis la hizo bajar hasta el 94%. La renta por habitante española, que también se quedó en ese 94% en el año 2012, no estaba tan lejos del promedio europeo desde finales de la década de 1990. Otros países de la eurozona, como Irlanda, Grecia o Italia, también sufrieron retrocesos intensos en ese proceso de convergencia (Tabla 1). España y Portugal eran los dos países con menor renta por habitante entre los 11 países que crearon la zona euro en 1999, y ahí seguían en 2012-2013. Entre los países que en 2013 conformaban el área euro, España ocupaba la décima posición -el PIB *per cápita* español equivalía al 88% de la media de la zona euro- y Portugal, la decimocuarta. En 2012-2013, Luxemburgo volvía a ocupar el primer puesto al duplicar ampliamente la renta promedio en la UE.

Los datos de la Tabla 1, por tanto, muestran que la convergencia económica entre España y Europa se truncó en algún momento del año 2010. Ya había indicios en años anteriores, pero ese año la renta española por habitante volvió a situarse por debajo de la media europea, cayendo sin parar hasta 2013. España entró en la UE en 1986 con un PIB *per cápita* que apenas alcanzaba el 72% de la media continental, y a partir de ahí inició un proceso de convergencia sensacional: igualó la media de la Unión en 2002, y en 2007 adelantó a Italia, pero justo ahí empezó un declive que se alargó hasta 2013. El PIB *per cápita* español retrocedió en 2012-2013 al 94% de la media de la UE.

A tenor de los datos de Tabla 1, es evidente que durante la Gran Recesión de 2009-2013 unos países ganaron claramente posiciones, otros más o menos quedaron como estaban, y otros perdieron. Entre los incuestionables ganadores está Alemania: si en 2007 el PIB *per cápita* alemán equivalía al 116% de la media europea, en 2013 era del 122%. Francia (y la eurozona como media) se ha quedado igual. Pero países como España e Italia han perdido en torno a 10 y 5 puntos respectivamente. Y en la periferia de la periferia el golpe fue más pronunciado: la renta *per cápita* de Grecia pasó del 93% al 73%. Volviendo al caso español, los datos sugieren que España está en tierra de nadie, rezagada respecto a los puestos de cabeza. En un grupo con otros países que

presentan graves problema, como Italia (que tras aquel *sorpasso* efímero de 2007 está de nuevo por delante de España, pese a que lleva una década de estancamiento) y Chipre (en medio de un rescate y en plena recesión). España se mueve cerca de la media de la UE, pero lejos de la eurozona (107%), es decir, de aquellos países que tienen un PIB por habitante superior al 20% de la media comunitaria: Luxemburgo, Alemania, Austria, Suecia, Dinamarca y Holanda.

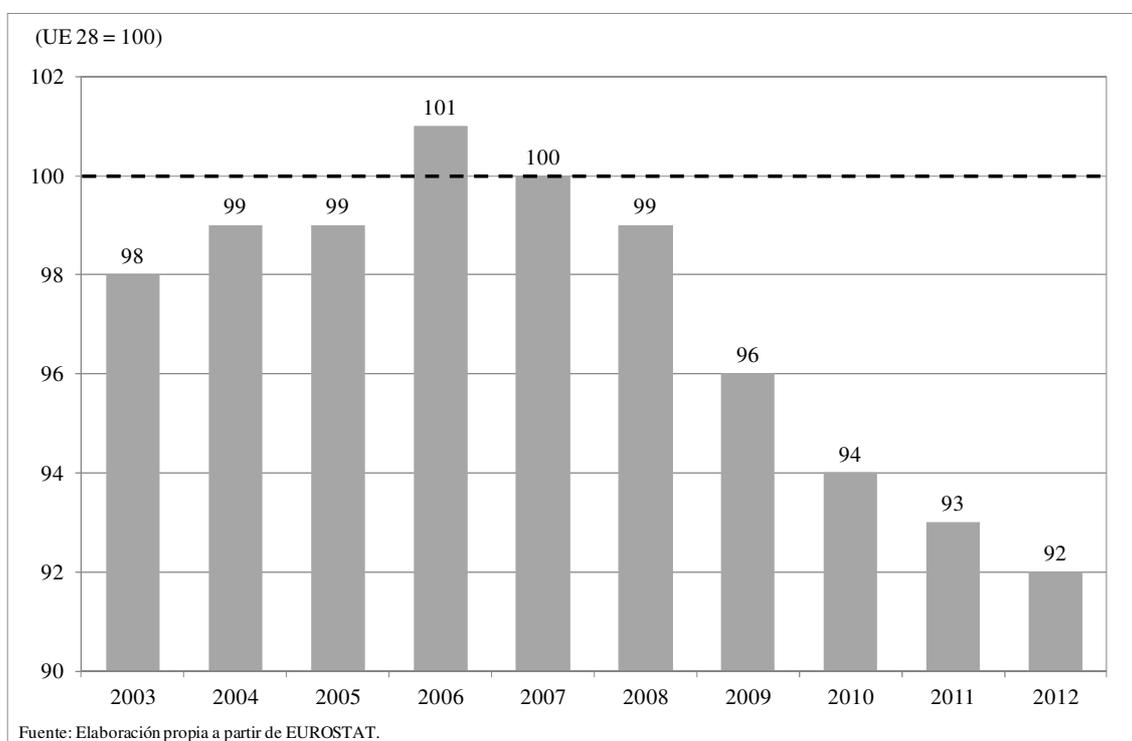
En conclusión, al final de la Gran Recesión, en 2013, el club de la UE distaba mucho de ser homogéneo: entre Luxemburgo (257% del PIB *per cápita* europeo, cifras distorsionadas por el sector financiero) y Bulgaria (47% del promedio), había (y hay en la actualidad) una enorme brecha en términos de bienestar económico. Existe, pues, una barrera nítida entre países ricos y pobres, pero la frontera económica decisiva es la que existe entre los países que mejoran sus rentas (los países ricos de verdad) y aquellos que sufren pérdidas relativas importantes de renta en tales épocas. Los casos de Alemania y España son un buen ejemplo de ello. Si la riqueza de Alemania estaba muy por encima de la media europea al comienzo de la crisis, en 2008-2009, y llegaba al 116% sobre 100, después de cuatro años de recesión económica, Alemania había ganado PIB *per cápita* y se situaba en el 122%. España, por el contrario, está en el bando perdedor. Al principio de la crisis, superaba la media de la UE (104%); un lustro después, estaba por debajo de esa media (94%). En cinco años la renta española ha perdido diez puntos respecto al promedio europeo (una media, además, rebajada por la integración de países de la de Europa del Este), debido al desplome de la población ocupada y la caída de los salarios por debajo de la productividad. Durante la crisis económica España no convergió con Europa, sino que divergió a gran velocidad.

