

Guía Metodológica: Definición, uso e interpretación de los indicadores de los Planes Nacionales de Acción para la Inclusión Social

Guía Metodológica:

Definición, uso e interpretación
de los indicadores de los Planes
Nacionales de Acción para la
Inclusión Social

Martín Vallcorba, Carlos García Serrano y Luis Toharia



Edita y distribuye:

© MINISTERIO DE SANIDAD Y POLÍTICA SOCIAL

CENTRO DE PUBLICACIONES

PASEO DEL PRADO, 18. 28014 Madrid

NIPO CD: 840-09-089-X

NIPO EN LÍNEA: 840-09-088-4

Depósito Legal: M-51537-2009

El copyright y otros derechos de propiedad intelectual de este documento pertenecen al Ministerio de Sanidad y Política Social. Se autoriza a las organizaciones de atención sanitaria a reproducirlo total o parcialmente para uso no comercial, siempre que se cite el nombre completo del documento, año e institución.

Guía Metodológica:

Definición, uso e interpretación
de los indicadores de los Planes
Nacionales de Acción para la
Inclusión Social



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE SANIDAD
Y POLÍTICA SOCIAL



Universidad
de Alcalá

Índice

Introducción	9
1 Pobreza y exclusión social: conceptos introductorios	11
1.1 El umbral de pobreza	11
1.2 Pobreza y exclusión social	15
2 Definición, uso e interpretación de los indicadores	17
2.1 Indicadores primarios y secundarios	20
2.1.1 - Tasa de riesgo de pobreza (SI-P1a y SI-S1)	20
2.1.2 - Umbral de riesgo de pobreza (valores ilustrativos) (SI-P1b)	25
2.1.3 - Persistencia de la tasa de riesgo de pobreza (SI-P2)	30
2.1.4 - Desfase relativo de la renta mediana de la población en riesgo de pobreza (SI-P3)	31
2.1.5 - Tasa de desempleo de larga duración (SI-P4)	34
2.1.6 - Personas que viven en hogares en los que no trabaja ninguno de sus miembros (SI-P5)	39
2.1.7 - Porcentaje de abandono escolar prematuro (SI-P6)	41
2.1.8 - Tasa de riesgo de pobreza desglosada por tipo de hogar (SI-S1a)	44
2.1.9 - Tasa de riesgo de pobreza desglosada según intensidad del trabajo (SI-S1b)	46
2.1.10 - Tasa de riesgo de pobreza desglosada por situación de actividad económica más frecuente (SI-S1c)	49
2.1.11 - Tasa de riesgo de pobreza desglosada por situación en cuanto a la vivienda (SI-S1d)	51
2.1.12 - Dispersión en torno al umbral de riesgo de pobreza (SI-S1e)	53
2.1.13 - Personas con bajos niveles educativos (SI-S2)	56
2.1.14 - Alumnos con bajo nivel de lectura (SI-S3)	58

2.2 Indicadores de contexto	62
2.2.1 - Distribución de la renta S80/20 (SI-C1)	62
2.2.2 - Coeficiente de Gini (SI-C2)	65
2.2.3 - Cohesión regional (SI-C3)	71
2.2.4 - Esperanza de vida al nacimiento y a los 65 años (SI-C4a)	75
2.2.5 - Esperanza de vida saludable al nacimiento y a los 65 años (SI-C4b)	78
2.2.6 - Tasa de riesgo de pobreza en un momento determinado x (año base $x-3$) (SI-C5)	80
2.2.7 - Tasa de riesgo de pobreza antes de transferencias sociales (SI-C6)	82
2.2.8 - Hogares donde no trabaja ninguno de sus miembros por tipo de hogar (SI-C7)	85
2.2.9 - Trabajadores en riesgo de pobreza por tipo de jornada (SI-C8)	86
2.2.10 - Indicadores para hacer que el trabajo sea rentable (SI-C9)	88
2.2.11 - Ingresos netos de perceptores de rentas mínimas sin trabajo por tipo de hogar (SI-C10)	89
2.2.12 - Autopercepción de limitaciones en actividades de la vida diaria (SI-C11)	90
Anexo: Comentarios sobre los indicadores relativos a los intentos de hacer que el trabajo sea más rentable	95
Qué se entiende por “hacer que el trabajo sea rentable”	96
Tipo de imposición de los salarios bajos (<i>Tax wedge on labour costs</i>)	99
Trampa del desempleo (<i>Unemployment trap</i>)	100
Trampa de los salarios bajos (<i>Low-wage trap</i>)	101

Introducción

Los indicadores incluidos en los planes nacionales de acción para la inclusión social que se basan en los Indicadores Comunes sobre Inclusión Social aprobados por el Comité de Protección Social de la UE, en junio de 2006¹ tienen como objetivo proporcionar información sintética que permita la medición, evaluación y comparabilidad tanto temporal como entre diversos ámbitos territoriales del bienestar de la población y los factores que lo condicionan. Ello ha permitido avanzar en forma considerable en la estandarización de las definiciones y criterios estadísticos de construcción de los indicadores europeos acordados, tanto en el ámbito de la UE como a escala nacional.

No obstante, muchas veces estos indicadores resultan de difícil comprensión para los profesionales que trabajan en el ámbito de la inclusión social, que no siempre cuentan con la formación estadística necesaria para entenderlos, ni están familiarizados con la terminología económica que suele ser utilizada en su definición.

Por este motivo, el objetivo del presente documento es elaborar una Guía metodológica sobre los indicadores de los Planes Nacionales de Acción para la Inclusión Social, que facilite su interpretación a todos los profesionales relacionados con la lucha contra la pobreza y/o la exclusión social.

Para ello, se presenta la definición de cada uno de dichos indicadores, las unidades en las que se expresan, los criterios operativos que se utilizan para su obtención y las fuentes estadísticas utilizadas, así como, cuando corresponde, otras observaciones necesarias para facilitar la interpretación y evaluación de los resultados, teniendo en cuenta el alcance y las limitaciones del indicador. También se incluyen, cuando se considera necesario, ejemplos que ilustran los conceptos anteriores.

La mayoría de estos indicadores se obtienen de dos encuestas poblacionales que están armonizadas para el conjunto de la UE (EU-SILC y LFS) denominadas por el Instituto Nacional de Estadística español (INE) como Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) y Encuesta de Población Activa (EPA), respectivamente².

¹ Se trata de los antiguamente denominados Indicadores de Laeken. Actualmente estos indicadores se incluyen en el Portfolio (carpeta) Inclusión Social del conjunto de Indicadores de Protección Social e Inclusión Social de la UE. Además de este “portfolio”, al que hace alusión la presente guía, existen otros dos: Pensiones y Atención sanitaria y cuidados de larga duración.

² La ECV es una encuesta anual dirigida a hogares, que tuvo su antecesor en el Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE), realizado durante el periodo 1994-2001, que presentaba características y objetivos similares a la ECV.

Los indicadores seleccionados se agrupan en dos categorías. La primera categoría incluye indicadores primarios y secundarios. Dentro de los primarios se encuentran los indicadores más importantes que describen las distintas dimensiones del problema de la pobreza y la exclusión social. Los secundarios, por su parte, profundizan en la naturaleza del problema, describiendo otras dimensiones del mismo o ahondando en un determinado concepto en particular. Los indicadores incluidos en la segunda categoría, denominada “información de contexto”, proporcionan, en líneas generales, información sobre antecedentes o futuras tendencias en materia de inclusión social.

Antes de analizar cada uno de los indicadores, a continuación se consideran algunos conceptos generales que se utilizarán como referencia en varios de los indicadores seleccionados.

1. Pobreza y exclusión social: conceptos introductorios

1.1 El umbral de pobreza

La pobreza económica puede medirse desde un punto de vista absoluto, atendiendo a la carencia y la falta de acceso a bienes y servicios de primera necesidad, o en términos relativos, considerando los ingresos de cada hogar en relación con los de los demás hogares que componen la sociedad, en un determinado momento del tiempo.

Partiendo de este segundo criterio, es posible definir el concepto de pobreza monetaria relativa –en el que se apoya un conjunto importante de los indicadores que se analizan en esta Guía como una situación de desventaja económica medida a través de la renta. Para su cuantificación se suele establecer un umbral de riesgo de pobreza (línea de pobreza), por debajo del cual se considera que una persona es pobre o, dicho con más precisión y siguiendo las tendencias más actuales, se encuentra en situación de riesgo de pobreza.

En el cálculo de dicho umbral de riesgo de pobreza, hay que tener en cuenta dos elementos. En primer lugar, debe considerarse el indicador de renta que se va a utilizar para definirlo. En segundo lugar, debe considerarse la definición propiamente dicha del umbral o frontera a partir del cual una persona es considerada en situación de riesgo de pobreza.

En lo que se refiere a la primera cuestión, dado que los individuos viven en hogares, se supone que la renta de cada individuo es la parte proporcional que le corresponde de la renta total disponible del hogar, que está compuesta por la suma de los ingresos de cada uno de sus miembros y los ingresos conjuntos de todos ellos, obtenidos por el hecho de formar parte de una misma unidad de convivencia, incluidas las transferencias sociales recibidas y descontados los impuestos directos pagados (principalmente el impuesto sobre la renta de las personas).

Uno de los ingresos que se incluyen en la renta disponible del hogar es el ingreso implícito que obtienen los hogares que son propietarios de la vivienda que ocupan. Gracias a esa propiedad, los hogares no tienen que pagar nada en concepto de vivienda, pero ese rendimiento de la propiedad no se tenía en cuenta en el cálculo de la renta del hogar hasta hace poco, principalmente por las dificultades inherentes a su estimación. Este ingreso implícito, denominado “alquiler imputado de la vivienda”, para indicar que el hogar, al ocupar la vivienda, es como si estuviera cobrándose a sí mismo

un alquiler por el uso de la vivienda, ya se incluye en los conceptos de renta desde el año 2007. El Reglamento de Unión Europea sobre la Encuesta de Condiciones de Vida, que es la que se usa para estimar los ingresos de los hogares recoge desde el principio el concepto de alquiler imputado como uno de los elementos de la renta disponible. No obstante, sólo ha sido en la edición de 2007 en la que se ha estimado con carácter general para todos los países europeos ese componente de la renta.

Para calcular la parte proporcional de la renta del hogar que corresponde a cada individuo, no se calcula simplemente una media aritmética (que consistiría en dividir la renta del hogar por el número de personas que lo componen), sino que se tiene en cuenta el hecho de que la convivencia en el seno de un hogar permite ahorrar algunos gastos, de tal forma que los ingresos de una persona que viva sola no pueden considerarse equivalentes a los de un hogar compuesto por dos personas y cuya renta sea el doble de la de aquélla. El hecho de vivir juntos permite a las dos personas obtener un mayor nivel de vida que el que obtiene la persona que vive sola y que, en promedio, tiene la misma renta.

El razonamiento anterior lleva a la necesidad de establecer lo que se denominan “escalas de equivalencia” de las rentas de los hogares, para tener en cuenta los ahorros que permite la convivencia. Para establecer una escala de ese tipo, se tiene en cuenta no sólo el número de personas que conviven en el hogar sino también su edad, ya que se supone que las necesidades de gasto de los menores son más pequeñas. Dentro de las diversas escalas existentes, la que se utiliza con mayor frecuencia en los estudios de pobreza e inclusión social, y también la adoptada por la Comisión Europea, es la denominada “escala de equivalencia de la OCDE modificada”. El propio nombre de la escala sugiere que ésta es una cuestión controvertida y a la que se han dedicado numerosos estudios. Actualmente se considera que esta escala modificada es la que mejor sirve para el cálculo de ingresos que puedan considerarse equivalentes desde el punto de vista de su capacidad de satisfacer las necesidades económicas de las personas.

Según la escala de equivalencia de la OCDE modificada, el ingreso medio de un hogar se calcula dividiendo el ingreso total del hogar por una cifra (el “tamaño equivalente”) que se establece de la forma siguiente: al primer adulto (personas de 14 años o más) se le atribuye un valor igual a 1; a los demás adultos del hogar se les atribuye un valor de 0,5; y a los menores de 14 años se les atribuye un valor igual a 0,3. En el cuadro 1 se ha calculado el tamaño equivalente de algunos tipos de hogares, en función de su composición en cuanto al número de personas de 14 años o más y menores de 14 años. La unidad en la que se mide el tamaño equivalente se denomina “unidades de consumo”, recogiendo así la idea de los ahorros que permite la convivencia en el hogar. Por ejemplo, un hogar formado por una pareja y

dos menores tendría un “tamaño equivalente” de $1+0,5+0,3+0,3=2,1$. La renta “por unidad de consumo equivalente”, o “renta equivalente” de cada uno de sus miembros se obtendría dividiendo la renta total del hogar por 2,1. Así pues, para calcular la renta disponible equivalente de cada uno de los individuos entrevistados, se parte de la renta total disponible de su hogar y se divide por el tamaño equivalente de dicho hogar (2,1 en el ejemplo considerado). Todas las personas de un hogar tienen la misma renta equivalente.

Cuadro 1. Unidades de consumo equivalentes correspondiente a distintos hogares según el número de personas de 14 años o más y personas menores de 14 años que lo componen.

NÚMERO DE PERSONAS DE 14 O MÁS AÑOS EN EL HOGAR	NÚMERO DE MENORES DE 14 AÑOS EN EL HOGAR						
	Ninguno	Uno	Dos	Tres	Cuatro	(...)	m
Uno	1	1,3	1,6	1,9	2,2		$1+0,3m$
Dos	1,5	1,8	2,1	2,4	2,7		$1,5+0,3m$
Tres	2	2,3	2,6	2,9	3,2		$2+0,3m$
Cuatro	2,5	2,8	3,1	3,4	3,7		$2,5+0,3m$
...							
M	$1+0,5(M-1)$	$1,3+0,5(M-1)$	$1,6+0,5(M-1)$	$1,9+0,5(M-1)$	$2,2+0,5(M-1)$		$1+0,3m+0,5(M-1)$

Una vez determinado el indicador de renta de cada persona (su “renta equivalente” o, lo que es lo mismo, la renta equivalente de su hogar), el paso siguiente consiste en determinar el umbral de riesgo de pobreza. Para ello, se podría establecer una determinada cuantía que se considerara el “mínimo vital de subsistencia” y decir que todas las personas cuya renta equivalente fuera inferior a dicho nivel son pobres o se encuentran en situación de riesgo de pobreza. Sin embargo, como ya se ha apuntado, ese enfoque “absoluto” no es el que suele adoptar. Más bien, lo que se hace es un planteamiento relativo, que usa como punto de referencia algún indicador del valor promedio de la renta existente en el territorio (por ejemplo un país o una comunidad autónoma) considerado. A este respecto, existen dos grandes tipos de indicadores: la renta “media” y la renta “mediana”. La renta media se calcula sumando las rentas (equivalentes) de todos los individuos del territorio considerado y dividiendo el resultado por el número de personas. Su principal inconveniente es que su valor se verá excesivamente

influido por los valores muy elevados de renta de algunos hogares (el valor mínimo de la renta es 0, lo que limita los valores “muy pequeños”). Por su parte, la renta mediana es el valor por encima del cual (y por debajo, claro) se encuentra exactamente la mitad de la población. La principal ventaja de la mediana es que el valor exacto de las rentas extremas (sobre todo las máximas) no importa. Pero su inconveniente es que si se toma como umbral la mediana, siempre habrá el mismo porcentaje de personas por debajo de dicho umbral: por definición, el 50%.

Actualmente, los expertos en cuestiones de pobreza e inclusión social y los organismos estadísticos correspondientes, principalmente la Oficina Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT), han llegado al consenso de que el mejor umbral para definir el riesgo de pobreza es un valor igual al 60% de la mediana de la renta (calculada en unidades de consumo equivalentes). Así, pues, todas las personas cuya renta equivalente sea inferior al 60% de la mediana del territorio considerado serán clasificadas como “en situación de riesgo de pobreza”. El uso de la expresión “riesgo de pobreza” proviene del hecho de que un ingreso inferior al umbral constituye una condición necesaria pero no suficiente para que una persona sea considerada pobre.

Obsérvese que si las personas se distribuyeran de manera uniforme en el intervalo comprendido entre 0 y la mediana (o sea, el número de personas existente en cada tramo de por ejemplo 100 euros de renta fuera siempre el mismo), habría un 30% de personas en situación de riesgo de pobreza: por definición, la mitad de la población (el 50%) tiene una renta inferior a la mediana y el 60% de esa mitad, o sea el 30%, tendría una renta inferior al 60% de la mediana.

Así pues, el criterio para definir el riesgo de pobreza se basa en la proximidad de la renta de las personas a la renta mediana de la población. Si todos los que están por debajo de la mediana tienen muy poca renta, el porcentaje de población en riesgo de pobreza será del 50%; si todos los que están por debajo de la mediana están muy cerca de ella, el porcentaje de población en riesgo de pobreza será igual a 0%.

Como ya se ha explicado, el umbral de riesgo de pobreza se puede aplicar a cualquier territorio: a una comunidad autónoma, al conjunto del estado español o al conjunto de la Unión Europea. Eso implica que, para un territorio pequeño dado, por ejemplo una comunidad autónoma, se puede calcular un porcentaje de personas en riesgo de pobreza tomando como umbral la renta mediana de la comunidad autónoma, la del conjunto del estado y la del conjunto de la UE. En una comunidad relativamente rica (cuya renta mediana equivalente sea superior a la de la media de la UE), el porcentaje de personas en situación de riesgo de pobreza será mayor cuando se considera como referencia su propia renta y menor cuando se

considera la renta de las unidades territoriales mayores. En una comunidad relativamente pobre, sucederá lo contrario: su porcentaje de personas en situación de riesgo de pobreza será menor cuando se considera su propia renta que cuando se considera la del estado o la de la Unión Europea.

Una última cuestión se refiere al periodo de referencia de la información. Dado que la información se refiere a un año completo, la recogida de datos se tiene que realizar con un año de desfase. Así pues, cuando se recoge la información en el año 2007, los datos se refieren al año anterior, 2006. Por convención, en esta guía se habla del riesgo de pobreza en el año de recogida de la información (en este caso, 2007) aun cuando la información se refiera realmente al año anterior (2006). Siempre que se siga el mismo criterio, especialmente cuando se realizan comparaciones internacionales, esta convención no es problemática, aunque es necesario ser conscientes de ella.

1.2 Pobreza y exclusión social

No obstante todo lo anterior, debe tenerse en cuenta que el concepto de pobreza muchas veces resulta insuficiente para analizar la situación de determinados grupos sociales, lo que da lugar a la consideración, en forma más general, de la problemática de la exclusión social, entendida como un fenómeno multidimensional que limita o impide que los individuos participen plenamente de la sociedad. Y, junto a ello, surge también la referencia al concepto de inclusión social, como objetivo de política frente a la exclusión.

Al respecto resulta útil distinguir tres conceptos que están presentes, directa o indirectamente, en el conjunto de indicadores que se analizan. Estos son la pobreza, el desempleo y la exclusión social, fenómenos que pueden presentarse en forma aislada o interrelacionados.

La pobreza es una situación de insuficiencia de recursos, que da lugar a una falta de acceso a ciertos servicios básicos y que afecta al hogar en su conjunto. El desempleo, por su parte, es una situación en la cual una persona se ve privada de un trabajo remunerado. La exclusión social, como se adelantó, es un fenómeno más complejo, que toma en cuenta factores económicos, pero también sociodemográficos, culturales y de calidad de vida.

En este sentido, la Comisión Europea considera a la exclusión social como una situación de desventaja no sólo económica, sino también en varias áreas de la sociedad, como son el mercado de trabajo, la educación, la salud y la vivienda, entre otras. De esta forma, es posible distinguir distintas dimensiones de la exclusión social: la exclusión económica, laboral, educativa, sanitaria y residencial.

Ésta es la razón por la cual los indicadores que se analizan a continuación abarcan estas diversas dimensiones que podrían estar dando cuenta de

una situación de exclusión social y por lo que los Planes Nacionales de Acción para la Inclusión Social adoptan un enfoque amplio e integral, incluyendo no sólo a los perfiles tradicionales de población en exclusión social sino también a las personas situadas cerca de los límites del umbral de pobreza relativa, a los que se dirige un proyecto de inclusión activa, impulsando la inserción laboral en combinación con una adecuada política de garantía de rentas y con el acceso a unos servicios de calidad, especialmente a los servicios educativos.

El principal rasgo de este enfoque de inclusión activa es su carácter integral, constituyendo el acceso al empleo a través de las políticas activas de empleo un elemento primordial para la inclusión social, dada la interrelación entre desempleo (sobre todo de larga duración) y exclusión, aunque también debe tenerse en cuenta que hay determinados grupos de trabajadores ocupados que presentan situaciones de vulnerabilidad que hacen que se queden al margen del mercado laboral, presentando mayores tasas de riesgo de pobreza. En este sentido, la educación y la formación constituyen elementos básicos para contribuir a la inclusión social activa de los sectores más desfavorecidos: la educación, porque garantiza el desarrollo de los individuos y contribuye a una mayor cohesión social; y la formación a lo largo de la vida, porque eleva las cualificaciones profesionales de la población trabajadora y favorece la movilidad ocupacional y social.

Así pues, en el conjunto de indicadores que se analizan a continuación, existe un gran peso de indicadores relacionados con la pobreza relativa en el sentido cuantitativo del epígrafe anterior, pero también hay otros indicadores que pretenden recoger estos aspectos complementarios, necesario para una mejor comprensión de las dificultades de la inclusión social en las sociedades actuales.

2 Definición, uso e interpretación de los indicadores

Los indicadores que a continuación se analizan abordan algunas de las dimensiones más relevantes del compromiso por una sociedad más cohesionada y persiguen como objetivo central la medición y evaluación del grado de inclusión social que se registra en una determinada realidad nacional (o local) y su evolución en el tiempo, así como su comparación entre los diversos ámbitos territoriales que conforman la Unión Europea.

Los indicadores responden a los objetivos comunes adoptados para la Estrategia Europea de Protección Social e Inclusión Social a partir del proceso de revisión de la Estrategia de Lisboa aprobada en 2006, y resultan útiles para evaluar el grado de cumplimiento de dichos objetivos, coincidentes en su mayoría con los objetivos prioritarios identificados en el Plan Nacional de Acción para la Inclusión Social 2008-2010 aprobado por el gobierno español.

De esta forma, el sistema de indicadores que se considera en esta Guía permite dar cuenta del avance y eficacia de las políticas públicas en cada uno de los ámbitos específicos en que se actúa con el objetivo de atacar las situaciones de discriminación y exclusión social. En este sentido, el conjunto de indicadores considerados puede ser agrupado en cuatro áreas temáticas centrales: ingresos, empleo, educación y salud.

Así, existe un conjunto de indicadores que se concentran en la problemática de las personas con renta baja dado que la insuficiencia relativa de recursos monetarios constituye un obstáculo a la cohesión social y en la forma en que se distribuyen los ingresos en la sociedad, lo que permite tener una visión general del nivel de cohesión social en términos de ingresos. Este conjunto de indicadores también permitirá evaluar si el crecimiento económico está generando exclusión social y/o si se concentra en ciertos grupos sociales.

Existen otros indicadores que analizan la temática del empleo, dado que la participación en el mercado de trabajo constituye un factor fundamental en el fomento de la cohesión social. En este sentido, como lo reconocen las conclusiones del Consejo Europeo de Lisboa, los puestos de trabajo constituyen la mejor salvaguardia frente a la exclusión social.

Los indicadores referidos a la educación reconocen la relevancia que tiene la formación de las personas para la inclusión y la cohesión social, en

la medida que constituye un factor crítico para el acceso al mercado de trabajo, la movilidad social, el desarrollo personal y la participación en la sociedad. De esta manera, estos indicadores constituyen señales importantes para la prevención de futuras situaciones de exclusión social.

Finalmente, los indicadores relacionados con la salud sintetizan diversos factores que afectan el grado de inclusión social de las personas, por lo que también resultan relevantes para la evaluación de esta temática.

A continuación se detallan los indicadores que se analizan en este documento, agrupados en cada uno de estas cuatro áreas temáticas. En cada caso se indica el número que identifica al indicador en la Guía, el nombre del indicador, el tipo de indicador de que se trata (primario, secundario o de contexto) y el código que lo identifica de acuerdo con la codificación elaborada por el Ministerio de Sanidad y Política Social.

Indicadores de ingresos

- 2.1.2 - Umbral de riesgo de pobreza (valores ilustrativos)
Indicador primario (SI-P1b)
- 2.1.1 - Tasa de riesgo de pobreza
Indicador primario (SI-P1a) y secundario (SI-S1)
- 2.1.3 - Persistencia de la tasa de riesgo de pobreza
Indicador primario (SI-P2)
- 2.1.4 - Desfase relativo de la renta mediana de la población en riesgo de pobreza
Indicador primario (SI-P3)
- 2.1.8 - Tasa de riesgo de pobreza desglosada por tipo de hogar
Indicador secundario (SI-S1a)
- 2.1.9 - Tasa de riesgo de pobreza desglosada según intensidad del trabajo
Indicador secundario (SI-S1b)
- 2.1.10 - Tasa de riesgo de pobreza desglosada por situación de actividad económica más frecuentes
Indicador secundario (SI-S1c)
- 2.1.11 - Tasa de riesgo de pobreza desglosada por situación en cuanto a la vivienda
Indicador secundario (SI-S1d)
- 2.1.12 - Dispersión en torno al umbral de riesgo de pobreza
Indicador secundario (SI-S1e)
- 2.2.1 - Distribución de la renta S80/20
Indicador de contexto (SI-C1)
- 2.2.2 - Coeficiente de Gini
Indicador de contexto (SI-C2)

- 2.2.6 - Tasa de riesgo de pobreza en un momento determinado x (considerando como año base $x-3$)
Indicador de contexto (SI-C5)
- 2.2.7 - Tasa de riesgo de pobreza antes de transferencias sociales
Indicador de contexto (SI-C6)
- 2.2.9 - Tasa de riesgo de pobreza (trabajadores en riesgo de pobreza) por tipo de jornada
Indicador de contexto (SI-C8)
- 2.2.11 - Ingresos netos de beneficiarios de asistencia social sin trabajo por tipo de hogar
Indicador de contexto (SI-C10)

Indicadores de empleo

- 2.1.5 - Tasa de desempleo de larga duración
Indicador primario (SI-P4)
- 2.1.6 - Personas que viven en hogares en los que no trabaja ninguno de sus miembros
Indicador primario (SI-P5a y SI-P5b)
- 2.2.3 - Cohesión regional
Indicador de contexto (SI-C3)
- 2.2.8 - Hogares donde no trabaja ninguno de sus miembros por tipo de hogar
Indicador de contexto (SI-C7)
- 2.2.10 - Hacer que el trabajo sea rentable
Indicador de contexto (SI-C9)

Indicadores de educación

- 2.1.7 - Porcentaje de abandono prematuro de la enseñanza
Indicador primario (SI-P6)
- 2.1.13 - Personas con bajos niveles educativos
Indicador secundario (SI-S2)
- 2.1.14 - Alumnos con bajo nivel de lectura
Indicador secundario (SI-S3)

Indicadores de salud

- 2.2.4 - Esperanza de vida al nacimiento y a los 65 años
Indicador de contexto (SI-C4a)

- 2.2.5 - Esperanza de vida saludable al nacimiento y a los 65 años
Indicador de contexto (SI-C4b)
- 2.2.12 - Autopercepción de limitaciones en actividades de la vida diaria
Indicador de contexto (SI-C11)

2.1 Indicadores primarios y secundarios

2.1.1 Tasa de riesgo de pobreza (SI-P1a y SI-S1)

Definición: *Porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente es inferior al umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar.*³

Desagregación: *los datos se presentan desagregados por franjas de edad y por género.*

Fuente: *ECV, INE.*

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

En la medida que el cálculo de este indicador se apoya en la definición del umbral de riesgo de pobreza (SI-P1b), resultan de aplicación los comentarios realizados para dicho indicador (epígrafe 2.1.2), así como las consideraciones incluidas en el capítulo 1 de la Guía.

En el caso del indicador primario de Tasa de riesgo de pobreza (SI-P1a), la desagregación según edad se realiza considerando tres grupos:

- menos de 18 años;
- entre 18 y 64 años; y
- 65 y más años.

El indicador secundario (SI-S1), por su parte, trabaja con una mayor desagregación, considerando las siguientes franjas de edad:

- menos de 18 años;
- entre 18 y 24 años;
- entre 25 y 54 años;
- entre 55 y 64 años;
- 65 y más años

En ocasiones también se maneja, en forma complementaria a la anterior, la siguiente desagregación del indicador según grupo de edad:

³ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Véase el apartado 1.1 de la Guía.

- menos de 16 años;
- entre 16 y 24 años
- entre 25 y 49 años
- entre 50 y 64 años
- 65 y más años

Para el cálculo del indicador, a efectos de determinar las personas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente es inferior al umbral de riesgo de pobreza, se consideran los mismos ingresos que se toman en cuenta para determinar el umbral. Por lo tanto, la tasa de riesgo de pobreza evalúa la situación de los hogares considerando las transferencias sociales recibidas. Del mismo modo, desde el año 2007 se incluye como renta el alquiler imputado de la vivienda, en el caso de las viviendas en propiedad.

Debe señalarse que en todos los indicadores de ingresos, los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida de cada año se refieren a los ingresos anuales del año anterior. Así los datos de 2007, por ejemplo, se refieren a la renta del año 2006. Para simplificar, la referencia temporal se mantiene siempre en el año de realización del encuesta, pero debe tenerse claro que los datos en realidad se refieren al año anterior.

Interpretación y uso del indicador

La pobreza económica puede medirse desde un punto de vista absoluto carencia de bienes y servicios de primera necesidad o en términos relativos, considerando la situación de cada hogar en relación con la de los restantes hogares. Este último enfoque es el que utiliza este indicador para cuantificar esta problemática, midiendo la pobreza relativa desde una dimensión monetaria.

Así, las personas en riesgo de pobreza se definen como aquellas cuya renta disponible equivalente está por debajo del umbral de riesgo de pobreza. De esta forma, una persona será considerada pobre cuando el ingreso medio de su hogar (expresado en unidades de consumo equivalente) sea inferior al 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo de la sociedad en la que vive (recuérdese de nuevo el apartado 1.1 de la Guía)

Así, por ejemplo, considerando la escala de equivalencia de la OCDE modificada y teniendo en cuenta que el umbral de riesgo de pobreza de un hogar unipersonal, sin contar el alquiler imputado de la vivienda, era en 2007 de 7203,30 euros anuales, un hogar español compuesto por dos adultos y dos menores de 14 años con un ingreso anual inferior a los 15.126,93 euros se encontraría en situación de riesgo de pobreza. Esa cifra se obtiene multi-

plicando el valor del umbral de un hogar unipersonal por el número de unidades de consumo del hogar (2,1; véase capítulo 1). Las cuatro personas que viven en ese hogar estarían en situación de riesgo de pobreza.

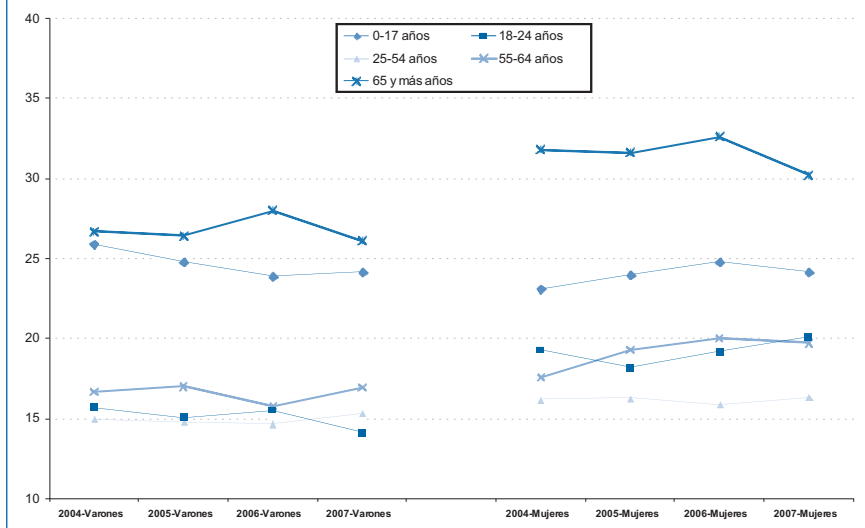
La tasa de riesgo de pobreza constituye un indicador relevante para el análisis de la cohesión social y del desarrollo de un país o de una región. Al respecto, la propia elección de un criterio relativo para medir la pobreza refuerza la importancia del indicador para evaluar este aspecto. En efecto, si bien la pobreza está frecuentemente relacionada con la falta de acceso a un trabajo, a una vivienda, a recursos sanitarios o a otros bienes y servicios de primera necesidad, el desafío fijado por la UE consiste no sólo en que la población acceda a un estándar básico de vida, sino en conseguir que todas las personas se beneficien de un alto nivel de vida, haciendo extensible a amplias capas de la población los frutos del crecimiento económico. Si ello no se cumple, aun cuando se registre un fuerte crecimiento de la economía, si su distribución es muy desigual, sus resultados no tendrán el impacto positivo esperado. Esta dimensión del fenómeno sólo podrá ser abordada, entonces, considerando a la pobreza en términos relativos.

Por este motivo, el indicador de tasa de riesgo de pobreza puede considerarse como la medida más sintética de cohesión social, que reúne información sobre los desajustes del modelo de crecimiento, la calidad del empleo, la distribución de los ingresos y la eficacia de las políticas públicas de inclusión social.

Respecto a este último punto, debe tenerse en cuenta que este indicador cuantifica la tasa de riesgo de pobreza después de impuestos y transferencias sociales, ya que el concepto de ingresos que se usa es la “renta disponible”. Como se verá cuando se analice el indicador de contexto SI-C6, el análisis de la tasa de riesgo así definida puede ser complementada con la consideración del indicador “Tasa de riesgo de pobreza antes de transferencias sociales”, a efectos de evaluar la efectividad redistributiva del sistema de protección social. La consideración conjunta de ambos indicadores permite cuantificar los resultados del esfuerzo que realiza el sistema de protección social para la reducción de la pobreza.

La desagregación del indicador según género y edad, permite evaluar cómo afecta esta problemática a los colectivos especialmente sensibles a la pobreza –como son las mujeres, los ancianos y los niños evaluando cuánto más expuestos se encuentran estos grupos al riesgo de pobreza, permitiendo detectar situaciones de desigualdad y discriminación sociales y su evolución en el tiempo. En el Gráfico 1 se ofrecen las tasas de riesgo de pobreza desagregadas por grupos de edad y sexo para el periodo 2004-2007. A este respecto, debe señalarse que los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida se refieren a los ingresos del año anterior, de tal forma que los datos de 2007 hacen referencia a los ingresos obtenidos en 2006.

Gráfico 1. Evolución de la tasa de riesgo de pobreza por sexo y grupos de edad. España, 2004-2007 (Fuente: ECV).



Así, por ejemplo, el mayor valor de la tasa de riesgo de pobreza se registra en el caso de las personas de 65 y más años, para los que en 2007 se situó en 28,5%, encontrándose las mujeres dentro de ese grupo en una situación de más desventaja, con una tasa de 30,2% frente a 26,1% de los hombres. El colectivo que presenta una menor tasa de riesgo de pobreza son los hombres de entre 18 y 24 años (14,1% en 2007). En el caso de las personas menores de 18 años, la tasa fue de 24,2% en 2007, en tanto que para el total de la población el indicador se ubicó en 19,7% en dicho año.

La situación más desfavorable en cuanto al riesgo de pobreza en que se encuentran las mujeres se ve influido por los diferentes papeles asignados o que suelen cumplir varones y mujeres en la sociedad, la estructura que caracteriza al mercado laboral y los sistemas de apoyo, formales e informales, para compatibilizar la vida laboral y familiar, entre otros factores.

En cuanto a las funciones de cada uno de los géneros, debe tenerse en cuenta que en la sociedad suele existir un reparto asimétrico de las tareas en el hogar entre sexos (trabajo doméstico no remunerado). Si bien se observa una tendencia a disminuir parcialmente esta asimetría, ello continúa siendo un factor importante para entender el mayor riesgo de pobreza de las mujeres. En efecto, el cumplimiento del rol tradicional femenino dificulta la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo en similares condiciones que los hombres, quitándoles independencia económica, situa-

ción que se agrava o se evidencia cuando existe una crisis de pareja o cuando se alcanza la edad de jubilación.

El mayor riesgo de pobreza de las mujeres también se relaciona con el sistema de protección social, en la medida que, al tener una menor participación en el mercado laboral formal, una mayor proporción de mujeres perciben pensiones de viudedad o de jubilación no contributivas que resultan de menor cuantía que las contributivas.

La tasa de riesgo de pobreza es posible desagregarla, a su vez, en varios indicadores que centran su análisis en la evaluación de cómo afecta esta problemática a distintas franjas de la población, clasificada en función de diversas variables socioeconómicas. Estas desagregaciones específicas se considerarán más adelante, cuando se comenten cada uno de dichos indicadores.⁴

A veces, junto con la información sobre el porcentaje de personas que se encuentra por debajo del umbral de riesgo de pobreza, también se informa del número total de personas en dicha situación, abierto por género. De esta manera, es posible hacer un seguimiento del número de personas que sufren esta problemática, además de considerar su participación relativa en el total de la población.

Al igual que lo comentado en el caso del indicador anterior, en ocasiones la tasa de riesgo de pobreza también se calcula considerando como umbral de riesgo de pobreza el 40%, el 50% o el 70% de la mediana de la renta disponible equivalente (en lugar del 60%). Ello permite estudiar los cambios que se producen cuando se modifica el parámetro que delimita las situaciones de pobreza cuya determinación, como se señaló antes, presenta cierto grado de arbitrariedad, evaluando la sensibilidad de la tasa de riesgo de pobreza según el criterio elegido para fijar el umbral. Así, por ejemplo, el valor del indicador en 2007 pasa de 19,7% (tomando como umbral el 60%) a 12,9% cuando se considera el criterio alternativo de 50%, al 7,3% cuando se considera el umbral del 40% de la mediana y al 27,6% cuando se considera el 70% de la mediana.

Por último, cabe destacar que, a efectos de lograr una mejor evaluación de la relevancia que la problemática de la pobreza tiene en una sociedad, resulta conveniente considerar este indicador conjuntamente con una medida que atienda al grado de persistencia que presentan las situaciones de riesgo de pobreza, aspecto que es abordado por el siguiente indicador.

⁴ Al respecto, véanse los indicadores SI-S1a a SI-S1d y el indicador de contexto SI-C8.

Novedades en este indicador a partir de 2007

Como ya se comentó en el capítulo 1, a partir de 2007 la Encuesta de Condiciones de Vida, que es la que se usa principalmente para calcular los indicadores de pobreza, ha empezado a incorporar información sobre el “alquiler imputado de la vivienda”, como componente nuevo de la renta de los hogares. Se trata de un componente que aparece como un elemento de la renta disponible en los Reglamentos de la Unión Europea desde el inicio de la publicación de la ECV, pero que no se ha incorporado en los datos hasta la edición de la encuesta de 2007, debido a las dificultades que ellos entraña.

Dicho alquiler imputado se aplica a los hogares que no pagan un alquiler completo por ser propietarios o por ocupar una vivienda alquilada a un precio inferior al de mercado o a título gratuito. El valor que se imputa es el equivalente al alquiler que se pagaría en el mercado por una vivienda similar a la ocupada, menos cualquier alquiler realmente abonado. Según los datos provisionales publicados por el Instituto Nacional de Estadística, la principal consecuencia de la consideración del alquiler imputado es que la tasa de riesgo de pobreza disminuye, pasando del 19,7% (cuando se calcula la renta como en años anteriores) al 15,2% (cuando se incluye el alquiler imputado), lo que sugiere que la vivienda en propiedad constituye un elemento significativo de redistribución de la renta en España.