3.4. El consumo de los hogares *per cápita*

Aparte del PIB *per cápita*, y como consecuencia del impacto que ha tenido la crisis económica en Europa, la agencia europea de estadística, Eurostat, ha elaborado un nuevo indicador que mide el consumo global de los hogares y presenta los datos también por habitante. Se trata de un indicador de bienestar alternativo que aporta información adicional sobre la situación de los hogares. Pues bien, si observamos el Gráfico 5 que muestra la evolución que siguió el consumo individual efectivo (CIE) en España en relación con el de la UE entre 2003 y 2012, se aprecia que desde comienzos de la década de 2000 el consumo *per cápita* de los hogares españoles fue acercándose a la media europea (100%), impulsado por los años de bonanza económica. La

convergencia se alcanzó durante los años 2006-2007. De hecho, en el año 2006 la media del consumo *per cápita* de los hogares en España superó el promedio europeo en un punto porcentual (101%). Desde entonces, este indicador no ha dejado de caer por debajo de la media europea. España se situó en 2010 en el 94% de la media de la UE, dos puntos menos que en el año anterior y seis puntos menos respecto a 2007. En 2012, último dato disponible, España se encontraba aún más lejos de la media europea, cayendo el promedio hasta el 92% (Gráfico 5). Dicho de otro modo, en ese año las familias españolas consumían un 8% menos que la media europea.

Gráfico 5. Consumo individual efectivo en España en relación con el de la Unión Europea (en paridad de poder de compra), 2003-2012



Los datos de consumo *per cápita* revelan que desde 2008 la sociedad española perdió calidad económica (servicios educativos, médicos), hasta el punto de que esta medida del bienestar (92% en 2012) se encontraba más alejada de la media europea que la de renta (94%). No obstante, la caída en el consumo *per cápita* ha sido inferior a la registrada por la renta por habitante. Pese a ello, es evidente que los años más duros de la crisis económica dejaron una huella imborrable en la economía de las familias españolas. Este descenso del consumo se explicaría por la restricción del crédito, el impacto de las políticas de austeridad, que derivaron en ajustes del gasto público (sobre todo en servicios públicos), el aumento del desempleo y la caída de los salarios.

Tabla 2. Consumo de los hogares *per cápita* en Europa (en paridad de poder de compra. UE = 100), 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Luxemburgo	164	165	152	154	149	146	145	140	138	138
Alemania	116	114	116	115	113	114	115	119	123	123
Austria	118	118	116	117	114	114	116	118	119	120
Finlandia	100	102	101	103	107	110	110	112	114	116
Francia	116	114	114	112	112	112	114	114	114	114
Bélgica	114	111	110	108	106	108	110	112	113	113
Holanda	118	117	117	118	119	119	118	113	112	111
Eurozona (28)	108	107	107	107	106	107	107	108	108	107
Italia	106	103	102	102	102	103	103	105	103	100
Irlanda	109	108	111	111	113	107	102	102	99	98
Chipre	90	92	92	94	100	109	102	100	99	97
España	98	99	99	101	100	99	96	94	93	92
Grecia	99	100	96	98	99	105	104	98	92	85
Malta	82	81	81	81	78	82	86	85	85	85
Portugal	81	80	84	84	83	84	83	84	80	77
Eslovaquia	54	55	58	60	65	70	72	73	73	73
Estonia	53	56	58	62	65	64	58	57	59	62

Fuente: Eurostat.

Al igual que hemos hecho con el PIB por habitante, este subapartado finaliza comparando el consumo *per cápita* de los hogares españoles con varios países de la UE y la zona euro entre 2003 y 2012. Para hacer la comparación homogénea, Eurostat calcula el consumo *per cápita* en paridad de poder de compra. Los datos aparecen recogidos en la Tabla 2. Nuevamente, y como se analizó para el caso de la riqueza por habitante, entre 2008-2009 y 2012 España dio pasos atrás en su convergencia con Europa. Aunque el consumo de las familias españolas, paralelo al crecimiento económico que experimentaba el país, comenzó su proceso de convergencia a finales de la década de 1990 y no dejó de mejorar su posición hasta 2006-2007, nunca logró alcanzar la media de los países del euro (107%). Desde que se inició la crisis, en 2008-2009, la caída del consumo ha sido ininterrumpida: del 100% de 2007 pasó al 96% en 2009, al 94% en 2010 y, finalmente, al 92% en 2012. De nuevo, muy lejos de la Europa del norte: Luxemburgo (138%) y Alemania (123%).

Los datos de la Tabla 2 muestra otra realidad: la Europa de la divergencia se reproduce también a nivel de consumo por habitante. Como se puede apreciar en el año 2012, último dato disponible, la diferencia entre países europeos se encuentra entre el máximo de Luxemburgo (138%) y el mínimo de Estonia (62%). Luxemburgo, de nuevo, vuelve a encabezar el ranking con un 38% por encima de la media europea, si bien destaca que durante los años de la crisis el consumo de sus hogares también ha sufrido un deterioro relativo. Y lo mismo ocurrió en el caso holandés. Entre los primeros puestos, hay un triunfador claro: Alemania. Si en 2007 el consumo de los hogares alemanes se situaba en el 113% del promedio europeo (siete puntos por encima de la media de la eurozona), en 2013 pasó al 123% (mejorando aún más su posición respecto a los países de la zona euro). En general, la mayoría de los países de la Europa del norte superaban el promedio europeo y el de la zona euro. Entre los países que se quedaron igual o subieron levemente hay que citar a Italia (102% en 2007 y 100% en 2012), Chipre (100% y 97%) Malta (78% y 85%) y Eslovaquia (65% y 73%). Por último, entre los inequívocos perdedores -aparte de España- se situaría Irlanda (113% y 98%) y la periferia sur, destacando los casos de Portugal (83% y 77%) y Grecia (99% y 85), cuyas problemáticas habría que explorar algo más para entender su evolución.

En suma, si el PIB *per cápita* español de 2013 se quedaba en el 94% de la media europea (y trece puntos por debajo de la eurozona) y la convergencia volvía al nivel de 1997-1998, el índice del consumo de los hogares españoles se alejaba aún más del

promedio europeo (92% en 2013). A la altura de 2013, España había retrocedido tres lustros en renta y bienestar familiar respecto a la media europea.

4. EL IMPACTO DE LA GRAN RECESIÓN EN LA SOCIEDAD ESPAÑOLA

4.1. La desigualdad social

4.1.1. Índice de Gini

Durante los últimos años, España y Europa han vivido una intensa y prolongada recesión económica que ha supuesto no sólo desastrosas consecuencias en el bienestar económico -como ya hemos visto-, sino también efectos sociales. De estos últimos destacan los cambios en la distribución de la renta, que han llevado a aumentos en la desigualdad entre las capas altas y bajas de la sociedad (Bosch, 2013; Ayala, 2014). Para analizar esta situación, este subapartado se centra en la evolución seguida por el índice de Gini, el indicador más empleado para medir la concentración de la renta y por tanto la desigualdad en la distribución de los ingresos de un país. Al igual que se ha hecho con los otros indicadores, aparte del análisis del caso español, se hará un estudio comparativo respecto a Europa y la eurozona. Si los datos mostrados han evidenciado que España ha perdido bienestar económico en relación con sus socios europeos, en las siguientes páginas se muestra que la Gran Recesión también ha tenido consecuencias negativas sobre la equidad social.

¿Cuál fue la evolución del índice de Gini español desde el año 2000? ¿Qué impacto tuvo la Gran Recesión en los niveles de desigualdad socioeconómica? En la Tabla 3 se muestra la evolución del índice de Gini español entre los años 2000 y 2013. Al inicio de la década España acababa de incorporarse a la unión monetaria, con el consecuente impulso positivo que esto trajo a la economía. En el año 2000 el índice de Gini era de 32. En los años siguientes, fruto de la expansión económica, la desigualdad en la distribución de los ingresos se redujo a 31. Pero incluso en plena fase alcista, en el año 2005 el coeficiente aumentó en 1,2, reduciéndose levemente en los años siguientes, hasta 2008. Se observa, que durante la fase de bonanza económica España había mantenido prácticamente el mismo nivel de desigualdad social, sin lograr reducirla.

Tabla 3. Evolución del índice de Gini en España, 2000-2013

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
32	33	31	31	31	32,2	31,9	31,9	31,9	32,9	33,5	34	34,2	33,7

Fuente: Eurostat.

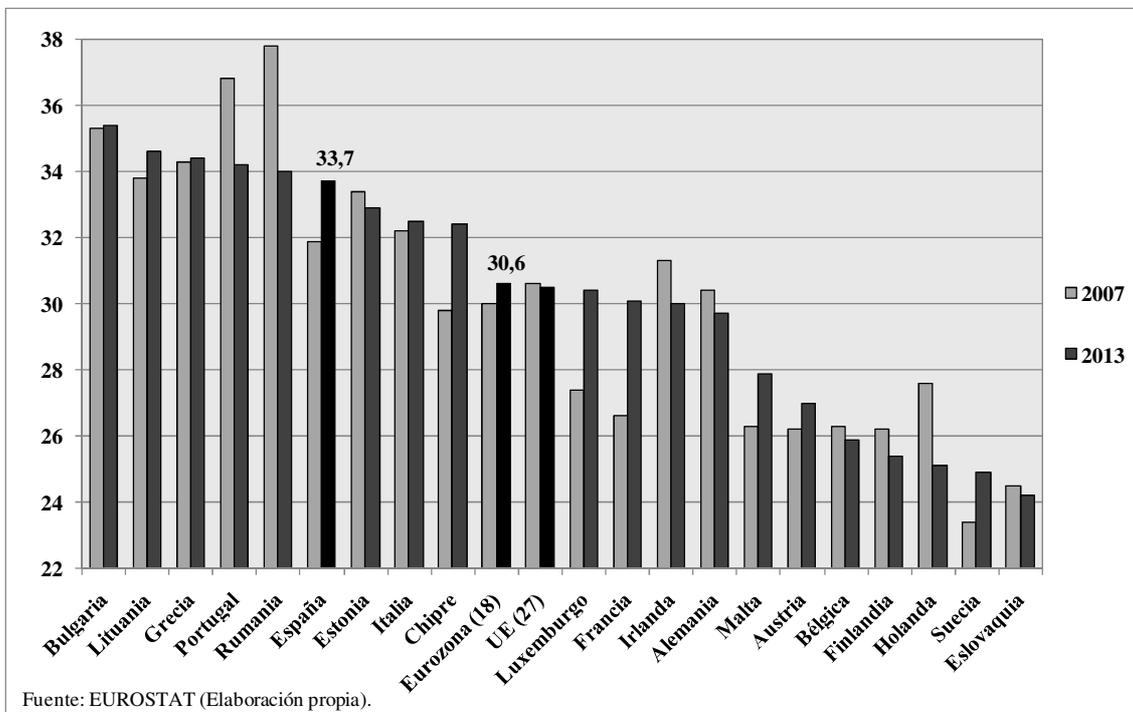
A partir de 2009, y como consecuencia de los primeros efectos económicos de la Gran Recesión, la desigualdad socioeconómica comenzó a aumentar en España. En concreto, un punto más respecto a 2008 (32,9), ascendiendo hasta el 33,5 en 2010. La crisis económica tuvo un impacto mayor sobre las clases trabajadoras, las cuales no sólo vieron disminuir sus ingresos, sino también se empobrecieron en términos relativos en comparación con los grupos sociales de mayor renta. Durante los años 2011 y 2012, en plena crisis, la desigualdad socioeconómica siguió creciendo en España alcanzando su pico en el último de los años mencionados (34,2). Así pues, en 4 años el índice de Gini se incrementó en 2,3 puntos, si bien es cierto que en el año 2013, último de la crisis en España, el coeficiente se redujo hasta un valor de 33,7. Este valor, no obstante, seguía siendo superior al valor de 2008 (31,9), cuando comenzó la crisis.