2.1.2 Umbral de riesgo de pobreza (valores ilustrativos) (SI-P1b)

Definición: *nivel de ingresos por debajo del cual se considera a una persona en condiciones de renta baja y, por lo tanto, en situación de riesgo de pobreza. Dicho nivel se ha fijado en el 60% de la mediana de la renta disponible equivalente.*

Desagregación: *sin apertura.*

Fuente: *ECV, INE.*

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Como se ha explicado en el capítulo 1 de la Guía, este indicador se calcula a partir de la distribución de la renta nacional, tomando como base el hogar, pero aplicando la “escala de equivalencia de la OCDE modificada”, a efectos de tomar en cuenta el tamaño y la composición del hogar. Para ello, se divide el ingreso total disponible (es decir, teniendo en cuenta los impues-

tos directos pagados y las transferencias recibidas) del hogar entre el número de unidades de consumo del mismo. El valor resultante es la renta equivalente que se le asigna a cada uno de los miembros del hogar, tanto mayores como menores. Una vez calculada la renta equivalente, se considera su distribución entre la población y se establece como umbral de riesgo de pobreza o de renta baja el valor correspondiente al 60% de la mediana de dicha distribución. Recuérdese que la mediana de la distribución es el valor que deja a la mitad de la población por encima y la otra mitad por debajo.

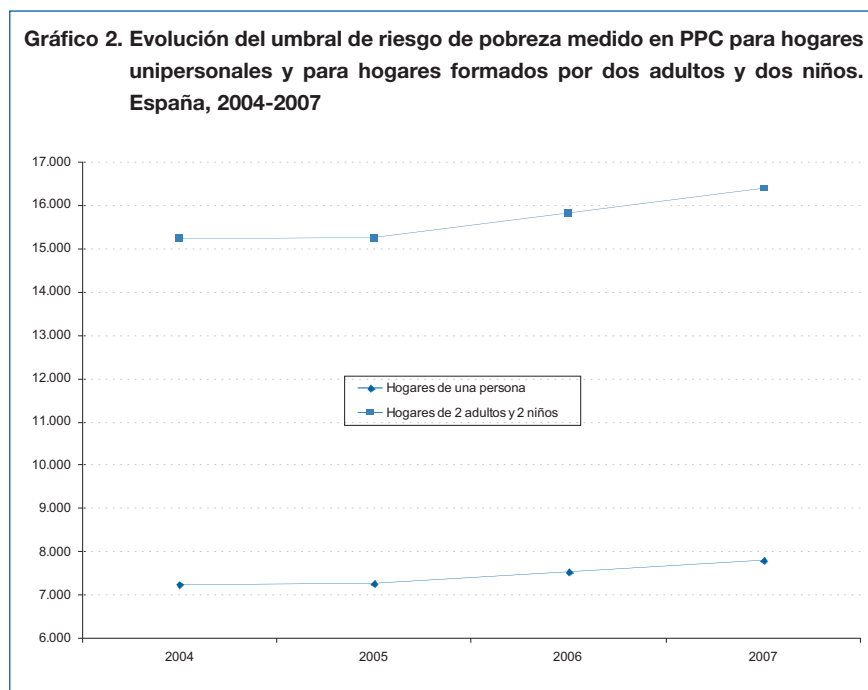
Los ingresos disponibles del hogar incluyen el saldo neto de los siguientes conceptos: ingresos del trabajo por cuenta ajena, beneficios o pérdidas del trabajo por cuenta propia, prestaciones sociales, rentas del capital y de la propiedad, transferencias recibidas y pagadas a otros hogares, ingresos percibidos por menores, y el resultado de la declaración por el IRPF y por el impuesto sobre el Patrimonio. No se incluyen las componentes no monetarias, salvo el coche de empresa. A partir del año 2007, se puede incluir el alquiler imputado de la vivienda, que es el valor equivalente al alquiler que se pagaría en el mercado por una vivienda similar a la ocupada, menos cualquier alquiler realmente abonado.

Por otra parte, todos los cálculos de renta, y por lo tanto también el valor del umbral, se pueden realizar expresando las cantidades en euros corrientes y, también en “unidades de poder adquisitivo”, calculadas considerando la Paridad de Poder de Compra (PPC, o PPP por sus siglas en inglés, *Purchasing Power Parity*), y que son más relevantes cuando se realizan comparaciones internacionales.

La PPC es un indicador desarrollado para poder comparar de una manera realista el valor de las variables económicas entre distintos países, considerando la dimensión real del ingreso, esto es, atendiendo al poder adquisitivo que la moneda de cada país tiene en función del coste de vida que se registra en el mismo. En el interior de la UE, dado que no existen diferencias cambiarias (al menos dentro de la zona del euro), la PPC es una medida que elimina las diferencias en los niveles de precios entre países. De esta manera, al corregir los ingresos teniendo en cuenta estos elementos, la PPC constituye el mecanismo más adecuado para comparar los niveles de vida entre los distintos países, en la medida que un euro ajustado por PPC tendrá la misma capacidad de compra en las distintas economías consideradas. La PPC que se utiliza sigue los criterios metodológicos de Eurostat. Entre otros aspectos, ello implica que se utiliza la misma paridad de compra para todos los territorios de un mismo Estado.

El umbral de riesgo de pobreza que se calcula corresponde a un individuo. Siempre que se calculan tasas de riesgo de pobreza de los individuos, es el umbral que debe tomarse como referencia.

Sin embargo, como las personas viven en hogares, se pueden calcular los umbrales correspondientes a los ingresos de los hogares. Los valores más representativos que se suelen calcular corresponden a dos tipos de hogares: uno conformado por una sola persona y otro integrado por dos adultos y dos menores de 14 años, teniendo en cuenta la “escala de equivalencia de la OCDE modificada”. Así, mientras el umbral para un hogar unipersonal era, según los datos de la ECV de 2007, y sin considerar el alquiler imputado de la vivienda, de 7.203,30 euros, en el caso de un hogar conformado por dos adultos y dos niños dicho umbral se encontraba en 15.126,93 euros, cifra que se obtiene, como ya se ha explicado, multiplican el valor del umbral de un hogar unipersonal por el número de unidades de consumo del hogar (en este caso: $1+0,5+0,3+0,3=2,1$). Expresadas en unidades PPC, estas cifras son, respectivamente 7806,60 y 16.393,90 euros. El gráfico 2 presenta la evolución de estas cifras más representativas desde 2004.



Dado el frecuente uso de la variable “tipo de hogar” en diversos indicadores, resulta de interés generalizar los datos anteriores y obtener una tabla completa de umbrales de pobreza, en euros nominales y euros PPC

para el periodo 2004-2007. El cuadro 2 presenta esos datos. Debe señalarse que no siempre puede calcularse a priori un umbral para todos los tipos de hogares, ya que el umbral específico aplicable a cada hogar dependerá de su tamaño. En la clasificación usada en el cuadro, la mayoría de las categorías tiene un tamaño claramente definido, lo que permite calcular su número de unidades de consumo equivalente y, por lo tanto, el umbral. Pero en los

Cuadro 2. Umbrales de pobreza en euros nominales y euros PPC según el tipo de hogar, España, 2004-2007

Tipo de hogar	2004		2005		2006		2007	
	Umbral PPC	Umbral €	Umbral PPC	Umbral €	Umbral PPC	Umbral €	Umbral PPC	Umbral €
Umbral de pobreza de una persona sola	7253,5	6278,7	7263,4	6346,8	7532,7	6860	7806,6	7203,3
Umbral de pobreza de dos adultos y dos niños	15232,4	13185,2	15253,1	13328,3	15818,8	14406	16393,8	15126,9
Sin hijos dependientes a cargo:								
Una persona < 30 años sin hijos dependientes. a cargo	7253,5	6278,7	7263,4	6346,8	7532,7	6860	7806,6	7203,3
Una persona entre 30 y 64 años sin hijos dependientes a cargo	7253,5	6278,7	7263,4	6346,8	7532,7	6860	7806,6	7203,3
Una persona < 65 años sin hijos dependientes a cargo	7253,5	6278,7	7263,4	6346,8	7532,7	6860	7806,6	7203,3
Una persona de 65 o más sin hijos dependientes a cargo	7253,5	6278,7	7263,4	6346,8	7532,7	6860	7806,6	7203,3
Una persona sola sin hijos dependientes a cargo	7253,5	6278,7	7263,4	6346,8	7532,7	6860	7806,6	7203,3
2 adultos, al menos 1 de 65 años o más sin hijos dependientes a cargo	10880,3	9418,05	10895,1	9520,2	11299,1	10290	11709,9	10805
2 adultos, ambos menores de 65 años sin hijos dependientes a cargo	10880,3	9418,05	10895,1	9520,2	11299,1	10290	11709,9	10805
Otros hogares sin hijos dependientes a cargo								
Con hijos dependientes a cargo:								
1 adulto con al menos 1 hijo dependiente a cargo								
2 adultos con 1 hijo dependiente a cargo	13056,3	11301,7	13074,1	11424,2	13558,9	12348	14051,9	12965,9
2 adultos con 2 hijos dependientes a cargo	15232,4	13185,3	15253,1	13328,3	15818,7	14406	16393,9	15126,9
2 adultos con 3 o más hijos dependientes a cargo								
Otros hogares con hijos dependientes a cargo								

casos que aparecen coloreados no se puede calcular el umbral correspondiente.

Interpretación y uso del indicador

Este indicador constituye la base para la cuantificación del fenómeno de la pobreza monetaria en la medida que, como se señala al analizar el siguiente indicador, se considera que una persona se encuentra en una situación de riesgo de pobreza cuando sus ingresos equivalentes se sitúan por debajo de este umbral.

Por consiguiente, se trata de un valor que define una línea de pobreza, que delimita las situaciones consideradas como de desventaja económica relativa medida a través de la renta. Se trata de un indicador de pobreza relativa, dado que mide la posición de inferioridad de un hogar con respecto a otros en la sociedad a la que pertenece.

En relación con la forma de interpretar los valores del umbral expresados en euros corrientes o en PPC, debe tenerse en cuenta que el valor en PPC resulta relevante exclusivamente a efectos de su comparación con otros países, no así cuando se analiza exclusivamente la situación de España. En otras palabras, la cantidad de personas que se encontrarán por debajo de dicho umbral es decir, que se encuentran en situación de riesgo de pobreza será la misma en una medición u otra. Ello se debe a que cuando se considera la PPC, se realiza el mismo ajuste tanto al valor del umbral como al del ingreso de cada uno de los miembros del hogar, con lo que el resultado es exactamente el mismo.

La determinación del umbral en el 60% de la mediana de la renta disponible equivalente se establece por convención. En ocasiones, a título ilustrativo, el umbral de riesgo de pobreza también se calcula considerando como referencia el 40%, 50% o 70% (en lugar del 60%), a efectos de evaluar cuán sensible son los resultados a ajustes en el parámetro que delimita las situaciones de pobreza, que puede considerarse que presenta cierto grado de arbitrariedad.

En efecto, el indicador SI-S1e (“Dispersión en torno al umbral de riesgo de pobreza”) que se analiza más adelante evalúa, precisamente, el efecto de considerar como referencia esos otros porcentajes, analizando cómo varía el porcentaje de personas que se sitúan por debajo del umbral definido sobre la base de esos criterios alternativos.

2.1.3. Persistencia de la tasa de riesgo de pobreza (SI-P2)

Definición: *Porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente es inferior al umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar en el año de referencia y durante al menos dos de los tres años precedentes.*⁵

Desagregación: *los datos se presentan desagregados por franjas de edad y por género.*

Fuente: ECV, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Los criterios en que se apoya el cálculo de este indicador son los mismos que los empleados en el caso del indicador SI-P1, por lo que resultan de aplicación los comentarios realizados para dicho indicador.

La desagregación según tramos de edad se realiza considerando los siguientes tres grupos:

- menos de 18 años;
- entre 18 y 64 años; y
- 65 y más años.

En la medida que la disponibilidad de los datos de la ECV comenzó en 2004, y teniendo en cuenta que se requieren cuatro años completos de información para poder calcular el indicador, los primeros datos del mismo estarán disponibles en 2009, correspondientes al año 2007, en la medida que en ese momento se dispondrá de información para el año de referencia (2007) y los tres años precedentes (2004 a 2006).

Interpretación y uso del indicador

En cuanto a la interpretación y uso de este indicador también resultan de aplicación los comentarios realizados para el caso del indicador SI-P1.

En el caso específico de este indicador, se debe tener en cuenta que la tasa de riesgo de pobreza persistente se refiere a aquellos hogares que en el año de referencia se encuentran en riesgo de pobreza y que han estado en dicha situación en dos de los tres años anteriores.

⁵ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

Los casos de estas personas que viven de manera persistente en situación de riesgo de pobreza resultan particularmente preocupantes. En efecto, cuanto más largo sea el periodo de tiempo en que se encuentren en esta situación, mayor será también el riesgo de que se verifiquen situaciones de exclusión en las actividades sociales, culturales y económicas de esas personas.⁶

Por este motivo, resulta de fundamental importancia analizar conjuntamente los indicadores de Tasa de riesgo de pobreza y Persistencia de la tasa de riesgo de pobreza, a efectos de tener una evaluación cabal y global de esta problemática, considerando no solo la situación puntual por la que atraviesa un país o región en un momento del tiempo sino también el grado de persistencia que la misma presenta.

El indicador de persistencia de la tasa de riesgo de pobreza informa sobre la situación de un subconjunto de las personas que se encuentran en situación de riesgo de pobreza, por lo que su valor siempre será menor (o igual) que el de la tasa de riesgo de pobreza. De esta forma, a igualdad de este último indicador en la comparación entre dos situaciones, la problemática del riesgo de pobreza será mayor en el caso que se registre una mayor persistencia del indicador.

La desagregación del indicador según género y edad permite analizar cómo afecta esta problemática a cada uno de los grupos y evaluar si existen colectivos que estén especialmente expuestos a esta problemática, detectando situaciones de desigualdad y discriminación sociales.

2.1.4 Desfase relativo de la renta mediana de la población en riesgo de pobreza (SI-P3)

Definición: Diferencia entre la mediana de la renta de las personas que se encuentran por debajo del umbral de riesgo de pobreza y el umbral en sí mismo, expresada como porcentaje del umbral de riesgo de pobreza.⁷

Desagregación: los datos se presentan desagregados por franjas de edad y por género.

Fuente: ECV, INE.

⁶ Por otra parte, debe tenerse presente que un nivel de renta que coloque a un hogar en situación de riesgo de pobreza en un momento del tiempo determinado no necesariamente implica bajos niveles de vida en el corto plazo, por ejemplo si la persona tiene acceso a ahorros acumulados o a crédito o asistencia financiera de amigos o familiares. Por este motivo, una situación que se acumula en varios periodos también implica una mayor gravedad.

⁷ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Los criterios en que se apoya el cálculo de este indicador son los mismos que los empleados para el indicador SI-P1, por lo que resultan de aplicación los comentarios realizados en dicho caso.

La desagregación según tramos de edad se realiza considerando los mismos tres grupos:

- menos de 18 años;
- entre 18 y 64 años; y
- 65 y más años.

Interpretación y uso del indicador

En cuanto a la interpretación y uso de este indicador también resultan de aplicación los comentarios realizados para la tasa de riesgo de pobreza (indicador SI-P1).

Dicho indicador informa acerca de la proporción de personas que se sitúan por debajo del umbral de riesgo de pobreza, pero no permite saber cuán severo es el problema, esto es, cuán lejos de dicho umbral se encuentran esas personas.

En este caso, por tratarse de la diferencia entre el umbral de riesgo de pobreza y la mediana de la renta equivalente de las personas situadas por debajo del umbral, el indicador constituye una forma de aproximarse a la distancia que separa a las personas en riesgo de pobreza del umbral. Por ejemplo, si el valor del indicador es de 25%, ello significa que la mitad de las personas en riesgo de pobreza tienen un ingreso equivalente inferior al 75% del umbral o, lo que es lo mismo, inferior al 45% de la mediana del ingreso nacional equivalente ($75\% * 60\% = 45\%$).⁸

El indicador también da cuenta del grado de desigualdad de ingresos que existe en el interior de este grupo de riesgo y de este grupo con el resto.

En efecto, si el valor de este indicador fuera reducido, esto es, si la

⁸ Teniendo en cuenta que la medida estadística que se toma como referencia es la mediana, el cálculo que puede realizarse se refiere al número de personas que se encuentran en esa situación. Si se conociera la diferencia entre la media de la renta de las personas que se encuentran en riesgo de pobreza y el umbral (brecha de pobreza), sería posible calcular cuál sería el coste en el que habría que incurrir para sacar a todos los hogares de la situación de riesgo de pobreza, dejando constante el valor del umbral (esto es, sin considerar el efecto que esa medida tendría sobre el propio valor del umbral). Para ello, habría que multiplicar el valor de la brecha de pobreza por el número de hogares, teniendo en cuenta, a su vez, el número medio de unidades de consumo por hogar.

mediana de la renta equivalente de las personas en situación de riesgo de pobreza fuera similar al umbral, ello estaría sugiriendo que no existe una gran dispersión entre los ingresos de dichas personas y que sus ingresos se encontrarían en niveles relativamente cercanos al umbral.

Por el contrario, una situación en que el valor de este indicador fuera elevado podría ser reflejo de alguna de las tres situaciones siguientes:

- una mayor diferencia entre los ingresos de este grupo de personas respecto al umbral de riesgo de pobreza, si la distribución de los ingresos en el interior del grupo fuera relativamente igualitaria;⁹
- una elevada dispersión de los ingresos en el interior del grupo, lo que implicaría una situación de mayor desigualdad dentro de las personas con riesgo de pobreza;
- o una combinación de ambas situaciones.

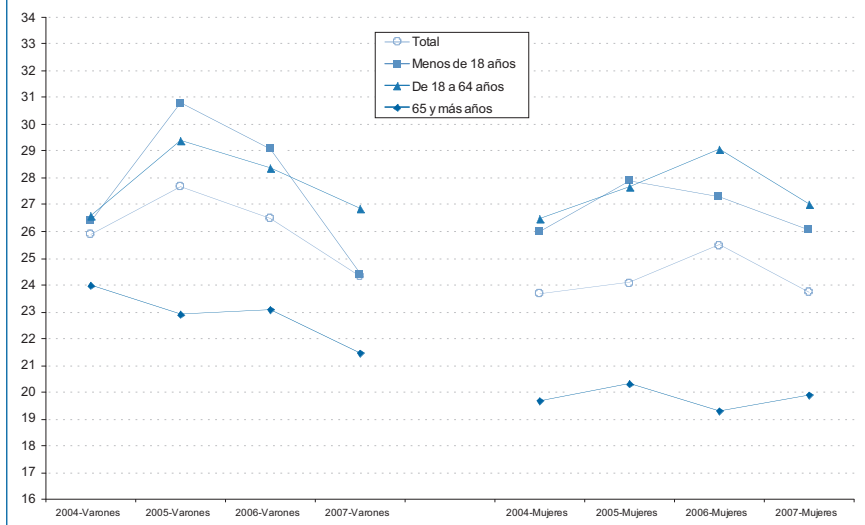
Por este motivo, el análisis combinado de este indicador conjuntamente con la Tasa de riesgo de pobreza permite obtener una idea más global sobre esta problemática.

Por ejemplo, considérese el caso de dos países, regiones, grupos de edad o género que presentan similares tasas de riesgo de pobreza, pero que en el caso *A* el desfase relativo de la renta mediana de riesgo de pobreza es sustancialmente mayor que en el caso *B*. La consideración conjunta de ambos indicadores nos permite concluir que la problemática del riesgo de pobreza es significativamente mayor en *A* que en *B*, dado que en *A* la desigualdad dentro de las personas que se encuentran en riesgo de pobreza es mayor y/o las diferencias de ingresos con el resto de la población también es mayor.

También en este caso la desagregación del indicador según género y edad permite analizar cómo afecta esta problemática a cada uno de los grupos y evaluar si existen colectivos que estén especialmente expuestos a esta problemática, detectando situaciones de desigualdad y discriminación sociales.

⁹ Esta situación implicaría una relativa igualdad en la distribución del ingreso al interior del grupo pero una gran diferencia respecto a la distribución del ingreso del resto de la población.

Gráfico 3. Evolución del desfase relativo de la renta mediana de la población en riesgo de pobreza por sexo y grupos de edad. España, 2004-2007.



En este caso, el análisis del indicador para España muestra una situación algo menos disímil entre colectivos que las comentadas para los indicadores anteriores (Gráfico 3). En efecto, el valor del indicador general en 2007 fue de 24,0%, lo que supuso un descenso de dos puntos con respecto al valor del año anterior. El valor más bajo se da en el caso de las mujeres de 65 y más años (19,9%), en tanto que el valor mayor fue el de los varones y las mujeres de 18 a 64 años (26,9 y 27,0% respectivamente).

2.1.5 Tasa de desempleo de larga duración (SI-P4)

Definición: porcentaje de parados que llevan un año o más en situación de desempleo con relación a la población activa total.

Desagregación: los datos se presentan desagregados por género.

Fuente: EPA, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Siguiendo las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se considera como población activa a todas las personas de

entre 15 y 74 años de edad que, durante la semana de referencia,¹⁰ suministran mano de obra para la producción de bienes y servicios, o están disponibles y en condiciones de incorporarse a dicha producción.¹¹ Los activos se subdividen en ocupados y parados y los ocupados, a su vez, se subdividen en trabajadores por cuenta propia (empleadores, empresarios sin asalariados y trabajadores independientes) y asalariados (públicos o privados).¹²

La CE¹³ considera como parados a todas las personas con edades comprendidas entre los 15 y los 74 años que durante la semana de referencia han estado:¹⁴

- a) sin trabajo (durante al menos una hora), sea por cuenta ajena o propia;¹⁵
- b) disponibles para trabajar, es decir, en condiciones de comenzar a hacerlo dentro de las dos semanas siguientes a la semana de referencia;
- c) buscando trabajo activamente durante las cuatro semanas previas a la semana de referencia es decir, que hayan tomado medidas concretas para buscar un empleo por cuenta ajena o por cuenta propia,¹⁶ o que hayan encontrado trabajo y empiecen a trabajar en un período máximo de tres meses.

¹⁰ Las entrevistas a las familias incluidas en la muestra se reparten a lo largo de todas las semanas de cada trimestre. Por tanto, el período de referencia de la información es la semana inmediatamente anterior a aquella en que se realiza la entrevista.

¹¹ En España la edad mínima legal para trabajar es de 16 años, por lo que el colectivo de 15 años está considerado como población inactiva.

¹² Atendiendo a la duración de la jornada, los ocupados se clasifican en ocupados a tiempo completo (con una jornada habitual semanal superior a 30 horas) y a tiempo parcial (con una jornada habitual semanal inferior a 30 horas).

¹³ La definición operativa del desempleo que se utiliza como base para el cálculo de este indicador se corresponde con la establecida en el Reglamento (CE) N° 1897/2000 de la Comisión, de 7 de septiembre de 2000.

¹⁴ Alternativamente, podrían considerarse como grupos de referencia las personas de entre 16 y 64 años o los mayores de 16 años. Teniendo en cuenta que la edad legal de jubilación es de 65 años, podría justificarse calcular la tasa de paro sobre la población potencialmente activa, esto es, entre 16 y 64 años. No obstante, cualquiera sea el criterio que se tome en cuenta, las diferencias en el indicador son poco significativas.

¹⁵ Se incluyen en esta situación a las personas despedidas si no reciben un sueldo o salario significativo es decir, mayor o igual al 50% del que tenían en actividad por parte de su empleador.

¹⁶ Se considera medidas concretas para buscar un empleo las siguientes:
– estar en contacto con una oficina pública de empleo o una agencia privada (oficina de empleo temporal, empresa especializada en contratación, etc.) con el fin de encontrar trabajo;

La consideración de un período de un año o más de búsqueda de empleo para que los parados sean considerados como de larga duración también surge de las recomendaciones definidas por la OIT.

Dado que la EPA tiene periodicidad trimestral, el indicador anual se calcula como el promedio simple de los cuatro trimestres.

Interpretación y uso del indicador

Teniendo en cuenta que, como se señaló, el empleo resulta un mecanismo clave para la inclusión social –no solo como fuente de ingreso económico, sino también por ser un medio para el desarrollo personal y la participación social, el desempleo constituye un elemento de particular preocupación, en especial cuando éste se prolonga por un período largo de tiempo.

De esta forma, el grupo de parados de larga duración constituye un colectivo relevante a los efectos de analizar y evaluar el riesgo de exclusión social, en particular cuando a esta condición laboral se suman otras circunstancias personales y familiares que profundizan este riesgo, como ser el hecho de contar con personas dependientes a su cargo.

Debe tenerse en cuenta que el desempleo de larga duración genera problemas adicionales a quienes se encuentran en esta situación, en la medida que provoca pérdidas de capital humano (formación, habilidades, conocimientos, etc.), que se acumulan e intensifican cuanto mayor sea el tiempo que persista, deteriorando el grado de empleabilidad de este colectivo y, con ello, dificultando en forma creciente su inserción laboral. Ello determina que se trate del desempleo de carácter más estructural y sobre el que resulta más complejo actuar.

Por este motivo, la Tasa de paro de larga duración constituye un indicador relevante para el análisis de la problemática de la exclusión social, al poner el énfasis, precisamente, en las situaciones más persistentes de desempleo, focalizando la atención en los parados que se encuentran en esa situación por un período mayor que 12 meses.¹⁷

- estudiar las ofertas de empleo, anunciarse o responder a anuncios en los periódicos, enviar una candidatura directamente a los empleadores o indagar a través de relaciones personales, por mediación de sindicatos, etc.,
- participar en una prueba, concurso o entrevista, en el marco de un procedimiento de contratación,
- en el caso de búsqueda de empleos por cuenta propia, buscar terrenos, locales o material, o realizar gestiones para obtener permisos, licencias o recursos financieros.

Si bien la educación y la formación constituyen medios para mejorar la capacidad de empleo, no se consideran métodos de búsqueda de empleo.

¹⁷ En la medida que cuanto mayor sea el período de desempleo mayores serán los riesgos de exclusión social, el análisis de este indicador a veces se complementa considerando también la

Otra forma de medir la incidencia de esta problemática, complementaria a la anterior, es mediante la construcción de un indicador de Proporción de parados de larga duración, indicador que se define como el porcentaje de parados de larga duración respecto del total de desempleados.¹⁸

El análisis conjunto de estos indicadores, así como también del de Personas que viven en hogares en los que no trabaja ninguno de sus miembros que se comenta a continuación, permiten tener una primera aproximación a la problemática de la exclusión social, considerando la importancia que el desempleo tiene en la economía, resaltando aquellas situaciones de desempleo más persistentes en el tiempo. A su vez, la desagregación de los indicadores según género, permite evaluar cómo afecta esta problemática a las mujeres y a los hombres por separado, evaluando si alguno de estos grupos resulta más vulnerable y está más expuesto a esta problemática.¹⁹

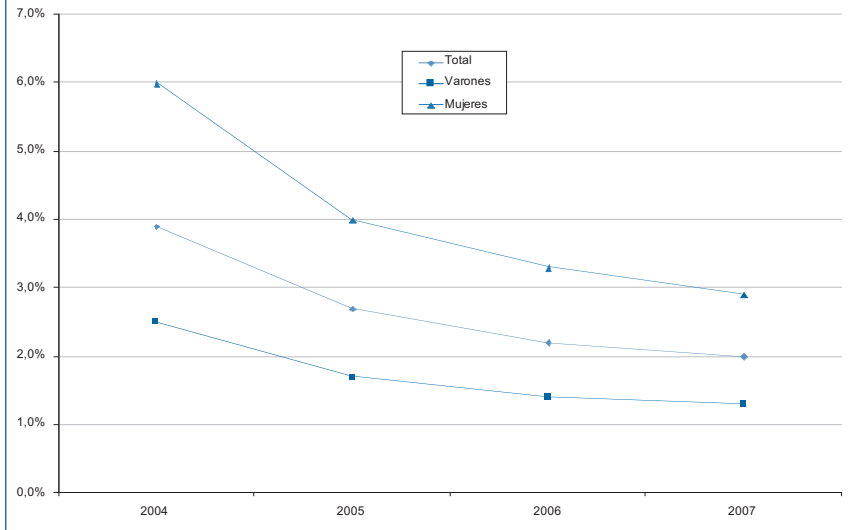
Así, por ejemplo, mientras la tasa de paro de larga duración de los varones en 2007 fue de 1,3%, en el caso de las mujeres la misma se situó en el 2,9%, determinando la existencia de una brecha en perjuicio de las mujeres de 1,6 puntos porcentuales. No obstante, considerando la evolución del indicador en los últimos cuatro años (Gráfico 4), se aprecia que, junto a la disminución general que se ha observado del mismo, también se ha venido reduciendo la brecha en contra de las mujeres: en 2004 la tasa de paro de larga duración era de 2,5% para los varones y 6% para las mujeres, con lo que la brecha era de 3,5 puntos porcentuales. Para el total de la población el indicador pasó de 3,9% a 2,0% en dicho período.

Tasa de paro de muy larga duración, que se diferencia de la anterior por considerar un tiempo de paro igual o mayor que 24 meses, en lugar de 12 meses o más. Este indicador formaba parte anteriormente de los indicadores de Laeken.

¹⁸ Este indicador formaba parte en el pasado de los indicadores de Laeken. En forma análoga se puede construir el indicador Proporción de parados de muy larga duración.

¹⁹ Más en general, la desagregación de este indicador por cualquier variable socioeconómica que se considere relevante como puede ser, por ejemplo, edad, nivel de estudios o nacionalidad, así como su comparación entre distintos sectores económicos o regiones, permite detectar situaciones de desigualdad y discriminación sociales. A su vez, cuando se analiza la evolución en el tiempo del indicador en sus distintas desagregaciones, es posible evaluar en qué grado se está avanzando hacia la igualdad de oportunidades entre los sectores de actividad o grupos sociales considerados. Este comentario resulta de aplicación para el conjunto de indicadores que se analizan en esta Guía.

Gráfico 4. Evolución de la tasa de paro de larga duración por género. España, 2004-2007.



A efectos de lograr una interpretación más precisa del indicador en particular cuando se realizan comparaciones entre países, regiones o géneros resulta necesario tomar en cuenta la información que proporcionan las tasas de actividad (e inactividad) de la población de referencia.²⁰ En efecto, si una región tiene una tasa de actividad muy elevada, una tasa de paro de larga duración aparentemente baja puede estar afectando a una proporción relativamente importante de la población, mientras que es posible que en otra región, que presenta una tasa de paro de larga duración más elevada, esta problemática afecte a una proporción menor de sus habitantes, debido a que registra una tasa de actividad menor.

A título ilustrativo, considérese dos casos extremos: por un lado, la región A con una tasa de actividad de 40% y una tasa de paro de larga duración de 8% y, por otro lado, la región B en las que dichas tasas se sitúan en 80% y 4%, respectivamente. A pesar de que en un caso la tasa de paro de larga de duración es el doble que en el otro, la proporción de la población

²⁰ La tasa de actividad representa la proporción de las personas en edad de trabajar –de acuerdo a los criterios de la CE, entre 15 y 74 años que se encuentran activas –esto es, ocupadas o paradas, en tanto que la tasa de inactividad representa la proporción de la población en edad de trabajar que se encuentra inactiva.

en edad de trabajar que se encuentra afectada por la problemática del desempleo persistente es la misma (3,2%).

2.1.6 Personas que viven en hogares en los que no trabaja ninguno de sus miembros (SI-P5)

Definición: porcentaje de personas del grupo de edad correspondiente que viven en hogares dónde no trabaja ninguno de sus miembros con relación al total de personas del grupo de edad correspondiente. El indicador se calcula para dos grupos de edad: de 0 a 17 años (SI-P5a) y de 18 a 59 años (SI-P5b).

Desagregación: en el caso del indicador SI-P5b (de 18 a 59 años) los datos se presentan desagregados por género.

Fuente: EPA, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Se toman en consideración todos los hogares excepto aquellos en que todos sus miembros no trabajan y son menores de 18 años o que, teniendo entre 18 y 24 años, son inactivos. Por este motivo, en el caso del indicador SI-P5b, referido a las personas de 18 a 59 años, no se consideran los estudiantes de entre 18 y 24 años que viven en hogares de sólo estudiantes, por lo que no se contabilizan ni en el numerador ni en el denominador del indicador. Las personas que se encuentran haciendo el servicio militar obligatorio (inexistente desde el año 2001) tampoco se incluyen.²¹

Dado que la Encuesta de Población Activa tiene periodicidad trimestral, el indicador anual se calcula como la media aritmética de los cuatro trimestres.

Interpretación y uso del indicador

La influencia de la exclusión laboral sobre la exclusión social de las personas no sólo depende de la situación propia del individuo en el mercado de trabajo, sino que también se da por el grado de contacto que los distintos miembros del hogar tengan en relación con el mundo del trabajo. Al res-

²¹ Tampoco se incluyen las personas que están viviendo en hogares colectivos, como residencias, pensiones, hospitales, instituciones religiosas o albergues de los trabajadores, entre otros.

pecto, piénsese, por ejemplo, en la situación que sufren los menores que viven en un hogar en el que ninguno de sus miembros se encuentra inserto en el mercado laboral.

Esta dimensión de la exclusión social es la que, precisamente, recoge este indicador, considerando la proporción de personas que viven en hogares en los que todos sus miembros enfrentan problemas de exclusión laboral, poniendo el énfasis en el impacto negativo acumulado, a nivel del hogar, de la falta de contacto individual con el trabajo.

Se trata de un indicador relevante para el análisis de la problemática de la exclusión social, dado que los hogares en los que no trabaja ninguno de sus miembros tienden a ser los más pobres en todos los países de la UE, presentando un riesgo de pobreza sustancialmente mayor que los hogares con empleo.²²

El cálculo del indicador según grupos de edades permite analizar por separado la situación de los niños y los adultos. En este último caso, el indicador deja de lado las edades más avanzadas, y se concentra en aquellos adultos que se encuentran en el tramo más intenso de su vida activa como trabajadores (entre 18 y 59 años),²³ en el que cabría esperar que al menos uno de los integrantes del hogar tuviera un trabajo como medio de sustento económico.

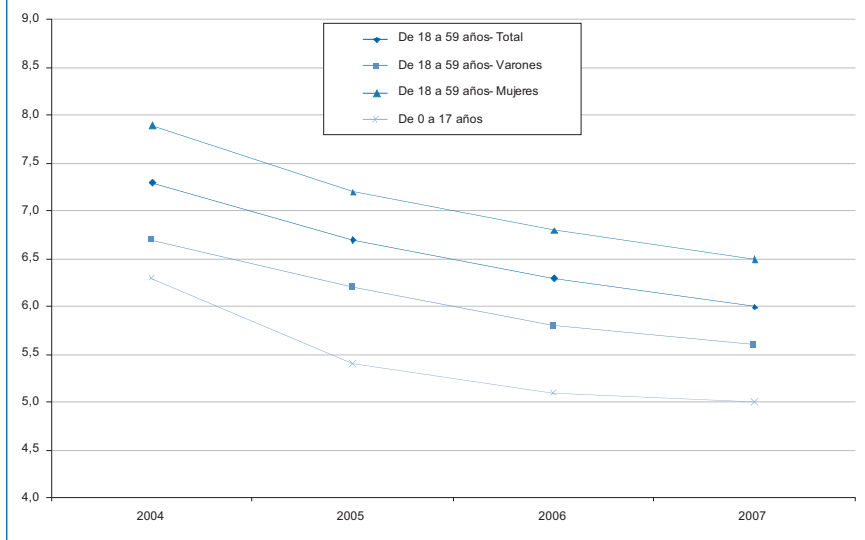
A su vez, la desagregación del indicador para los adultos según género, permite evaluar si esta problemática afecta en forma diferente a las mujeres y a los hombres.

Por ejemplo, como se ve en el Gráfico 5, en 2007 el valor de este indicador fue de 5,0% para los niños de entre 0 y 17 años, mientras que para los adultos de entre 18 y 59 años fue de 6,0% (5,6% en el caso de los varones de dicha franja de edad y 6,5% en el de las mujeres).

²² No obstante, debe tenerse en cuenta que aumento del empleo no es sinónimo automático de reducción del riesgo de pobreza o, más en general, de mejora de la inclusión social, debido a que pueden persistir problemas –como por ejemplo: la precariedad laboral, los empleos con bajos salarios y los problemas de calidad del empleo que dificulten la inclusión social.

²³ El límite de 59 años se estableció a efectos de tener en cuenta la diferente edad de retiro (legal o efectiva) de los Estados Miembros.

Gráfico 5. Evolución del porcentaje de personas que viven en hogares en los que no trabaja ninguno de sus miembros, por sexo y edad. España, 2004-2007.



Para potenciar el uso de este indicador, su interpretación debe considerar, a su vez, los resultados del indicador de contexto SI-C7, que presenta un indicador análogo desagregado por tipo de hogares, distinguiendo los hogares con y sin hijos dependientes a cargo y, dentro de cada uno de ellos, según el número de integrantes del hogar y su edad, así como los resultados del indicador SI-S1b, que se refiere a la tasa de riesgo de pobreza desglosada según intensidad del trabajo distinguiendo los hogares con y sin hijos dependientes.²⁴ De esta manera, es posible evaluar si existe polarización de esta problemática de acceso al trabajo según los tipos de hogares analizados.

2.1.7 Porcentaje de abandono escolar prematuro (SI-P6)

Definición: *Porcentaje de personas de entre 18 y 24 años que tienen un “bajo nivel educativo” y no sigue ningún tipo de enseñanza o formación.*

²⁴ Para más detalle, véase el análisis que se realiza para dichos indicadores.

Desagregación: los datos se presentan desagregados según género.

Fuente: EPA, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

El nivel educativo se define a partir de la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación de 1997 (CINE-97)²⁵, cuyo equivalente en España es la Clasificación Nacional de Educación del año 2000 (CNED-2000). La CNED-2000 coincide con la CINE-97 en los grandes niveles, pero desagrega y detalla los subniveles existentes dentro de cada uno de aquéllos.

Partiendo de la CNED-2000, se considera que una persona tiene un “bajo nivel educativo” si su nivel de formación no supera el nivel 2 de la CINE-97. Además, también se incluyen en este grupo las personas cuyo nivel de estudios corresponde a los subniveles 31 (Formación e inserción laboral que precisa el título de primera etapa de secundaria) y 36 (programas de garantía social e iniciación profesional).

Con estas premisas, el indicador de abandono escolar prematuro se define como el porcentaje de los jóvenes de edades comprendidas entre los 18 y los 24 años (ambos inclusive) cuyo nivel de estudios alcanzado lleva a catalogarlos como personas con un nivel educativo bajo y que no siguieron ningún tipo de educación o formación en las cuatro semanas anteriores a la encuesta. A partir del año 2005, al separar la EPA más nítidamente las personas que cursan estudios reglados y no reglados, la condición de abandono se refiere expresamente a las personas que en las cuatro semanas anteriores a la encuesta no realizaron ni estudios reglados ni estudios no reglados.