Las medidas adoptadas para reducir el déficit público, tanto de 2010 como de 2012, supusieron una política de ajuste, que condujo a reducciones de salarios y a un deterioro de las prestaciones sociales, además de un aumento de la presión fiscal de tipo regresivo (aumento del IVA). Ajustes que recayeron sobre las clases trabajadoras y que suponían una reducción del Estado de bienestar, lo que redundó finalmente en un aumento de la desigualdad en la distribución de los ingresos y, por tanto, en una menor cohesión social. Asimismo, en 2012 se produjo un cambio en las condiciones de trabajo con la aprobación de una nueva reforma laboral, que conllevó un ajuste salarial desigualmente distribuido y con consecuencias negativas para los trabajadores de rentas más bajas. De modo que en 2012 la diferencia de ingresos crecía por cuarto año consecutivo como consecuencia de los ajustes presupuestarios, el aumento del paro y la crisis. El impacto socioeconómico en los hogares fue muy negativo, ya que no se vieron afectados únicamente los sectores sociales de menor renta, sino también las clases medias que se fueron quedando progresivamente en el paro (Martín, Zarapuz y Lago, 2015). El principal aumento de la desigualdad de un país es consecuencia de cambios producidos en la distribución de los salarios, que suponen el 75 % de la renta total de los hogares en el área del euro. Si consideramos que el impacto de la crisis económica en España se ha reflejado sobre todo en un aumento vertiginoso del desempleo (de hecho constituye nuestro gran factor diferencial respecto a la UE y la eurozona), se entiende mejor que ese incremento haya tenido su réplica en un aumento de la desigualdad de la distribución de la renta y la riqueza. Pero no sólo eso, este aumento de la desigualdad en la distribución de los ingresos ha tenido (y puede tener) un impacto muy negativo sobre el crecimiento económico, por lo que estamos ante uno de los

peores legados de la crisis en España. Según la OCDE, la dispersión de la riqueza acaba por lastrar la economía de un país (OCDE, 2015). En consecuencia, la mayor desigualdad económica se traslada rápidamente a una peor formación para los más pobres, lo que supone un gran desaprovechamiento de potencial laboral y una reducción de la movilidad social.

Analizado el caso de España, a continuación vamos a contrastar la evolución del índice de Gini español respecto a otros países de la UE y de la eurozona. Para ello hemos utilizado de nuevo los datos publicados por la agencia europea de estadística (Eurostat) de los años 2007, previo a la crisis, y 2013, tras un lustro de recesión. Los datos se muestran en el Gráfico 6, ordenados de mayor a menor desigualdad en 2013.

Gráfico 6. Índice de Gini en la EU y en la eurozona, 2007-2013



El Gráfico 6 muestra que en 2007, en víspera de la crisis, España presentaba un índice Gini de 31,9. Sólo 7 de los 20 países de la muestra superaban a España en ese año (Portugal, Grecia, Italia, Bulgaria, Rumanía, Estonia y Lituania). Los tres primeros, al igual que España, países de la Europa del sur que se han visto también golpeados por la crisis, y los cuatro últimos países de la Europa del este, con un nivel de desarrollo económico y de sus Estados de bienestar menor. En España la brecha económica ha estado siempre por encima de la media de la zona Euro, al menos desde que arrancan las series estadísticas de Eurostat, en 1995. Pero se mantenía en general estable. Hasta que

la crisis estalló y la distancia comenzó a crecer en 2009. Si en 2007 la diferencia respecto a la UE era de 1,3 puntos, cinco años después la brecha había ascendido hasta más de 3 puntos.

El Gráfico 6, igualmente, muestra que España, junto a Francia, Chipre y Luxemburgo, sufrió la crisis más desigual. Entre otras posibles causas, y según datos de la OCDE, desde 2008 en España el ingreso medio del 10% más pobre de la población española retrocedió 7,5 veces más que lo que cayó la renta del 10% más rico, apenas erosionada entre 2007 y 2013. Y este aumento de la desigualdad aún sería superior si considerásemos el índice de Gini sin el efecto redistributivo, con un 48,7 en España, un 49,5 en Luxemburgo y un 49,8 en Francia en 2013, según datos de Eurostat.

Cada vez más lejos quedaban el resto de países, sobre todo los de la Europa del norte, que destacan por su menor desigualdad socioeconómica y por un mayor potencial redistributivo. Todos ellos por debajo del promedio europeo y de la Eurozona. De hecho, hay casos como el de Alemania que consiguieron reducir su desigualdad durante la crisis pasando de un 30,4 en 2007 a un 28,3 en 2012. El caso de Luxemburgo destaca también. A pesar de pertenecer a la Europa rica, su nivel de desigualdad en el período 2007-2013 aumentó en 3 puntos, aún así muy lejos de España, con un índice de 33,7 en 2013, frente al 30,4 de Luxemburgo. Otros países del norte como Bélgica (26,3 en 2007 y 25,9 en 2013), Finlandia (26,2 y 25,4) y Holanda (27,6 y 25,1) redujeron su desigualdad. En cambio, Austria (26,2 y 27) y Suecia (23,4 y 24,9) fueron testigo de un leve aumento. En conjunto, el índice de Gini en la UE y en la eurozona permaneció estable entre 2007 y 2013 (entorno al 30,5).