Interpretación y uso del indicador

El indicador de abandono prematuro de la enseñanza muestra la proporción de la población de entre 18 y 24 años con bajo nivel educativo que, habiendo completado como máximo la primera etapa de educación secundaria, no continuaron con ningún tipo de educación o formación. De esta

²⁵ ISCED 97, por su siglas en inglés: *International Standard Classification of Education*, de 1997. Los niveles CINE-97 son los siguientes: 0: educación preescolar; 1: enseñanza primaria (primer ciclo de educación básica); 2: primer ciclo de enseñanza secundaria (segundo ciclo de educación básica); 3: segundo ciclo de enseñanza secundaria; 4: enseñanza post secundaria no terciaria; 5: primer ciclo de enseñanza terciaria (no conduce directamente a una cualificación avanzada); y 6: segundo ciclo de enseñanza terciaria (conduce a una cualificación avanzada).

forma, el indicador informa acerca de la continuidad de la educación y la formación después del período de educación obligatoria.

Este indicador resulta relevante a efectos de evaluar la problemática de la exclusión social, en la medida que la falta de una educación y calificación adecuadas constituye un obstáculo central a la inclusión y la cohesión social. Este fenómeno se vuelve cada vez más importante como consecuencia de que la sociedad y la economía están crecientemente basadas en el conocimiento. Debe tenerse en cuenta que la calificación constituye un factor crítico para el acceso al mercado de trabajo y el desenvolvimiento posterior en el mismo, favoreciendo la movilidad social y facilitando el ascenso de los sectores con rentas más bajas hacia situaciones más favorables. Por otra parte, la educación también desempeña un papel muy importante en términos del desarrollo personal y la participación en la sociedad, promoviendo una ciudadanía activa.

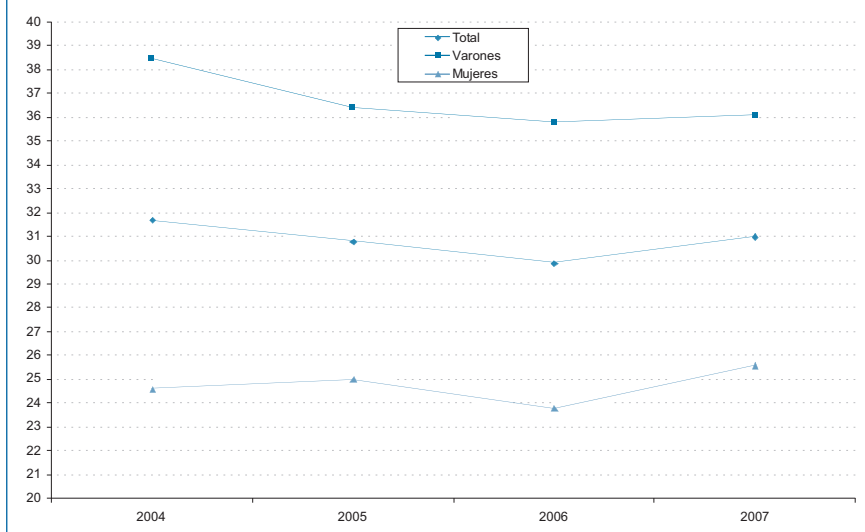
Por lo tanto, la persistencia de amplios sectores con un bajo nivel educativo genera las condiciones para que se profundice la brecha existente entre las personas con acceso a formación durante toda su vida –lo que les permite mejorar su empleabilidad, sus ingresos, sus empleos y su desarrollo personal y las que se quedan excluidas de estos beneficios derivados de los procesos de formación continua.

Por este motivo, el esfuerzo que hoy se haga en inversión para mejorar el capital humano y reducir el abandono prematuro de la enseñanza, constituye una herramienta central para la reducción de las futuras situaciones de riesgo de pobreza y la mejora de la cohesión social.

En España, el abandono prematuro de la enseñanza se situó, en 2007, en el 31,0% de los jóvenes entre 18 y 24 años, afectando en menor medida a las mujeres (25,6%) que a los varones (36,1%). Esta mejor calificación de las mujeres que la de los varones, contrasta con la menor tasa de empleo que registran las mujeres y la brecha salarial favorable a los varones.

La evolución reciente de este indicador (Gráfico 6) es un aspecto que debe llamar la atención, en la medida que durante 2007 se acentuó el abandono prematuro, sobre todo en el caso de las mujeres, que empeoran claramente con respecto a los años anteriores.

Gráfico 6. Evolución del indicador de abandono prematuro de la enseñanza, por género. España, 2004-2007.



2.1.8 Tasa de riesgo de pobreza desglosada por tipo de hogar (SI-S1a)

Definición: Porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente es inferior al umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar.²⁶

Desagregación: los datos se presentan desagregados por tipo de hogar, en función de la integración del mismo y por género.

Fuente: ECV, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

En este caso se trata del mismo indicador SI-P1 con una desagregación diferente, por lo que resultan de aplicación los comentarios realizados para dicho indicador respecto a los criterios en que se apoya su cálculo.

²⁶ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

La desagregación del indicador se realiza por tipo de hogares, distinguiendo los hogares con y sin hijos dependientes a cargo y, dentro de cada uno de ellos, según el número de integrantes del hogar y su edad.²⁷

De esta manera, los grupos que se consideran son los siguientes:

- Sin hijos dependientes a cargo:
 - Una persona menor de 65 años
 - Una persona de 65 o más años
 - Una persona sola
 - 2 adultos, al menos 1 de 65 o más años
 - 2 adultos, ambos menores de 65 años
 - Otros hogares
- Con hijos dependientes a cargo:
 - Un adulto con al menos 1 hijo dependiente a cargo
 - 2 adultos con 1 hijo dependiente a cargo
 - 2 adultos con 2 hijos dependientes
 - 2 adultos con 3 o más hijos dependientes a cargo
 - 3 o más adultos con hijos dependientes a cargo

Interpretación y uso del indicador

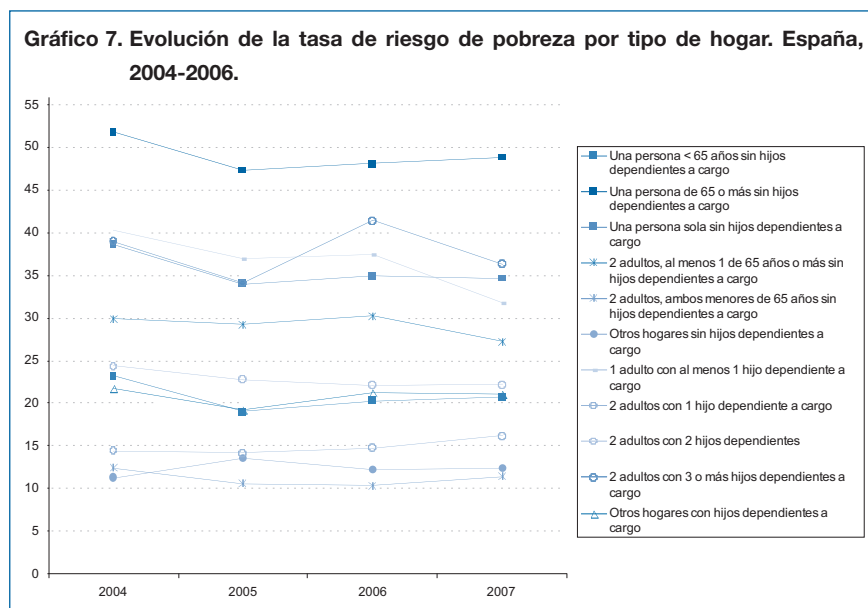
En cuanto a la interpretación y uso de este indicador, por tratarse del mismo, resultan de aplicación los comentarios realizados para el caso del indicador SI-P1, teniendo en cuenta, en este caso, la información adicional que proporciona la desagregación considerada, que permite evaluar si existe polarización de las situaciones de riesgo de pobreza según los tipos de hogares analizados.

Esta desagregación resulta de fundamental importancia a efectos de poder identificar colectivos que se encuentren en situaciones de elevada vulnerabilidad respecto a esta problemática (véase el Gráfico 7).

Ello resulta claro en el caso español, en el que este indicador permite detectar sectores donde el riesgo de pobreza se convierte en un factor altamente crítico. Tal es la situación, por ejemplo, de las mujeres de 65 o más años sin hijos dependientes a cargo, las que, considerando datos del año 2006, presentaban una tasa de 52,2%. Esto es, más de la mitad de las mujeres de ese grupo se encontraba en 2006 en riesgo de pobreza. En contraste con este colectivo, los hogares conformados por dos adultos menores de 65 años y sin hijos dependientes a cargo presentaban una tasa de riesgo de pobreza de 10,3%.

²⁷ Hijos dependientes a cargo son los niños menores de 16 años y aquellos que, teniendo entre 16 y 24 años, son económicamente inactivos y viven al menos con uno de los padres.

El sólo hecho de tener hijos dependientes a cargo genera una situación de desventaja desde el punto de vista del riesgo de pobreza: mientras que los hogares con hijos dependientes presentaron en 2006 una tasa de 21,7%, en aquellos que no tenían hijos dependientes la tasa fue de 18,1%.



2.1.9. Tasa de riesgo de pobreza desglosada según intensidad del trabajo (SI-S1b)

Definición: Porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente es inferior al umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar.²⁸

Desagregación: los datos se presentan desagregados en distintas categorías según grado de intensidad del trabajo, tipo de hogar (considerando la existencia de hijos dependientes) y franjas de edad. El indicador también se desagrega por género.

Fuente: ECV, INE.

²⁸ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

En este caso se trata del mismo indicador SI-P1, con una desagregación diferente, por lo que resultan de aplicación los comentarios realizados para dicho indicador respecto a los criterios en que se apoya su cálculo.

La desagregación del indicador se realiza considerando distintas categorías, definidas según el grado de intensidad del trabajo y el tipo de hogares, distinguiendo los hogares con y sin hijos dependientes a cargo. Dentro de cada una de estas categorías, el indicador se desagrega, a su vez, según tramos de edad.

La intensidad en el trabajo (WI)²⁹ del hogar se refiere al número de meses que todos los miembros del hogar en edad de trabajar, que no sean hijos dependientes,³⁰ han estado trabajando durante el año de referencia, como proporción del número total de meses que teóricamente podrían haber trabajado. La medida de intensidad en el trabajo del hogar, así definida, asumirá valores entre 0 (equivalente a hogares sin trabajo, esto es, cuando ninguno de sus miembros haya trabajado en el año) y 1 (correspondiente a hogares con intensidad en el trabajo total, esto es, cuando todos sus integrantes trabajaron durante todos los meses del año). Por ejemplo, un hogar con tres integrantes en edad de trabajar, en el que dos de ellos trabajaron todo el año y el tercero lo hizo durante tres meses, tendrá un valor WI igual a 0,75.³¹

De esta manera, los grupos que se consideran para el cálculo del indicador son los siguientes:

- $WI = 0$;
- $0 < WI \leq 0,5$;
- $0,5 < WI < 1$;
- $WI = 1$.

Cada una de estas categorías se calcula para los hogares con hijos dependientes y los hogares sin hijos dependientes. En este segundo caso, es habitual agregar las dos categorías intermedias considerando conjuntamente a todos los hogares cuyo índice de intensidad se sitúa entre 0 y 1 (superando el primer valor pero sin llegar al segundo).

²⁹ Por sus siglas en inglés: *work intensity*.

³⁰ Por lo tanto, se excluyen a los hijos que, teniendo entre 16 y 24 años, son económicamente inactivos y viven al menos con uno de los padres.

³¹ Esa cifra surge de dividir el total de meses trabajados por los miembros del hogar ($27 = 12+12+3$) entre el número total de meses que teóricamente podrían trabajar ($36 = 12*3$).

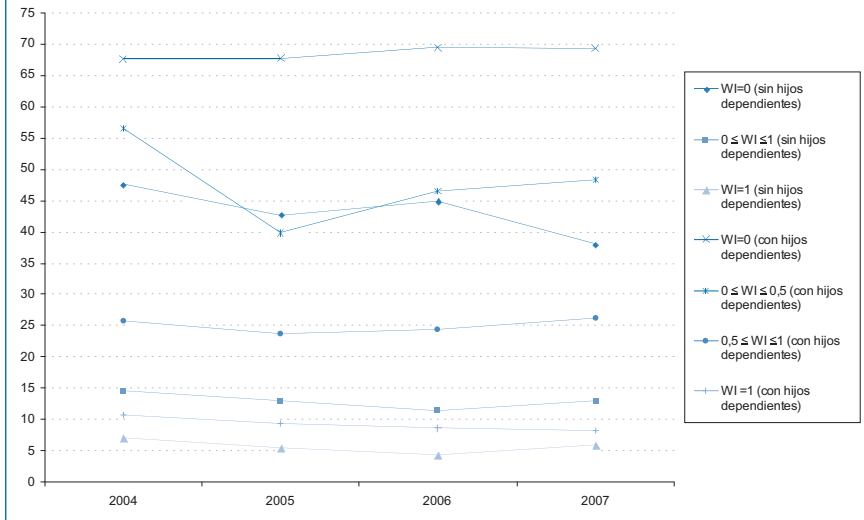
Interpretación y uso del indicador

Teniendo en cuenta que, como se señaló antes, el empleo resulta un mecanismo clave para la inclusión social y que es ampliamente reconocido que se verifica una relación entre pobreza y existencia de trabajo en los hogares, resulta relevante profundizar el estudio de esta relación. Precisamente este indicador permite analizar con más detalle el grado de vinculación que existe entre la intensidad en el trabajo del hogar, atendiendo al tiempo trabajado por sus integrantes a lo largo del año, y la tasa de riesgo de pobreza, considerando las diferencias que pudieran existir según edad, género y existencia o no de hijos dependientes a cargo.

Este indicador, con la desagregación con que se construye, constituye una herramienta muy importante a efectos de identificar colectivos que se encuentran en situaciones de elevada vulnerabilidad, en los que el riesgo de pobreza se convierte en un factor altamente crítico (véase el Gráfico 8).

Tal es el caso, por ejemplo, de las personas con hijos dependientes a cargo y sin trabajo ($WI = 0$), las que en el año 2007 presentaban un indicador de 69,4%, lo que significa que más de las dos terceras partes de este universo se encontraba en riesgo de pobreza en ese año. Aquellas personas que formaban parte de hogares con hijos dependientes a cargo y que presentaban una baja intensidad de trabajo ($0 < WI \leq 0,5$) también tenían tasas muy elevadas en 2007 (48,3%), aunque habían mejorado en forma significativa su situación respecto a 2004, cuando el indicador se encontraba en 56,6%. En el otro extremo se encontraban, dentro de los hogares con hijos dependientes a cargo, quienes tenían una intensidad del trabajo total ($WI = 1$), con una tasa de riesgo de pobreza de 8,2% en 2007. De lo anterior se desprende que cuanto menor es la intensidad en el trabajo de los hogares, mayor es el riesgo de pobreza.

Gráfico 8. Evolución de la tasa de riesgo de pobreza según intensidad del trabajo del hogar y tipo de hogar. España, 2004-2007.



La existencia de hijos dependientes a cargo también repercute en las tasas de riesgo de pobreza. En efecto, si se mantiene constante la intensidad de trabajo, el riesgo de pobreza resulta en todos los casos significativamente mayor en los hogares con hijos a cargo.

2.1.10 Tasa de riesgo de pobreza desglosada por situación de actividad económica más frecuente (SI-S1c)

Definición: Porcentaje de personas de 16 años o más que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente es inferior al umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar.³²

Desagregación: los datos se presentan desagregados según las situaciones de actividad económica más frecuentes y por género.

Fuente: ECV, INE.

³² El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

También en este caso se trata del mismo indicador SI-P1, con una desagregación diferente y referido exclusivamente a las personas de 16 años o más, por lo que resultan de aplicación los comentarios realizados para dicho indicador en cuanto a los criterios utilizados para la definición y construcción del mismo.

La desagregación del indicador se realiza en función de las situaciones más frecuentes en materia de actividad, distinguiendo los siguientes casos:

- Ocupado;
- Parado;
- Retirado;
- Otra inactividad.

La situación más frecuente se define como la situación de actividad en que los individuos declaran haber estado en más de la mitad de los meses del año para los cuales se dispuso de información al respecto. Por ejemplo, si un individuo ofrece información sobre su situación de actividad en los doce meses del año anterior, su situación más frecuente será la que declare haber ocupado durante al menos siete meses.³³

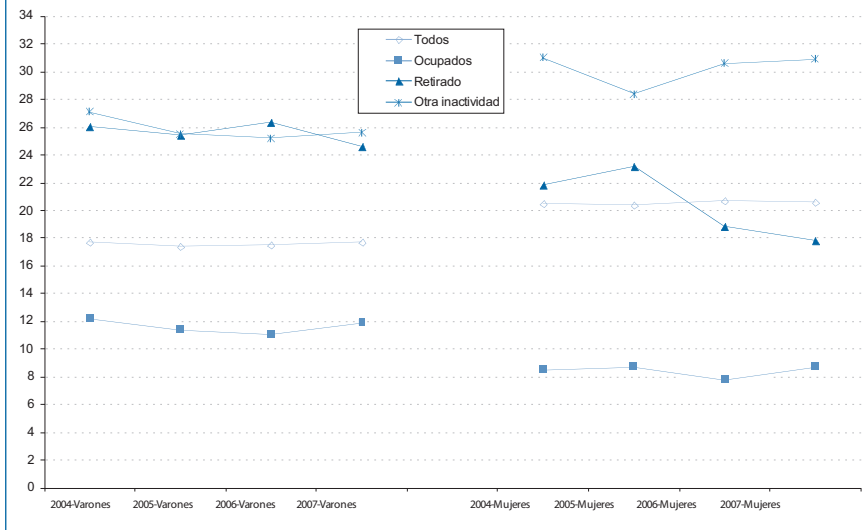
Interpretación y uso del indicador

Este indicador permite complementar el análisis sobre la influencia que la situación en materia de actividad tiene sobre el riesgo de pobreza.

Los resultados del indicador confirman lo que, a priori, cabría esperar, en el sentido que la tasa de riesgo de pobreza resulta más elevada en los casos de inactividad que cuando la persona se encuentra ocupada. Así, por ejemplo, mientras en 2007 el valor del indicador para los ocupados era de 10,6%, en el caso de los retirados era de 22,2% y en el de los otros inactivos de 29,9%. Cuando se analizan las diferencias según género, considerando además la situación ocupacional, los resultados no son homogéneos (Gráfico 9). Mientras que en el caso de las personas retiradas las mujeres se encontraban en una mejor condición relativa (con una tasa de riesgo de pobreza de 17,8% frente a 24,6% de los varones), en las demás situaciones los resultados eran los inversos, con un menor riesgo en el caso de los varones, como sucede a nivel global de toda la población.

³³ Se excluyen aquellos individuos que no han aportado información en al menos siete meses del calendario de actividades.

Gráfico 9. Evolución de la tasa de riesgo de pobreza según situación de actividad económica más frecuente y género. España, 2004-2007.



2.1.11 Tasa de riesgo de pobreza desglosada por situación en cuanto a la vivienda (SI-S1d)

Definición: Porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente es inferior al umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar.³⁴

Desagregación: los datos se presentan desagregados según situación en cuanto a la vivienda y franjas de edad. El indicador también se desagrega por género.

Fuente: ECV, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Se trata del mismo indicador SI-P1, con una desagregación diferente, por lo que resultan de aplicación los comentarios realizados respecto a los criterios en que se apoya el cálculo de dicho indicador.

³⁴ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

En este caso, la desagregación del indicador se realiza en función de la situación en relación con la vivienda, distinguiendo los siguientes dos casos:

- propiedad o cesión gratuita;
- alquiler.