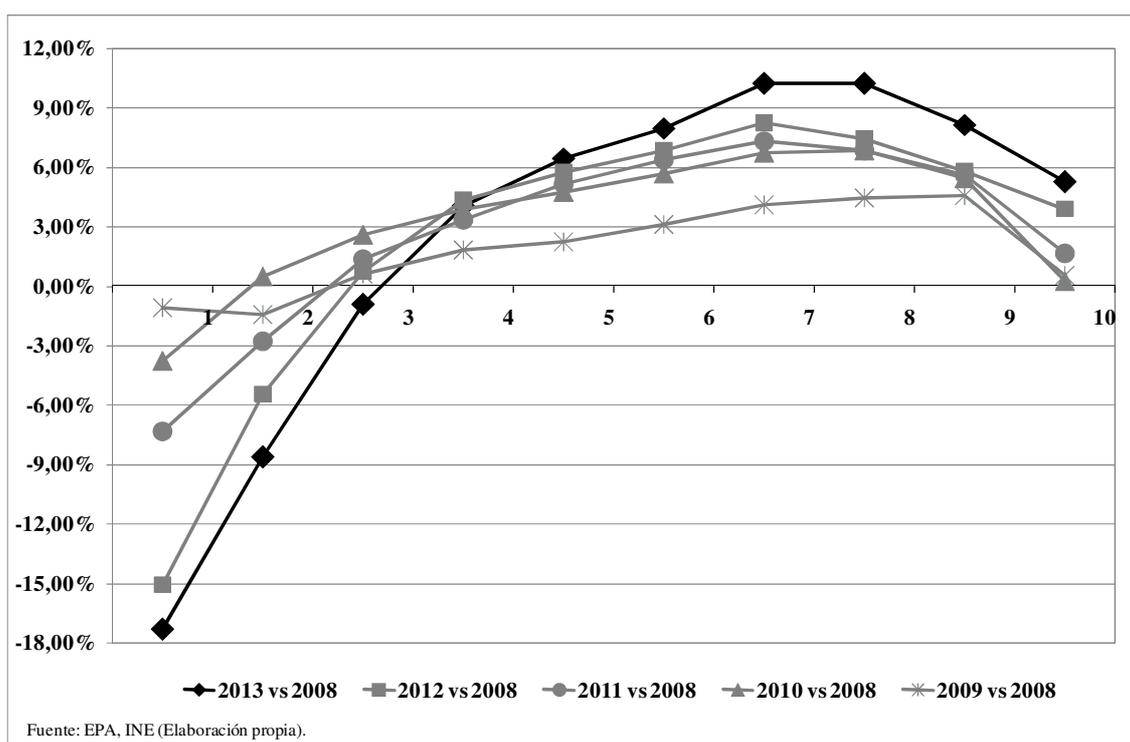
En resumen, la peor crisis en más de medio siglo ha supuesto para España una notable marcha atrás en el proceso de convergencia con Europa. Pero el legado en desigualdad ha podido ser aún más grave. Cuando comenzó la crisis, el índice de Gini español se hallaba medio punto por encima del promedio europeo. En 2013, esa diferencia era ya de 3,2. Entre otras razones, por el aumento del paro, los ajustes fiscales, las subidas de impuestos y los recortes sociales. Pero el caso español no ha sido el único. La desigualdad socioeconómica en las economías más industrializadas no ha dejado de aumentar. La causa está identificada: el 10% de la población con más altas remuneraciones gana 9,6 veces más que el 10% con menores ingresos. En los años ochenta esa relación era de 7 a 1. En los noventa, de 8 a 1. Y en la pasada década, de 9 a 1. En el periodo previo a la crisis, la desigualdad antes de impuestos y beneficios estaba estabilizada, según datos de la OCDE, pero se disparó cuando la recesión golpeó de

llo. El rápido aumento del desempleo y los cambios en la redistribución de los impuestos golpearon a las capas sociales más bajas, mientras las medidas para frenar las recesiones perjudicaron mucho menos a los más pudientes o a quienes percibían más altos salarios. Las diferencias se mantienen. La razón es doble: el elevado desempleo que se reduce muy lentamente y los ajustes fiscales que afectan al seguro de desempleo, al sector educativo y a la escasez de inversiones. Es lo que está ocurriendo en países como Grecia, Irlanda o España (OCDE, 2015).

4.1.2. Salarios medios por deciles

Aparte del índice de Gini, lo que también muestran los datos es la desigualdad en la devaluación salarial. Esta situación se puede estudiar a través de un análisis por deciles salariales -división de la población asalariada en diez grupos por nivel de ingresos-. En este sentido, el Gráfico 7 muestra la evolución de los salarios medios por deciles en España entre 2008 y 2013, dividiendo a los asalariados en 10 grupos iguales. Este salario medio integra trabajadores heterogéneos, tanto temporales como indefinidos, además de a tiempo completo y parcial. Para su análisis se utiliza la evolución de los deciles en los diversos años posteriores a la Gran Recesión, en comparación con 2008. Se establece este año como referencia ya que el impacto de la Gran Recesión empezó a hacerse patente en la economía española a partir de 2009.

Gráfico 7. Evolución de los salarios medios por deciles en España, 2008-2013



Como se puede apreciar en el Gráfico 7, los datos de la EPA por deciles muestran que desde 2010 el retroceso de los sueldos medios se ha cebado más en quienes menos cobran. Este deterioro salarial se intensificó en los años posteriores. Por su parte, el resto de rentas, incluidos los deciles superiores (los que obtienen los mayores salarios), siguieron aumentando sus ingresos medios a pesar del impacto de la crisis. Se evidencia, por tanto, cómo durante la crisis la desigualdad entre quienes tenían un salario alto y uno más bajo creció. Durante los años de recesión, los deciles que agrupaban los salarios medios más reducidos presentaron una evolución negativa. Así, comparando el salario percibido en 2013 respecto a 2008: el decil 1 perdió en términos de salario medio un 17,3 % (pasando de 501,3 euros en 2008 a 414,5 euros en 2013); el decil 2 cayó un 8,61% (de 888,7 euros en 2008 a 812,2 euros 2013); y el tercer decil cae un 0,9 % (de 1113,4 euros en 2008 a 1103,3 euros en 2013). Por el contrario, los salarios brutos medios de los grupos con un mayor salario evolucionaron positivamente: el decil 8 aumentó un 10,25% (pasando de 2144,9 euros en 2008 a 2364,5 euros en 2013); el decil 9 un 8,15% (de 2695,8 euros en 2008 a 2915,8 euros en 2013); y el decil 10 un 5,25% (de 4346,3 euros en 2008 a 4574,9 euros en 2013). Si establecemos un ratio comparando el salario medio de los trabajadores que menos ganaban con el de quienes tenían un sueldo más alto, el resultado es que el 10% de los asalariados con sueldos más elevados ganaba de media en 2008 un 8,7 más que el grupo de asalariados menos pudiente. Durante el devenir de la crisis esa brecha salarial se fue ampliando. Así, en 2011, la brecha era ya de 9,5, y en 2013 (último dato disponible) de 11. El Gráfico 8 confirma que 2013 fue el año en el que las rentas inferiores se distanciaron más del valor que tenían en 2008. Este aumento de la desigualdad salarial ha sido debido al descenso que experimentaron los salarios más bajos frente al aumento de los más altos, pero también al comportamiento de los sueldos de los nuevos empleados con trabajos a tiempo parcial, una modalidad de empleo que ha tomado mucha fuerza en los últimos años. Durante los años más duros de la crisis, las empresas en los procesos de ajuste se desprendieron de los trabajadores menos cualificados y, por tanto, menos pagados. En el inicio de la recuperación, en 2014, estos empleos de más baja cualificación se han cubierto con contratos a tiempo parcial, en los que se retribuye peor la hora trabajada. Como resultado, la devaluación salarial se ha cebado (y se ceba) en los que han perdido su trabajo y vuelven a ser contratados (Martín, Zarapuz y Lago, 2015).