A su vez, en el interior de cada una de estas categorías, el indicador se desagrega según franjas de edad:

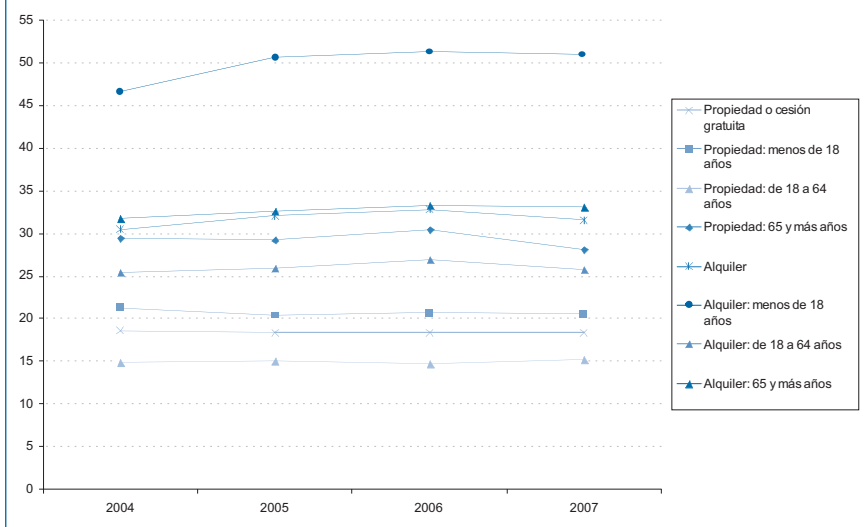
- menores de 18 años;
- entre 18 y 64 años; y
- de 65 años o más.

Interpretación y uso del indicador

Este indicador permite evaluar la influencia que la situación de los hogares en relación con la forma de tenencia de la vivienda tiene sobre el riesgo de pobreza, tomando en consideración, asimismo, las diferencias que podrían surgir en función de la edad y el género.

Los resultados del indicador para el año 2006 muestran que las diferencias de género, a igual situación en relación con la vivienda y en materia de edad, no resultan demasiado significativas, al tiempo que el signo de las diferencias no es homogéneo. Así, mientras en el caso de los menores de 18 años las mujeres que viven en alquiler presentan una menor tasa que los varones (y similar cuando son propietarias o tienen la cesión gratuita de la propiedad), en los demás casos el resultado es el inverso. No obstante, en ningún caso las diferencias son mayores a 5,5 puntos porcentuales.

Gráfico 10. Evolución de la tasa de riesgo de pobreza según situación en cuanto a la vivienda y grupos de edad. España, 2004-2007.



Las diferencias son más acentuadas cuando se consideran las distintas formas de tenencia de la vivienda (Gráfico 10), siendo siempre mayor el riesgo en el caso de quienes alquilan (para todas las franjas de edad y género). En efecto, aquellas personas propietarias o con cesión gratuita de la vivienda presentan una tasa de riesgo de pobreza de 18,4%, en tanto que entre quienes alquilan la vivienda la tasa se eleva a 32,8%. La diferencia se hace máxima en el caso de los menores de 18 años (20,7% y 51,3%, respectivamente), en tanto que se reduce al mínimo para las personas de 65 y más años (30,5% y 33,3%).

2.1.12 Dispersión en torno al umbral de riesgo de pobreza (SI-S1e)

Definición: Porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente es inferior al 40%, 50% y 70% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente para dicho hogar.

Desagregación: los datos se presentan desagregados según franjas de edad y por género.

Fuente: ECV, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

En este caso se trata de un indicador análogo al SI-P1, considerando porcentajes respecto a la mediana de la renta nacional disponible equivalente alternativos al considerado para definir el umbral de riesgo de pobreza: 40%, 50% y 70% en lugar del 60% considerado en el umbral.³⁵ Por este motivo, también aquí resultan de aplicación los comentarios realizados respecto a los criterios en que se apoya el cálculo del indicador SI-P1.

La desagregación por franjas de edad es similar a la utilizada en la mayoría de los indicadores analizados, considerando los siguientes grupos:

- menos de 18 años;
- entre 18 y 64 años; y
- 65 y más años.

Interpretación y uso del indicador

El objetivo del presente indicador consiste en evaluar la sensibilidad de la tasa de riesgo de pobreza respecto al criterio para definir el umbral a partir del cual un individuo se considera de renta baja y, por lo tanto, en situación de riesgo de pobreza.

Para ello, se analiza la dispersión alrededor del umbral definido como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente, considerando otras líneas alternativas de pobreza relativa que se fijan en 40%, 50% y 70% de dicha renta a partir de las cuales se calculan las tasas de riesgo de pobreza correspondientes a cada uno de dichos umbrales.

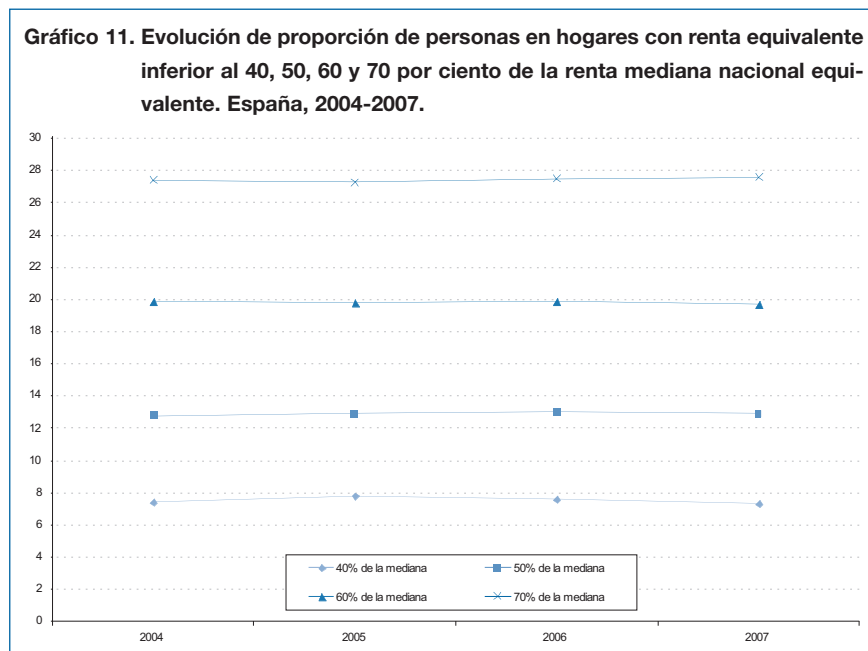
De esta forma, es posible valorar los cambios que se producen en la proporción de personas que se encontrarían en riesgo de pobreza según el porcentaje de la renta mediana que se considere como umbral, evaluando cuán sensible son los resultados a los ajustes que se introduzcan en el parámetro que delimita las situaciones de pobreza. Dada la desagregación con que se calcula el indicador, este análisis se puede realizar para las distintas franjas de edad consideradas, así como también distinguiendo la situación por género.

Como se comentó antes, el valor del umbral de riesgo de pobreza calculado con el 60% de la renta mediana (indicador SI-P1), fue en 2007 de 7.806 euros (expresado en unidades de poder adquisitivo, PPC). Los umbrales que surgen de considerar el 40%, 50% y 70% de la renta mediana equi-

³⁵ Al respecto, véase el indicador SI-P1.

valían, en dicho año, a 5204,4 euros, 6505,5 euros y 9.107,7 euros, respectivamente.

La proporción de personas que, en 2007, vivían en hogares cuya renta disponible total equivalente era inferior al 40% de la renta mediana nacional equivalente ascendía a 7,3%, frente al 19,7% que surgía de considerar el umbral de 60%. Considerando el 50% y 70% dicha proporción era de 12,9% y 27,6% (véase el Gráfico 11).



A partir de estos valores es posible derivar la distribución de la proporción de personas que se encontraba entre cada uno de dichos niveles de ingresos. Así, el 5,6% de la población tenía ingresos por unidad de consumo entre el 40% y el 50% de la renta mediana, el 6,8% los tenía entre el 50% y el 60% y el 7,9% entre el 60% y el 70% de la renta mediana.

2.1.13 Personas con bajos niveles educativos (SI-S2)

Definición: *Porcentaje de personas de entre 25 y 64 años que ha alcanzado un nivel educativo igual o menor al primer ciclo de enseñanza secundaria (segundo ciclo de educación básica).*

Desagregación: *los datos se presentan desagregados según franjas de edad y género.*

Fuente: EPA, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Se trata de un indicador análogo al SI-P6, definido para otro colectivo de edades (entre 25 y 64 años en lugar de entre 18 y 24 años), por lo que resultan de aplicación los comentarios realizados respecto a los criterios en que se apoya el cálculo de dicho indicador. En este caso, dada la diferencia en las franjas de edades consideradas, no se incluye el filtro que excluía de esta situación a las personas que seguían algún tipo de educación o formación.

La desagregación del indicador según franjas de edad se realiza considerando los siguientes grupos:

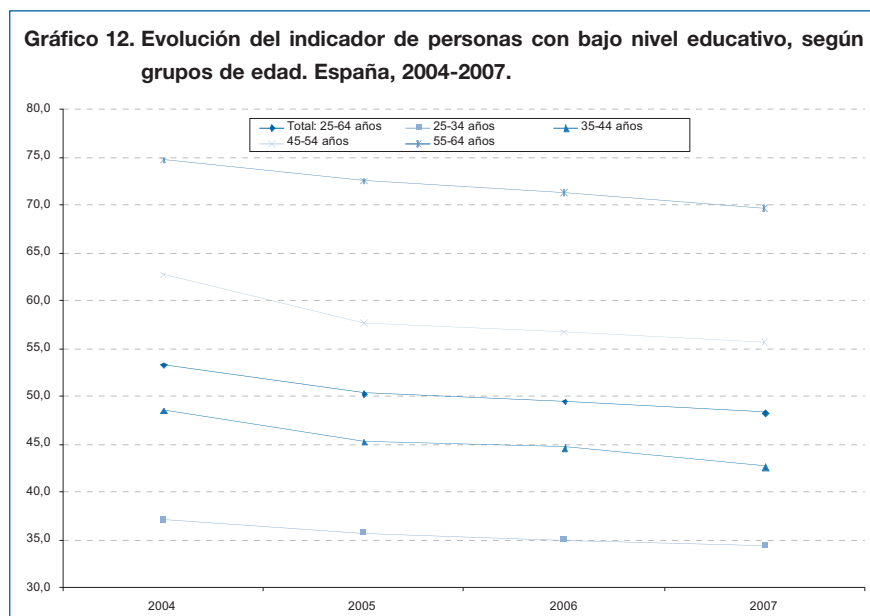
- entre 25 y 34 años;
- entre 35 y 44 años;
- entre 45 y 54 años; y
- entre 55 y 64 años.

Dado que la Encuesta de Población Activa tiene periodicidad trimestral, el indicador anual se calcula como la media aritmética de los cuatro trimestres.

Interpretación y uso del indicador

El presente indicador constituye un complemento del indicador SI-P6, centrandó la atención en la situación educacional de los adultos, por lo que resultan de aplicación los comentarios generales realizados para el mismo. En este caso, se trata de un indicador de *stock*, adecuado para medir los niveles educativos de la población en edad de trabajar, considerando la proporción de las personas de entre 25 y 64 años que completaron como máximo la primera etapa de educación secundaria y que, por lo tanto, pueden ser considerados en situación de bajo nivel educativo.

Cuando se analiza el indicador desagregado en franjas de edad de 10 años se puede apreciar cómo han ido cambiando los niveles educativos a lo largo del tiempo (véase el Gráfico 12). En efecto, mientras la proporción de personas con bajos niveles educativos entre la franja de mayor edad considerada (entre 55 y 64 años) era de 69,7% en 2007, dicho porcentaje se reducía a menos de la mitad entre las personas de 25 a 34 años (34,4%), dando cuenta de la mejora sustancial que al respecto se ha producido en las últimas décadas.



También se observa un cambio importante en la evolución del patrón educativo según género. Así, mientras entre la población de 55 a 64 años las mujeres se encuentran en peor situación que los varones (74,3% y 64,9%, respectivamente, presentaban bajos niveles educativos), al igual que lo que sucedía entre las personas de 45 a 54 años, la tendencia se revierte para los colectivos más jóvenes. En efecto, el máximo diferencial a favor de las mujeres en cuanto a nivel educativo se registra en el caso de la población de entre 25 y 34 años, con porcentajes de bajos niveles educativos de 29,1% para las mujeres y 39,4% para los varones en 2007. Estos resultados resultan consistentes con lo comentado para el indicador SI-P6.

En consonancia con los cambios que se observan al analizar la evolución en el tiempo de los niveles educativos de las distintas generaciones, el valor del indicador se ha venido reduciendo en los últimos años, pasando de 53,3% en 2004 a 48,3% en 2007, con una reducción algo más acentuada en el caso de las mujeres.

2.1.14 Alumnos con bajo nivel de lectura (SI-S3)

Definición: *Porcentaje de alumnos de 15 años de edad que se encuentran en el nivel 1 o inferior en la escala PISA.*

Desagregación: *los datos se presentan desagregados según género.*

Fuente: *PISA.*

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

El indicador se basa en los resultados del Programa Internacional para la Producción de Indicadores de Rendimiento de los Alumnos, denominado Proyecto PISA (Programme for Indicators of Student Achievement). Por este motivo, a continuación se realiza un breve comentario referido a dicho Programa, a efectos de poder contar con todos los elementos necesarios para conocer las características del indicador y poder realizar una correcta interpretación del mismo.

El Proyecto PISA es un programa de evaluación de los sistemas educativos que se comenzó a implementar por los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1997, con una duración prevista de 15 años (2000-2015), con el objetivo de valorar de manera continua y sistemática, una vez cada tres años, el estado de los sistemas educativos en los distintos países participantes, considerando los resultados académicos de los alumnos.³⁶

A través de este Programa se evalúa cada tres años la competencia de los estudiantes de 15 años de los diferentes países participantes en tres áreas cognitivas: Lectura, Ciencias y Matemáticas.³⁷ Cada una de las evaluaciones

³⁶ Por este motivo, el indicador estará disponible cada tres años.

³⁷ Participan estudiantes con edades comprendidas entre los 15 años y 3 meses y 16 años y 2 meses en el momento de realizar la evaluación. Se consideran esas edades dado que, en la mayoría de los países, es cuando los alumnos están culminando la educación obligatoria y deben decidir si continúan o no sus estudios. Por otra parte, el considerar esa edad permite evaluar los conocimientos que se fueron acumulando durante un periodo educativo de aproximadamente 10 años.

se centra en una de estas tres áreas, mientras que las restantes dos áreas son examinadas en una forma menos exhaustiva. La primera evaluación (PISA 2000) se centró en el área de Lectura, mientras que PISA 2003 lo hizo en Matemáticas y PISA 2006 en Ciencias.³⁸ De esta forma, el Programa realiza una evaluación profunda de cada área cada nueve años, lapso que se considera adecuado para examinar el impacto de las políticas educativas implementadas, en tanto que se realiza un seguimiento más cercano en el tiempo cada tres años de las principales tendencias en cada área.

Para facilitar la comprensión de los resultados, el Proyecto PISA utiliza una escala de rendimiento de base teórica, fácilmente interpretable, considerando una escala compuesta, con una media de 500 y una desviación típica de 100. Dentro de las áreas evaluadas, también se proporcionan indicadores por subáreas. En el caso de la lectura, por ejemplo, se analizan por separado las competencias para localizar información, extraer la información relevante de los textos, comprender la lógica de los escritos, comprender los mensajes subyacentes, construir una interpretación, ser capaz de elaborar respuestas y reflexiones personales, y llevar a cabo una lectura crítica. De esta forma, el rendimiento de los alumnos también se representa en cinco subescalas: tres subescalas de procesos (“obtención de información”, “interpretación de textos” y “reflexión y valoración”) y dos subescalas de formatos textuales (“textos continuos” y “textos discontinuos”)³⁹. Estas cinco subescalas permiten comparar los valores medios, así como las distribuciones entre subgrupos y países, en función de los distintos componentes del modelo de competencia lectora.

El Proyecto PISA refleja las variaciones en los grados de complejidad y dificultad de los procesos de lectura, dividiendo la escala completa y cada una de las subescalas en cinco niveles:⁴⁰

³⁸ En el año 2000 participaron 32 países en la evaluación, en el 2003 fueron 41 y en el 2006 lo hicieron 57, los 30 miembros de la OCDE y otros 27 países asociados. En PISA 2006 participaron, en total, 400.000 estudiantes. En España la evaluación ese año la realizaron 20.000 alumnos de 686 centros educativos de todo el país, entre los meses de abril y mayo. La situación natural de los alumnos españoles de las edades consideradas implicaría que estuvieran cursando 4º año de Educación Secundaria Obligatoria (ESO), pero, dado que es posible la repetición de cursos, los alumnos que participaron de la evaluación 2006 se encontraban cursando tanto 4º año (60%), como 3º (33%) y 2º (7%) de ESO, situación que, como se verá, no es neutral respecto a las puntuaciones obtenidas por los estudiantes.

³⁹ Ejemplos de textos continuos son: descripciones, narraciones, exposiciones, argumentaciones e instrucciones, en tanto que los discontinuos pueden ser formularios, anuncios, gráficas, diagramas, tablas y mapas, entre otros.

⁴⁰ Las tareas pertenecientes a un mismo nivel de competencia lectora comparten muchos rasgos y requisitos, mientras que difieren de forma sistemática de las tareas que se situaban en niveles superiores o inferiores. A su vez, dentro de cada nivel se espera que el alumno que haya obtenido un valor medio resuelva satisfactoriamente el 62% de las tareas de grado medio de ese mismo nivel, en tanto se espera que aquel que se sitúe en el extremo más bajo de cada nivel resuelva correctamente el 50% de las tareas.

Nivel	Puntuaciones de la escala PISA
1	335 a 407
2	408 a 480
3	481 a 552
4	553 a 625
5	Superior a 625

Cabe señalar que si bien el nivel 1 empieza con una puntuación de 335, se considera que existe un porcentaje de estudiantes que no alcanzan esa puntuación mínima de la escala, por lo que se los clasifica como estudiantes con un rendimiento inferior al nivel 1. No obstante, ello no puede ser interpretado como que estos alumnos carezcan por completo de competencia lectora.⁴¹ A pesar de ello, y aunque no sea posible determinar los conocimientos y habilidades que poseen quienes se encuentran en esta situación, es posible afirmar que difícilmente serán capaces de emplear la lectura de modo independiente como una herramienta que les permita adquirir conocimientos y habilidades en otras áreas.

El Indicador que se analiza en este apartado considera que los alumnos presentan un bajo nivel de lectura cuando se encuentran en el nivel 1 o inferior en la escala PISA.

Interpretación y uso del indicador

La finalidad principal del Proyecto PISA es generar indicadores que permitan evaluar los resultados académicos de los alumnos, proporcionando un perfil acerca de los conocimientos, destrezas y competencias de los estudiantes de cada país, así como también un conjunto de indicadores de contexto que permitan considerar las relaciones existentes entre las competencias de los alumnos y los factores demográficos, sociales, económicos y educativos más importantes, tanto de los estudiantes como de los centros educativos. De esta forma, es posible identificar los factores que se vinculan con el éxito o el fracaso educativo, de manera que se puedan adoptar las medidas necesarias en materia de política educativa para mejorar la calidad, eficacia y eficiencia del sistema educativo, tanto por parte de las administraciones como de los centros, profesores y familias.

A partir de estos resultados, también será posible analizar las dispari-

⁴¹ En estos casos, cabe esperar que la puntuación que obtengan estos alumnos se sitúe por debajo del 50% en el conjunto de tareas seleccionadas del nivel 1.

dades en el rendimiento entre los países y dentro de los mismos en las tres áreas de conocimiento consideradas (lectura, matemáticas y ciencias), así como la evolución de los indicadores en el tiempo.

La evaluación que realiza PISA no apunta sólo a medir los conocimientos de los alumnos que participan, sino que se orienta a la aplicación de estos a la vida diaria, evaluando qué son capaces de hacer con lo aprendido, considerando el grado de preparación de los estudiantes para la vida adulta. En particular, se pone especial énfasis en los conocimientos y las habilidades funcionales que hacen posible una participación activa en la sociedad. Por este motivo, en el Programa no se habla de conocimientos sino de competencias en un área.