En síntesis, y a tenor de los datos mostrados, se puede afirmar que durante la Gran Recesión de 2009-2013 el ajuste salarial no afectó por igual a todos los trabajadores, ya que mientras los salarios medios de los trabajadores con bajos ingresos cayeron con más fuerza los de los salarios altos crecieron. La propia devaluación salarial, por tanto, alimentó la desigualdad salarial.

4.2. La pobreza relativa

Como consecuencia del aumento de la desigualdad socioeconómica, la pobreza, medida como la proporción de la población que no llega al 60% del ingreso mediano, ha aumentado en España de forma preocupante entre 2009 y 2013 (Ayala, 2015). La tasa de pobreza indicará el peso de las personas menos favorecidas en una sociedad, como porcentaje de la población total. Como este indicador señala pobreza relativa, se referirá al nivel de pobreza dentro de cada país concreto. Por ello las tasas de riesgo de pobreza de los diferentes países no pueden ser comparables, lo que sí podrá observarse es la diferente evolución que la pobreza relativa ha seguido en cada país desde el estallido de la crisis. En este apartado vamos analizar primeramente cuál fue su evolución en España entre los años 2004 y 2014, y posteriormente se añadirá un análisis comparativo respecto a la UE y la eurozona.

Tabla 4. Evolución de la tasa de pobreza relativa en España, 2004-2014

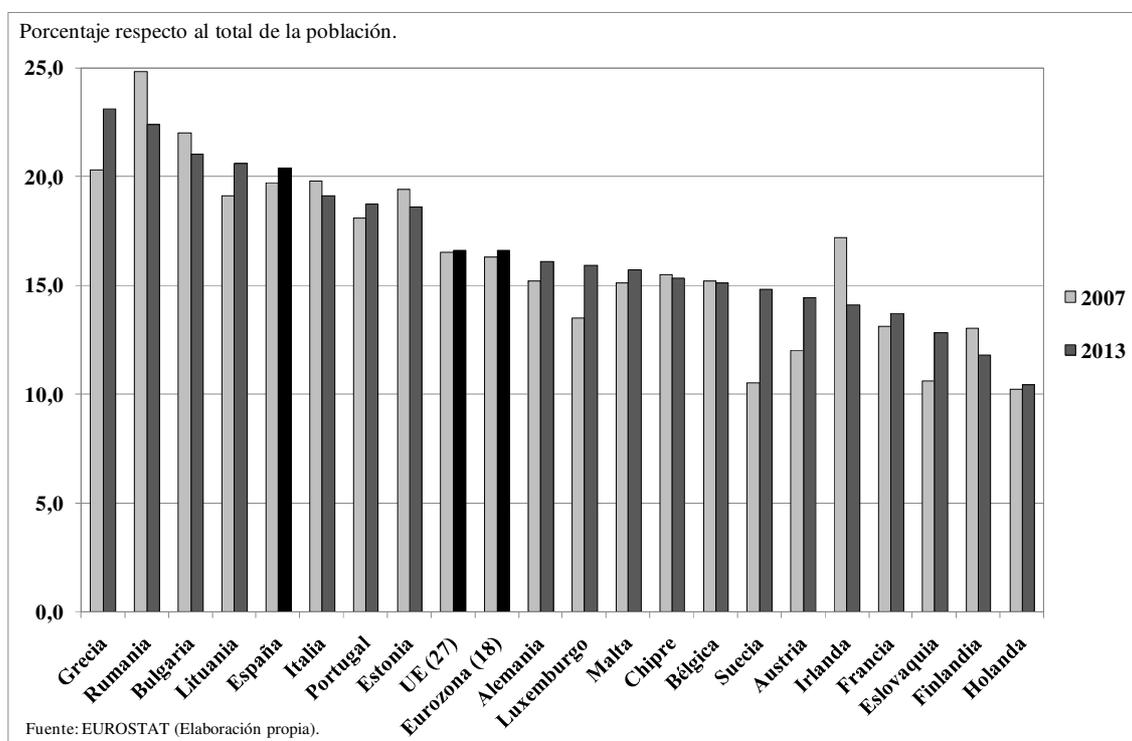


Fuente: Eurostat.

De acuerdo con los datos de la Tabla 4, en 2004 la pobreza afectaba a un 20,1% de la población española, un porcentaje que se mantuvo estable durante los últimos años de bonanza económica, reduciéndose hasta el 19,7% en 2007, en vísperas de la crisis. A partir de ese año, la población en riesgo de pobreza creció hasta el 20,5. El último dato proporcionado por Eurostat, el de 2013, sitúa la tasa de pobreza en España en el 20,4%. Sin embargo, los datos recogidos en la última Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) del Instituto Nacional de Estadística (INE), publicado a finales de mayo de 2015, muestra que la tasa de pobreza se situó en el 22,2% de la población frente al 20,8 de 2012 (y 20,7% de 2010). El porcentaje equivale a unos 10 millones de ciudadanos. Si, como ha sucedido en los últimos años, se da una reducción de ingresos generalizado, también desciende el umbral que define a una persona en riesgo de pobreza. Esto refleja

el empobrecimiento socioeconómico que ha experimentado la sociedad española en los últimos años. Los pobres son cada vez más pobres ya que este umbral se redujo de 8.877 euros por persona en 2009 a 7.961 en 2014, según datos de la última ECV. Si en el año 2013 la proporción de españoles que se situaban en riesgo de pobreza se redujo mínimamente, no fue por una mejora en la situación de los hogares, sino por la reducción del umbral. Por lo que la posible mejoría no era debida a que los más desfavorecidos mejoraran su situación. A esto hay que añadir el efecto que causan las personas mayores de 65 años, que ven reducida considerablemente su tasa de pobreza durante la crisis pasando de 21,8 en 2009 a 11,4 en 2014, según la ECV. Esto es debido a que durante la crisis la remuneración de los asalariados se redujo, pero las pensiones mantuvieron su valor, evitando un empobrecimiento relativo del grupo de edad más avanzado. Aunque lo más preocupante es la población menor de 16 años. En 2014, un 30,1% estaba en situación de riesgo de pobreza, es decir, casi uno de cada tres jóvenes. Siendo su tasa un 7,9% superior a la del conjunto de la población, según la ECV. Parece evidente que el impacto de la crisis ha sido grande en términos de fractura social.