Considerando el caso que nos ocupa, el Programa entiende por competencia lectora la capacidad que tiene un individuo de comprender, utilizar y analizar textos escritos con el objetivo de alcanzar sus propias metas, desarrollar sus conocimientos y potencial personal, y participar en la sociedad. Dadas las exigencias que se derivan de la actual sociedad del conocimiento y la información, y de la gran complejidad semiótica de la sociedad en que vivimos, ya no es suficiente con saber decodificar la letra impresa para alcanzar la autonomía personal. Se trata, por lo tanto, de la capacidad no sólo de comprender un texto, sino de reflexionar sobre él a partir de pensamientos y reflexiones personales, con lo que esta definición tiene en cuenta el papel activo e interactivo del lector que adquiere información a partir de textos escritos.

De esta forma, PISA asigna a la competencia lectora una triple finalidad: favorecer el crecimiento personal, intelectual y social de los individuos, aspectos que se vinculan con el objetivo más general de la promoción de la cohesión social.⁴²

En función de lo anterior, PISA no evalúa las habilidades lectoras más básicas,⁴³ ni se ocupa de determinar la fluidez lectora de los estudiantes de 15 años ni su destreza a la hora de identificar palabras o realizar ejercicios de ortografía. En lugar de ello, evalúa si los alumnos que se encuentran al final del período de escolarización obligatoria son capaces de obtener información y formarse una idea general y amplia del texto, así como de elaborar y ampliar el significado de lo que leen y de reflexionar sobre su contenido, su forma y los rasgos que lo caracterizan.

Los resultados de la evaluación PISA de 2006 en el caso español pusieron en evidencia un conjunto de problemas que enfrenta el sistema educa-

⁴² Cabe destacar que existen diversos estudios aplicados a otros países –como Australia, Canadá y Dinamarca que evalúan los resultados PISA y concluyen que, cuanto mejores son los resultados obtenidos por los estudiantes, mayor es la probabilidad de que finalicen con éxito la educación secundaria y continúen su educación postsecundaria.

⁴³ Téngase en cuenta que, en términos comparativos, en nuestras sociedades son muy pocos los jóvenes que carecen por completo de estas habilidades básicas.

tivo nacional. En efecto, los resultados muestran que la capacidad lectora de los estudiantes españoles es la cuarta más baja de los países de la OCDE, al tiempo que es la que más se ha deteriorado desde la primera evaluación realizada en el año 2000. Los alumnos españoles obtienen en competencia lectora 461 puntos (481 en 2003), en tanto que la media ponderada de la OCDE es de 484 puntos.

Existen un conjunto de factores que influyen en el diferente desempeño de los estudiantes, que se vinculan básicamente con la situación social, económica y cultural de cada uno. Por este motivo, a efectos de poder realizar una interpretación más ajustada de los resultados del indicador, así como una comparación más precisa con los resultados que se observan en distintos ámbitos territoriales, resulta necesario tener en cuenta dichos factores.

Entre estos factores cabe destacar la influencia del entorno cultural de los alumnos, en particular el derivado de las características del hogar (grado de formación de los padres, disponibilidad de libros, etc.). Otro factor importante que incide en el desempeño de los alumnos es si han sido repetidores o no, encontrándose diferencias altamente significativas en el caso español entre quienes no han repetido y quienes lo hicieron una vez, y más aún respecto a quienes lo hicieron dos veces. También se constatan diferencias según el tipo de centros de estudio (público o privados) y en función de si el alumno es extranjero o no, aunque estas diferencias pueden responder más al entorno cultural del alumno que a dichos factores.

2.2 Indicadores de contexto

2.2.1 Distribución de la renta S80/20 (SI-C1)

Definición: Razón entre los ingresos totales del 20% de las personas con ingresos más elevados (percentil 80 o quintil superior en la distribución de la renta) y los ingresos totales del 20% de la población con menores ingresos (percentil 20 o quintil inferior).

Desagregación: sin desagregación.

Fuente: ECV, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

La mención al ingreso hace referencia a la renta disponible equivalente que, tal como se definió cuando se analizó el indicador SI-P1, surge de dividir el ingreso total disponible del hogar entre el número de unidades de consumo

del mismo.⁴⁴ De esta forma, se trata de un indicador que analiza la distribución de la renta tomando como referencia el nivel de ingreso de los hogares y su composición, utilizando para ello la escala de equivalencia de la OCDE modificada.

Para este indicador se toman en cuenta el conjunto de ingresos corrientes que reciben los hogares en un año natural, incluyendo tanto los ingresos monetarios como los no monetarios.

Un quintil es la quinta parte (20%) de una población estadística ordenada de menor a mayor sobre la base de alguna característica de la misma, en este caso, el nivel de ingreso. Por lo tanto, un quintil corresponde a dos deciles (medida estadística que representa a la décima parte (10%) de la población), o a veinte percentiles (medida que reúne al 1% de la población).

Interpretación y uso del indicador

El indicador S80/S20 mide la desigualdad de ingresos entre la población, y se define como la ratio entre la renta total equivalente recibida por el 20% de la población de ingresos más altos (quintil superior en la distribución de la renta o percentil 80) y la percibida por el 20% de la población de renta más baja (quintil inferior o percentil 20). En otras palabras, compara la porción de ingresos que recibe el 20% de la población más rica en relación con la obtenida por el 20% más pobre.

A diferencia de la tasa de riesgo de pobreza analizada antes,⁴⁵ que centraba su análisis en el tramo inferior de la escala de ingresos, este indicador constituye una aproximación a la distribución global de los ingresos, en la medida que compara la situación relativa de las personas más favorecidas en términos de ingreso equivalente con la de las menos favorecidas.⁴⁶

Cuanto mayor sea el valor que toma este indicador, mayor será la diferencia entre las personas de mayores y menores ingresos. Por lo tanto, un crecimiento del indicador será reflejo de una mayor desigualdad en la distribución de la renta entre los sectores que se encuentran en los extremos

⁴⁴ Para más detalles, véase el indicador SI-P1.

⁴⁵ Al respecto, véase el indicador SI-P1.

⁴⁶ Se afirma que el indicador S80/S20 constituye una “aproximación” a la distribución global de la renta dado que sólo analiza los extremos de la distribución de ingresos, pero no toma en cuenta lo que sucede con la distribución de la renta del 60% restante de la población que se encuentra en el centro de la distribución. Esta limitación desaparece al considerar el Coeficiente de Gini (indicador SI-C2) que, como se analiza más adelante, considera la totalidad de la distribución y no sólo sus extremos.

de la distribución del ingreso. Una situación de este tipo genera mayores desigualdades entre la población, lo que tiende a deteriorar la cohesión social.

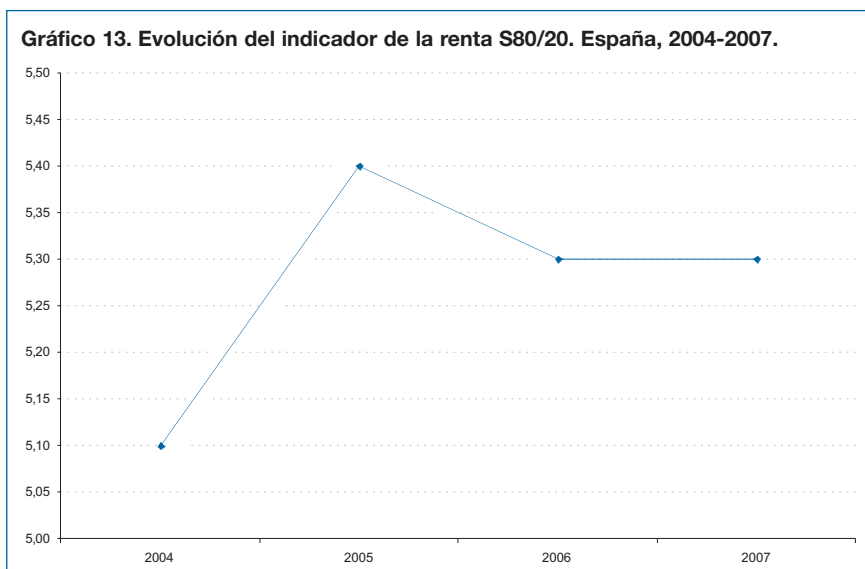
De esta manera, el indicador contribuye a medir el fenómeno de la exclusión social, en la medida que una sociedad con grandes desigualdades constituye un riesgo para la cohesión e inclusión social, dado que una distribución de ingresos más igualitaria es una condición necesaria importante para mantener una sociedad sin conflictos. Por otra parte, elevados niveles de desigualdad también se vinculan con significativas desigualdades de oportunidad en el acceso a la salud, la educación y el empleo, dimensiones que, como se comentó antes, también resultan fundamentales para la inclusión social.

En el caso español (Gráfico 13), el valor de este indicador tanto para el año 2006 como para el año 2007 era de 5,3, lo que significa que el 20% de las personas del estrato superior de renta disponía de 5,3 veces más ingresos que el 20% de las personas más pobres. En comparación con 2005 se registró una leve mejoría (en ese año el indicador fue de 5,4), no obstante lo cual resultó mayor que el valor del indicador en 2004 (5,1).

El análisis de la desigualdad en la distribución de los ingresos también podría ser complementado considerando la situación por Comunidad Autónoma, desagregando los resultados del indicador para cada una de las mismas, a efectos de poder evaluar la situación y su evolución en todo el ámbito nacional. Así, es posible que la relativa estabilidad del índice a nivel global se verifique como resultado de diferentes evoluciones a nivel local, con algunas CCAA que reduzcan las desigualdades de ingresos y otras que las aumenten. A partir de este análisis, también es posible identificar diferentes grupos, en función del nivel de desigualdad de ingresos, por ejemplo, en comparación con los niveles de desigualdad promedio de España y/o de la EU-15.

El análisis también podría desagregarse según el grado de urbanización, distinguiendo las zonas muy pobladas, las de nivel medio y las poco pobladas.⁴⁷

⁴⁷ En algunos casos se considera como zona muy poblada un conjunto contiguo de unidades locales, cada una de las cuales con una densidad de más de 500 habitantes por Km cuadrado, y con una población total de al menos de 50.000 habitantes, mientras que se consideran como zona media aquellas que presentan una densidad superior a los 100 habitantes por Km cuadrado y una población total mayor de 50.000 habitantes (o que sea adyacente a una zona densamente poblada).



2.2.2 Coeficiente de Gini (SI-C2)

Definición: relación entre las partes acumulativas de la población distribuida según su renta y las partes acumulativas del total de su renta.

Desagregación: sin desagregación.

Fuente: ECV, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

El Coeficiente de Gini se basa en la Curva de Lorenz, que es una forma gráfica de mostrar la distribución de la renta en una población.⁴⁸ En ella se relacionan los porcentajes acumulados de población con los porcentajes acumulados de la renta que esta población recibe. De esta forma, en el eje horizontal se representa la población ordenada según su nivel de ingresos, de forma que las personas con rentas más bajas quedan a la izquierda y las de rentas más altas quedan a la derecha, mientras que en el eje vertical se

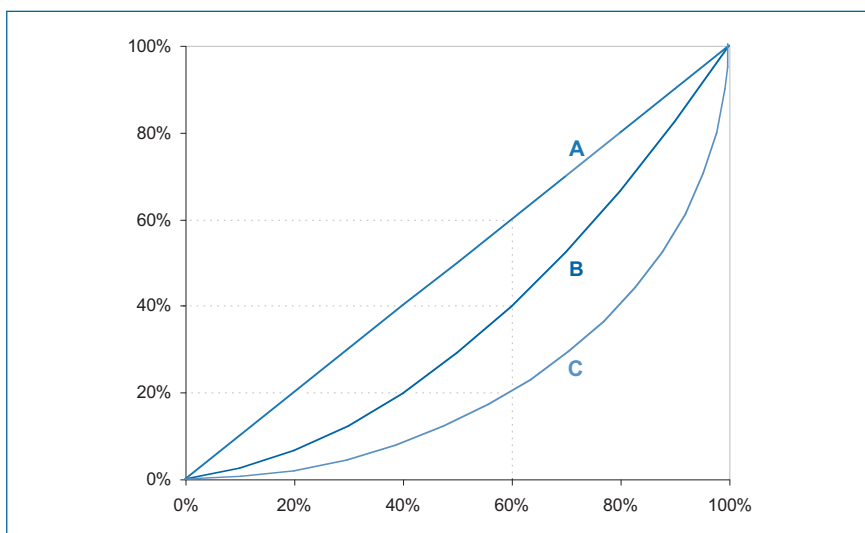
⁴⁸ Más en general, es una representación gráfica utilizada para mostrar la distribución relativa de una variable –en este caso, el ingreso en un dominio determinado –en este caso, el conjunto de personas de un país o región.

representa la renta. Así, la Curva de Lorenz se traza considerando en el eje horizontal el porcentaje acumulado de personas y en el eje vertical el porcentaje acumulado del ingreso.

Por lo tanto, cada punto de la curva se lee como el porcentaje acumulado de ingresos correspondiente a un cierto porcentaje acumulativo de personas. La curva parte del origen (0,0) y termina en el punto (100,100); un punto (40,10), por ejemplo, significa que el 40% de la población de menores ingresos acumula el 10% de la renta total.

En una situación de perfecta igualdad, en donde todas las personas tienen los mismos ingresos, la curva coincidiría con la línea recta de 45 grados que pasa por el origen (0,0), ya que el porcentaje acumulado de personas siempre coincide con el acumulado de ingresos. Si existiera perfecta desigualdad, esto es, si todo el ingreso nacional estuviera concentrado en una única persona, la curva coincidiría con el eje horizontal hasta el punto (100,0) donde saltaría al punto (100,100). En la realidad, la curva se encuentra en una situación intermedia entre estos dos casos extremos.

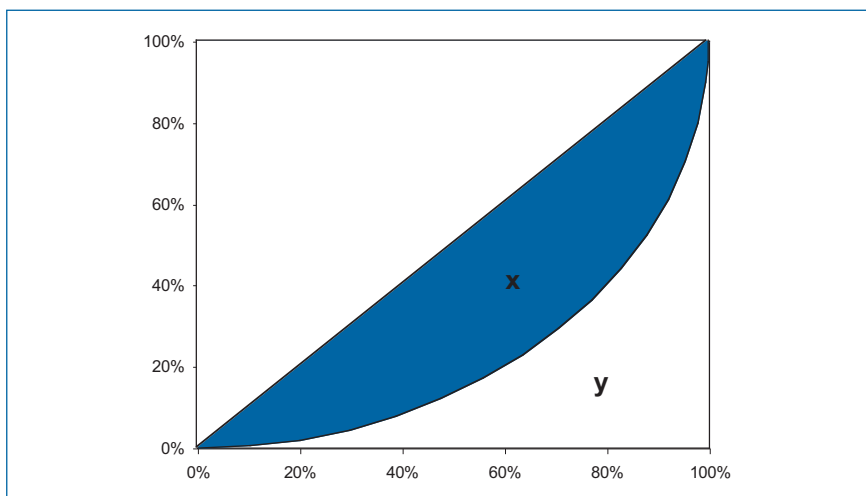
La representación gráfica de la Curva de Lorenz es la siguiente:



En la gráfica se muestran tres líneas. Por un lado, la línea A, de color rojo, que equivale a la línea de equidistribución o diagonal de igualdad (recta de 45 grados), que refleja la situación de perfecta igualdad. Por otro lado, las curvas B y C, de color azul y negro, respectivamente, que reflejan situaciones intermedias de relativa desigualdad en la distribución del ingreso, siendo la distribución implícita en la curva C más desigual que la de la B.

En efecto, mientras en el caso B el 60% de la población percibe ingresos equivalentes al 40% de la renta total, en el caso C dicho porcentaje se reduce al 20%. En el caso de la línea A, de perfecta igualdad, naturalmente el 60% de la población acumula el 60% del ingreso. De esta forma, cuanto más próxima esté la Curva de Lorenz a la diagonal de igualdad, más equitativa será la distribución de la renta.⁴⁹ Esta comparación gráfica entre distribuciones de distintos ámbitos territoriales o momentos del tiempo es el principal uso de las curvas de Lorenz.

El Coeficiente de Gini constituye una medida resumen del grado de desigualdad en la distribución. Considerando el siguiente diagrama, en el que x representa el área entre la línea de perfecta igualdad y la Curva de Lorenz e y el área por debajo de dicha curva, el Coeficiente de Gini se calcula como el siguiente cociente: $G = x / (x+y)$.⁵⁰



⁴⁹ Si una Curva de Lorenz se encuentra siempre por encima de otra y , por lo tanto, siempre más cerca de la línea de 45 grados, es posible afirmar, sin ambigüedad, que la primera presenta una menor desigualdad que la segunda. Si las curvas se entrecruzan, no es posible obtener conclusiones directas del análisis de las curvas.

⁵⁰ Frecuentemente el cálculo del Coeficiente de Gini se aproxima mediante la Fórmula de Brown, que resulta más práctica de utilizar:

$$G = \left| 1 - \sum_{i=0}^{n-1} (X_{i+1} - X_i) \cdot (Y_{i+1} - Y_i) \right|$$

siendo:

- G: Coeficiente de Gini;
- X: proporción acumulada de la variable población hasta el grupo i -ésimo;
- Y: proporción acumulada de la variable ingresos hasta el grupo i -ésimo.

Por lo tanto, el Coeficiente de Gini asume valores entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad en tanto que, en el otro extremo, un valor de 1 equivale a una situación teórica de perfecta desigualdad.⁵¹

También en este caso la referencia al ingreso corresponde a la renta disponible equivalente que, como se comentó, surge de dividir el ingreso total disponible del hogar entre el número de unidades de consumo del mismo.⁵²

Interpretación y uso del indicador

El Coeficiente de Gini es una medida genérica de desigualdad o concentración, muy utilizada para analizar el grado de inequidad en la distribución del ingreso, pero que también puede utilizarse para medir el grado de distribución desigual de cualquier otra variable –económica, demográfica, de salud, de educación, etc..

Como se señaló, su valor estará entre 0, cuando todas las personas tienen los mismos ingresos (perfecta igualdad), y 1, si todo el ingreso nacional está en manos de una única persona y los demás no tienen ninguna renta (perfecta desigualdad). Cuanto más próximo a 1 sea el Coeficiente de Gini, mayor será la concentración de la renta, en tanto que cuanto más próximo a 0 se encuentre más equitativa será la distribución del ingreso en el ámbito territorial considerado.

A diferencia del indicador S80/S20 analizado antes,⁵³ que centraba su análisis en los extremos de la distribución de ingresos (el quintil superior y el inferior), el Coeficiente de Gini considera la distribución global de los ingresos, tomando también en cuenta lo que sucede con la distribución de la renta de los tres quintiles intermedios de la distribución.

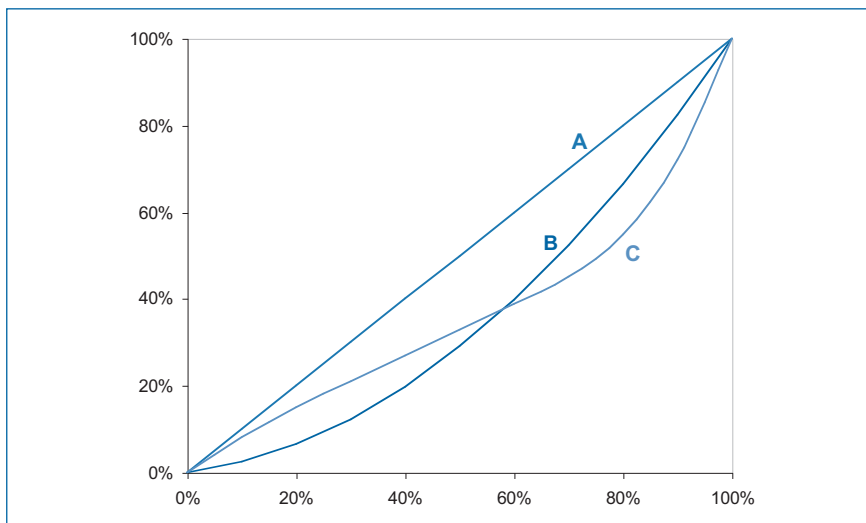
No obstante, una limitación que presenta este indicador se deriva del hecho de que sus resultados son insensibles ante cambios en la distribución de la renta que no alteren el área de concentración, esto es, el área comprendida entre la Curva de Lorenz y la diagonal de igualdad. Esta situación podría verificarse cuando las Curvas de Lorenz se entrecruzan, tal como se muestra en la siguiente gráfica, en la cual las curvas *B* y *C* definen la misma área de concentración, a pesar de que la distribución de la renta

⁵¹ En ocasiones se hace referencia al Índice de Gini, que equivale al Coeficiente de Gini multiplicado por 100. De esta forma, el Índice asumirá valores entre 0 y 100.