Gráfico 8. Tasa de pobreza relativa en la UE y en la eurozona, 2007-2013



Analizado el caso español, este subapartado finaliza situando la tasa de pobreza relativa española en relación con la UE y con la eurozona entre los años 2007 y 2013. El contraste, ordenados de mayor a menor tasa de pobreza, aparece representado en el

Gráfico 8. Como ocurrió en España, en otros once países europeos de los de la muestra, la tasa de pobreza aumentó, entre ellos; Grecia, Portugal, Eslovaquia, Lituania, Malta, Francia, Alemania, Luxemburgo, Suecia, Austria y Holanda. Llama la atención el crecimiento de la población en riesgo de pobreza en algunos países de la Europa del norte, destacando los casos de Suecia (un 4,3% entre 2007 y 2013), Austria y Luxemburgo (un 2,4%). Este aumento podría explicarse por los efectos de la aplicación de las políticas de austeridad. El incremento porcentual en el caso de Grecia, esperado por otra parte dado el impacto que ha tenido la crisis en el país heleno, fue de un 2,8%, y en Eslovaquia de un 2,2%. En conjunto, la UE aumenta su tasa de pobreza apenas un 0,1%, y la eurozona lo hace en un 0,3% entre 2007 y 2013. En algunos países, por el contrario, la tasa de pobreza se redujo durante la Gran Recesión. Fueron los casos de Finlandia (-1,2%), Bélgica (-0,1%), Italia (-0,7%), Irlanda (-3,1%), Chipre (-0,2%), Estonia (-0,8%), Bulgaria (-1%) y Rumania (-2,4%).

Si tomamos como referencia la tasa de pobreza en 2013, los seis primeros países que presentan una mayor brecha social son Grecia (23,1%), Rumania (22,4%), Bulgaria (21%), Lituania (20,6%), España (20,4%) e Italia (19,1%). Tres países de la Europa del este y tres de la Europa del sur, en general con unos sistemas de protección social inferiores a los de los países de la Europa del norte. Este grupo de países, en el que se encuentra España, presentaban en 2013 unos niveles de pobreza más altos en relación con la UE y la eurozona. En el extremo opuesto, la menor tasa de pobreza relativa se daba en Holanda (10,4%), Finlandia (11,8%), Eslovaquia (12,8%), Francia (13,7%), Irlanda (14,1%) y Austria (14,4%). La mayoría países de la Europa del norte, a excepción de Eslovaquia que ostentaba una tasa de pobreza más baja respecto a otros países de la Europa del este.

En conclusión, el deterioro de la distribución de la renta -medido a través del coeficiente de Gini-, junto a la caída de los salarios medios y el aumento de la tasa de pobreza (Ayala, 2015; (Martín, Zarapuz y Lago, 2015; Bosch, 2013), son evidencias inequívocas que muestran que la crisis no solo ha supuesto una notable marcha atrás en el proceso de convergencia económica con Europa, sino que también se ha saldado con una mayor desigualdad social.

5. CONCLUSIONES

El pasado 12 de junio se conmemoró el 30º aniversario de la firma de la adhesión de España a la UE. En general, la larga marcha de España hacia Europa es un éxito si la UE se toma como sinónimo de modernidad, pero también si se pone el foco en algunos datos macroeconómicos: desde mediados de la década de 1980 el PIB *per cápita* español se ha triplicado desde aquel día en el que el Gobierno socialista de Felipe González firmó el acta de adhesión. Desde el inicio de la crisis en 2009, sin embargo, la convergencia entre España y la UE y la eurozona ha desaparecido, en parte por las políticas económicas dictadas desde Bruselas. La crisis económica de 2009-2013 ha supuesto un duro golpe para la economía y el bienestar de los españoles.

Desde el enfoque de la Historia Económica, el objetivo de este Trabajo de Fin de Grado ha sido analizar el impacto que la Gran Recesión de 2009-2013 ha tenido sobre el crecimiento económico y el bienestar socioeconómico de la población española, analizando además la evolución económica y social de España respecto a la UE y la zona euro. Para este objetivo se han examinado los datos de algunos de los principales indicadores económicos y de bienestar social, como PIB, PIB por habitante, porcentaje de población activa en paro, consumo de los hogares, desigualdad social y tasa de pobreza. La información estadística de estos indicadores ha sido extraída tanto de instituciones españolas (Instituto Nacional de Estadística) como europeas (Eurostat).

La trayectoria del PIB español desde finales de los años noventa experimentó una evolución muy positiva lograda por los esfuerzos de adaptación para entrar a formar parte del euro. Este progreso económico, que continuó en la primera mitad de la década de 2000 impulsado sobre todo por el sector de la construcción, permitió alcanzar el promedio de la UE en términos de renta *per cápita*. El determinante fundamental del aumento del PIB había sido el fuerte incremento del factor trabajo, pero la modesta contribución de su productividad apuntaba a uno de los problemas estructurales de la economía española. La cual había mantenido una elevada tasa de crecimiento en 2007 y la del paro se había reducido al 8%. Pero en el primer trimestre de 2008 el PIB español experimentó una ralentización notable. La crisis financiera derivada de la quiebra del mercado hipotecario *subprime* norteamericano redundó en menores niveles de liquidez en los mercados europeos. El cambio en las condiciones crediticias afectó de manera importante a la economía española, cuyo crecimiento se fundamentó en gran medida en la expansión ilimitada del crédito privado. La disminución drástica del crédito, el

elevado endeudamiento de familias y empresas (sobre todo pymes) y la incertidumbre generalizada desembocaron en el colapso de la actividad económica (especialmente duro fue el ajuste que sufrió el sector de la construcción), así como en una masiva pérdida de empleos. Entre el primer trimestre de 2008 y el segundo trimestre de 2009 el crecimiento económico español se hundió, al pasar de una tasa del 3% al -4,5%. El parte de guerra de la crisis, que ha sido analizado a lo largo de este trabajo, dejó otros datos negativos (hasta el año 2013):

1. La convergencia con la UE en riqueza por habitante, un objetivo que se dio por conquistado a mediados de la década de 2000, no ha dejado de alejarse desde que irrumpió la crisis financiera en 2008. En 2013, y tras cinco años de depresión, el PIB *per cápita* español se quedaba en el 94% del promedio de la UE-28 (100%), cuando desde 2005 estaba por encima, y trece puntos por debajo de la eurozona (107%). Dicho de otro modo, en 2013 el bienestar económico de los españoles había retrocedido 15 años en comparación con nuestros vecinos europeos.

2. Junto a la renta por habitante, otro de los damnificados por la crisis fue el mercado laboral. 2013 acabó destruyendo empleo, como 2008, 2009, 2010... Los datos son contundentes: entre mediados de 2008 y 2013 la economía española destruyó 3,75 millones de puestos de trabajo, devolviendo el número de ocupados (16,7 millones) al nivel de 2002. Con estos datos, el porcentaje de población activa en paro acabó el año 2013 en el 26,1%. A mediados de 2008 dicho porcentaje era del 8,5%. El impacto de la crisis en el mercado de trabajo ha sido durísimo.

3. Como resultado de los dos indicadores señalados, desde 2009 el consumo *per cápita* de las familias españolas se redujo. En 2012, último año del que se dispone de datos, España se encontraba más lejos de la media europea que el de renta (un 92%). El alto desempleo y la devaluación de los salarios explicarían esta caída libre del consumo global de los hogares españoles entre 2009 y 2013.

4. Por último, el impacto de la crisis en España ha ido más allá de la pérdida cuantitativa de riqueza y la destrucción de empleo. La crisis ha disparado la brecha entre ricos y pobres. España no fue una excepción. Según datos de Eurostat, en 2011-2012, en plena recesión económica, España era el país con mayor desigualdad social de la eurozona. Tras varias décadas de mejora gracias sobre todo a una política social activa y a la extensión de servicios públicos gratuitos y universales (sanidad y educación), la brecha entre los hogares que más ingresaban y los que menos no paró de crecer desde 2009, al tiempo que aumentaba la pobreza. A ello, como ya se ha señalado, contribuyó el

desempleo desbocado, las diferencias salariales (los ingresos del 10% de la población más pobre cayó 7,5 veces más que la renta del 10% más rico de 2007 a 2011), pero también los recortes en servicios sociales de carácter universal y un aumento de la fiscalidad indirecta que penalizaba más a los que menos renta tenían. Como consecuencia de todo ello, los datos oficiales destacan que la tasa de pobreza ha aumentado de forma preocupante entre 2007 y 2014. Si en los países que integran la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), la población por debajo del nivel de pobreza pasó del 1% al 9,4%, en España ese porcentaje se elevaba hasta el 18%, casi el doble que antes de la crisis.

En conclusión, la integración de España en la UE y, sobre todo, la adopción de la moneda única contribuyó a abaratar de forma radical los costes de financiación de la economía española, que se acercó al resto de Europa a marchas forzadas. En 2005 el PIB *per cápita* español era ya mayor que el de la UE; en 2007, se superó incluso la renta por habitante italiana. Pero entonces estalló la crisis financiera internacional y reventó la burbuja inmobiliaria, afloraron los desequilibrios acumulados por la economía española (a destacar la baja productividad del sector de la construcción, intensivo en mano de obra poco cualificada, y el elevado endeudamiento de familias y empresas) y el sueño de la convergencia (respecto a la eurozona) se volatilizó. Toca recuperar el terreno perdido.

Bibliografía

- Ayala, L. (2014): “Desigualdad y pobreza en España en el largo plazo”, *XII Jornadas de Economía Pública. Desigualdad de la renta y redistribución*, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Zaragoza, 22 de octubre de 2014.
- Bosch, J. (2013): *El estado de malestar. La lógica de la crisis: corrupción, desigualdad y globalización*. Milenio, Barcelona.
- Cabrera, M. y Del Rey, F. (2011): *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2010)*, RBA, Barcelona.
- Carreras, A. y Tafunell, X. (2010): *Historia económica de la España contemporánea*, Crítica, Barcelona.
- Comín, F. (2011): *Historia economía mundial. De los orígenes a la actualidad*, Alianza Editorial, Madrid.

- Comín, F. y Hernández, M. (2013): *Crisis económicas en España. 1300-2012. Lecciones de la historia*. Alianza Editorial, Madrid.
- De Juan, A., Uría, F. y De Barrón, I. (2013): *Anatomía de una crisis*, Deusto, Barcelona.
- Llopis, E. y Maluquer de Motes, J. (2013): *España en crisis: las grandes depresiones económicas, 1348-2012*. Pasado & Presente, Barcelona.
- Maluquer de Motes, J. (2014): *La economía española en perspectiva histórica*, Pasado & Presente, Barcelona.
- Nasar, S. (2012): *La gran búsqueda. Una historia de la economía*, Debate, Barcelona.
- OCDE (2015): *Por qué menos desigualdad beneficia a todos*, Informe de mayo de 2015.
- Pellicer, L. (2014): *El vicio del ladrillo. La cultura de un modelo productivo*, Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Martín, C., Zarapuz, L. y Lago, J.M. (2015): "Crecen las desigualdades: Desigualdad, pobreza y salarios". *EnClave de economía*. Publicación periódica del Gabinete Económico de la C.S. de CCOO 2/2015.
- Stiglitz, J.E. (2010): *Freefall. America, Free Markets and the Sinking of the World Economy*, W.W. Norton, Nueva York.

Base de datos utilizados

- Agencia Europea de Estadística (EUROSTAT). Producto interior bruto *per cápita*.
- Agencia Europea de Estadística (EUROSTAT). Consumo individual efectivo.
- Agencia Europea de Estadística (EUROSTAT). Coeficiente de Gini.
- Agencia Europea de Estadística (EUROSTAT). Tasa de riesgo de pobreza.
- Instituto Nacional de Estadística (INE). Notas de prensa. Encuesta de Condiciones de Vida (ECV-2014), 26 de mayo de 2015.
- Instituto Nacional de Estadística (INE). Decil de salarios del empleo principal. Encuesta de Población Activa (EPA).
- Instituto Nacional de Estadística. Tasa de paro. Encuesta de Población Activa (EPA).
- Instituto Nacional de Estadística. Producto Interior Bruto.