⁵² Al respecto, véase el indicador SI-P1.

⁵³ Al respecto, véase el indicador SI-C1.

implícita en cada una de ellas es sustancialmente diferente.⁵⁴ Esto ilustra cómo, cuando las Curvas de Lorenz se cruzan, la interpretación del Coeficiente de Gini puede dar lugar a resultados ambiguos.



Vinculado con este punto, existe otra limitación que presenta el Coeficiente de Gini que se vincula con el hecho de que las transferencias de ingresos entre personas no se ponderan en el cálculo del indicador según la posición en la escala de ingresos de cada individuo. De esta forma, una transferencia de una persona de mayores ingresos a una de menores recursos tendrá el mismo efecto sobre el indicador independientemente de la distancia que exista entre los ingresos de ambos individuos. En otras palabras, este coeficiente mide la concentración del ingreso y sus cambios a través de una medida resumen que no toma en cuenta la situación relativa de las personas que se benefician o perjudican con esos cambios.

Para superar todas estas limitaciones, resulta recomendable e importante analizar conjuntamente este indicador con el S80/S20 (Indicador SI-C1) que, como se comentó, considera la relación de ingresos entre el quintil más pobre de la población y el quintil más rico en la distribución del

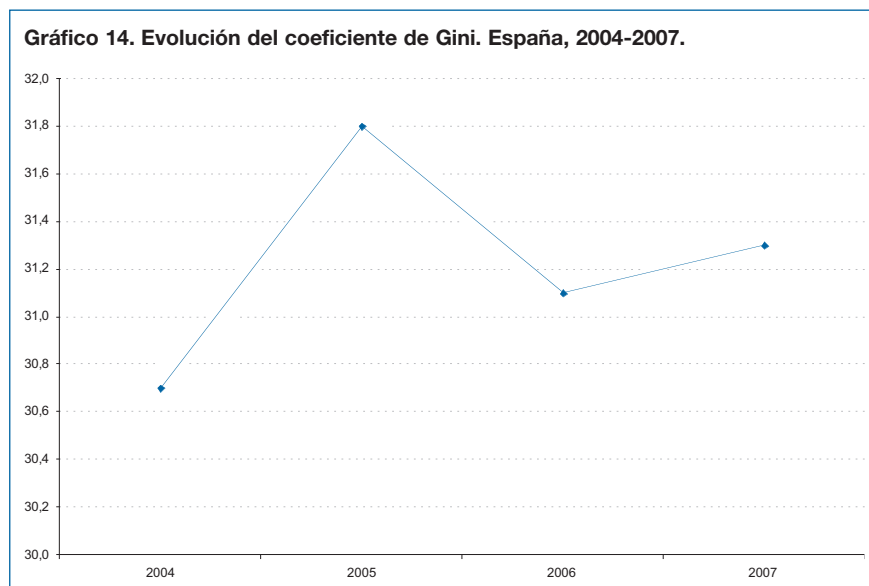
⁵⁴ Como se aprecia en la gráfica, en el caso *C* las personas con menores ingresos tienen una mayor participación en la renta que en el *B*; lo inverso sucede con los sectores de mayores ingresos.

ingreso. No obstante, cabe destacar que, en general, los resultados de ambos indicadores son similares.⁵⁵

Finalmente, cabe destacar que la mayor utilidad del Coeficiente de Gini consiste en evaluar sus resultados en términos comparativos –más que el valor absoluto que arroja–, analizando el valor del indicador y su evolución en el tiempo entre países, regiones o grupos sociales.

Al igual que lo señalado para el Indicador SI-C1, cuanto mayor sea el valor que toma el Coeficiente de Gini, mayor será la desigualdad en la distribución de la renta y mayores, por lo tanto, las desigualdades entre la población,⁵⁶ situación que tiende a deteriorar la cohesión social, en la medida que la concentración de la renta constituye un síntoma de desigualdad e inequidad en una sociedad.

En el caso español (Gráfico 14), el valor de este indicador para el año 2007 fue de 31,13%, lo que supone un ligero aumento con respecto a 2006 (31,1%) pero un descenso respecto a 2005 (31,8%); el valor de 2004 fue el más bajo de la serie (30,7%).



⁵⁵ Por ejemplo, el ordenamiento de los distintos países de la UE en función del grado de desigualdad en la distribución del ingreso que surge de ambos indicadores tiende a coincidir.

⁵⁶ Esto es lo que, en general, tiende a suceder con los resultados del indicador. No obstante, deben tenerse en cuenta las limitaciones señaladas antes.

2.2.3 Cohesión regional (SI-C3)

Definición: coeficiente de variación de las tasas de empleo por regiones (NUTS nivel 2) considerando como población de referencia las personas de entre 15 y 64 años de edad.⁵⁷

Desagregación: sin desagregación.

Fuente: EPA, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

El coeficiente de variación es una medida estadística que analiza el grado de dispersión de una variable. El coeficiente de variación se define como el cociente entre la desviación típica –o desviación estándar y la media (promedio) de la serie de datos considerada, en este caso la tasa de empleo de las regiones de un mismo país.⁵⁸

La desviación típica (σ) se calcula como la raíz cuadrada de la varianza. La varianza (σ^2) se define como el promedio aritmético de las desviaciones de cada observación (X_i) con respecto a la media (μ) elevadas al cuadrado, esto es:

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^N (X_i - \mu)^2}{N}$$

siendo N el total de observaciones.⁵⁹

De lo anterior se deriva que, tanto la varianza como la desviación típica, también son medidas que evalúan la dispersión de una variable, al considerar la distancia existente entre los valores de la serie y su media. En efecto, una varianza o desviación típica pequeña indica que los datos están relativamente agrupados cerca de la media, en tanto que valores grandes

⁵⁷ En España la edad mínima legal para trabajar es de 16 años, por lo que se considera la población de entre 16 y 64 años. Alternativamente también podría considerarse la población de 15 (o 16) y más años.

⁵⁸ La tasa de empleo es el cociente entre el total de ocupados y la población del grupo de edad tomado como referencia.

⁵⁹ Esta formulación es la expresión de la varianza poblacional, que corresponde aplicar cuando se trabaja con la totalidad de la población. Cuando por el contrario se dispone exclusivamente de una muestra de la misma, se trabaja con la varianza muestral, cuya fórmula de cálculo es similar a la poblacional dividiendo la sumatoria entre $n-1$ (en lugar de N), siendo n el tamaño de la muestra.

reflejan una elevada dispersión de los datos respecto a la media. De hecho, la desviación típica puede ser considerada como una aproximación al promedio de la distancia de cada punto respecto a la media.

La limitación de estas medidas de dispersión es que se expresan en las mismas unidades que la variable, por lo que su valor se encuentra influido por la escala de medida de la variable. Así, si una variable se expresa en millones de euros, tendrá una varianza o una desviación típica mil veces superior que si la misma variable se expresara en miles de euros.

Para superar esta limitación, se suele utilizar el coeficiente de variación (CV) que, al dividir la desviación típica entre la media, determina que este indicador no se vea influido por la unidad de medida de la variable ni por la escala de la misma:

$$CV = \frac{\sigma}{\mu} = \frac{\sqrt{\sigma^2}}{\mu}$$

En la medida que el indicador considera la tasa de empleo de las distintas regiones de un determinado ámbito territorial, y teniendo en cuenta que dichas regiones no tienen la misma importancia relativa en términos de población, el cálculo de la varianza se realiza ponderando cada región por la participación de su población de entre 15 (16 en el caso de España) y 64 años en el total de dicha población, esto es:⁶⁰

$$\sigma^2 = \sum_i (TE_i - \mu_{TE})^2 \cdot \frac{P_i}{\sum_i P_i}$$

siendo:

TE_i la tasa de empleo de la región i ;

μ_{TE} la tasa de empleo media del ámbito territorial considerado; y

P_i la población de entre 15 (o 16) y 64 años de la región i .

Por lo tanto, el coeficiente de variación de las tasas de empleo por regiones se calculará como la raíz cuadrada de la variancia ponderada de las tasas de empleo regional dividido por la tasa de empleo media del ámbito territorial considerado.

La definición de las regiones se realiza considerando el nivel 2 de la Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas (NUTS, por sus siglas en francés: *Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques*).

⁶⁰ En el caso general planteado antes, cada observación tenía el mismo peso, por lo que sólo se dividía entre el número total de observaciones.

El establecimiento de las unidades territoriales se basa, en principio, en las unidades administrativas ya existentes en cada uno de los estados miembros. Por unidad territorial se entiende una región geográfica con una autoridad administrativa establecida y con competencia institucional y legal en el estado en cuestión. Los niveles de NUTS en los que se divide una unidad administrativa dependen de la población de la misma, de acuerdo a la siguiente tabla:

Nivel	Población máxima	Población mínima
1	7:000.000	3:000.000
2	3:000.000	800.000
3	800.000	150.000

En el caso de España, los niveles 2 y 3 de NUTS coinciden prácticamente con la organización político-administrativa existente, correspondiendo el nivel 2 a las Comunidades Autónomas y el nivel 3 a las Provincias.⁶¹

Dado que la EPA tiene periodicidad trimestral, el indicador anual se calcula como la media aritmética de los cuatro trimestres.

Interpretación y uso del indicador

Como se señaló anteriormente, el empleo es una de las formas primordiales de integración y participación activa de las personas adultas en la vida social de la comunidad, por lo que la tasa de empleo (o, alternativamente, la tasa de paro) constituye un componente principal en el análisis de la cohesión social de un país. No obstante, además de tomar en cuenta el valor medio que el indicador asume, resulta fundamental considerar las diferencias existentes por género, edad, nivel educativo, etc., a efectos de evaluar si existe igualdad de oportunidades en una sociedad o si, por el contrario, se constatan situaciones de discriminación que afecten a un determinado grupo social. De igual forma resulta relevante considerar las diferencias existentes

⁶¹ En el nivel 2 se agrupan las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla. El nivel 1 agrupa las Comunidades Autónomas en siete áreas: Noroeste, Noreste, Comunidad de Madrid, Centro, Este, Sur y Canarias.

entre regiones, para poder tener una evaluación global del grado de cohesión social de un país.

En este sentido, el indicador de cohesión regional constituye una medida relevante para evaluar los progresos realizados en materia de cohesión económica y social en el interior de un determinado ámbito territorial. En efecto, al considerar la dispersión de las tasas de empleo entre regiones, el indicador informa de las diferencias existentes entre los mercados de trabajo regionales en cuanto a la capacidad de absorción de fuerza de trabajo que cada uno presenta. En otras palabras, este indicador revela las discrepancias regionales existentes en términos de las oportunidades de integración laboral que tienen sus habitantes y del grado de accesibilidad que presenta su mercado de trabajo.⁶²

Una menor desigualdad regional de las tasas de empleo debe interpretarse positivamente, en la medida que ello refleja un mayor grado de cohesión territorial, tanto en términos de oportunidades de empleo como de lucha contra la pobreza y la exclusión social. Al respecto, debe tenerse en cuenta que la promoción de una mayor convergencia regional a través de una mayor cohesión territorial entre las regiones de Europa y de cada uno de los Estados Miembros constituye una de las prioridades de la UE. En este sentido, el indicador no solo permite visualizar el grado de cohesión territorial, sino que también sirve de base para la definición, adopción y evaluación de políticas sociales focalizadas tendentes a lograr una mayor integración y cohesión regional.

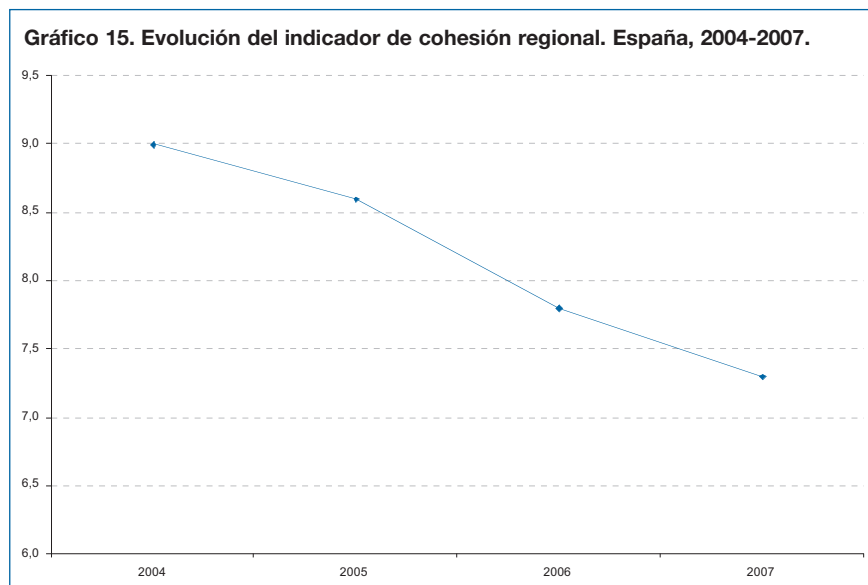
El valor del indicador de cohesión regional es 0 cuando las tasas de empleo son idénticas en todas las regiones, lo que reflejaría que todos los mercados de trabajo regionales tienen iguales condiciones en cuanto a su capacidad de absorber fuerza de trabajo (situación de máxima cohesión regional). Por el contrario, el valor del indicador aumenta cuando se incrementan las diferencias entre las tasas de empleo regionales, esto es, cuando disminuye la cohesión territorial debido al aumento de las disparidades entre las regiones.⁶³

En el caso español, el indicador ha venido disminuyendo sistemáticamente en los últimos años, pasando de 9,0 en 2004 a 7,3 en 2007 (véase el Gráfico 15). El análisis se podría complementar evaluando cuáles son las Comunidades Autónomas que se encuentran por encima de la tasa de empleo media y cuales por debajo, así como también teniendo en cuenta la evolución

⁶² En ocasiones también se considera, a tales efectos, la dispersión de las tasas de paro entre regiones. No obstante, debe tenerse en cuenta que las diferencias en la tasa de paro pueden obedecer a diferentes condiciones de acceso al mercado laboral, pero también a diferencias en el nivel de participación de las personas en el mercado de trabajo (tasa de actividad).

⁶³ Téngase en cuenta que, a pesar de la denominación del indicador (“Cohesión regional”), dada la forma en que el mismo se define (sobre la base de las disparidades en las tasas de empleo), un menor valor del indicador refleja un mayor grado de cohesión.

de las tasas de empleo regionales en los últimos años, considerando cuáles Comunidades Autónomas han contribuido más a reducir la dispersión regional y cuáles han tendido a incrementarla. En líneas generales, cabría esperar que las disparidades económicas que presentan las diferentes regiones españolas se reflejen en el mercado laboral.⁶⁴ El estudio también se podría desagregar por género, comparando la dispersión regional de la tasa de empleo de mujeres y varones entre las distintas Comunidades Autónomas.



2.2.4. Esperanza de vida al nacimiento y a los 65 años (SI-C4a)

Definición: número de años que una persona puede esperar vivir, a partir de 0 ó de 65 años.

Desagregación: los datos se presentan desagregados por género y, cuando está disponible, por nivel socio-económico.

Fuente: Análisis y estudios demográficos, INE.

⁶⁴ A su vez, es posible que la dispersión de la tasa de empleo tienda a mostrar un comportamiento procíclico, por el cual en las fases recesivas la dispersión podría aumentar –fruto de que las regiones más atrasadas se vean, en términos relativos, más castigadas, en tanto que lo inverso sucedería en las fases de expansión económica.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Se trata del número medio de años de vida que se espera que viva una persona al nacer (o a los 65 años) si a lo largo de su vida (o del resto de su vida) se la somete a las condiciones específicas de mortalidad por edad actuales, esto es, si se mantuvieran inalteradas las tasas de mortalidad específicas por edad correspondientes al periodo de referencia.

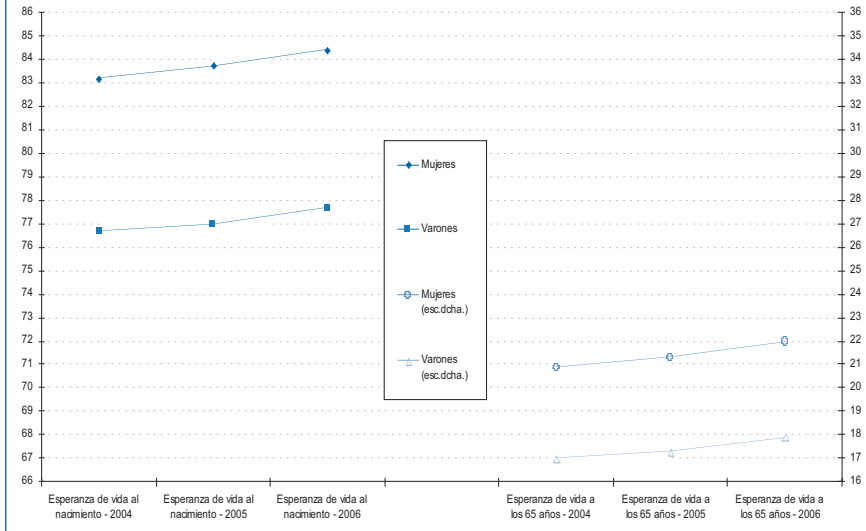
Se trata, por lo tanto, de una medida hipotética que no mide la probabilidad real de supervivencia, dado que el cálculo se basa en las tasas actuales de mortalidad, las que, naturalmente, cambian con el tiempo.

Interpretación y uso del indicador

La esperanza de vida informa acerca de las características de la mortalidad de la población, siendo un indicador que resume la influencia de distintos factores relacionados con las condiciones sociales, económicas y sanitarias en las que viven y se desarrollan los habitantes de un país. Por este motivo es considerado como el mejor indicador y el más utilizado para sintetizar las condiciones de mortalidad prevalecientes en una determinada población (en especial la esperanza de vida al nacimiento).

Las condiciones de mortalidad están asociadas a un conjunto de factores sociales, económicos, demográficos y sanitarios, que tienden a asociarse con la calidad de vida de la población. Ello hace que sea un indicador utilizado para evaluar las condiciones de salud y bienestar de un país, así como también como medida del grado de desarrollo humano (véase el Gráfico 16 para España).

Gráfico 16. Esperanza de vida al nacimiento y a los 65 años según género. España, 2004-2006.



No obstante, este indicador ha presentado crecientes limitaciones como instrumento para evaluar las condiciones de vida de los habitantes de un país, en particular a medida que aumentan los niveles de supervivencia de la población. En estos casos, el indicador no refleja adecuadamente todos los elementos relacionados con el cambio en las condiciones de mortalidad.

Ello también se ha visto influido por el cambio en los patrones de causas de muerte de las personas, el que pasó del predominio de las defunciones por enfermedades infecciosas y parasitarias a una situación en la que las causas crónicas y degenerativas de muerte tienen un peso relativo mayor, concentradas a su vez en edades cada vez más avanzadas. Junto a ello, también han aumentado su importancia las enfermedades vinculadas a los estilos de vida y hábitos de consumo.

Todos estos elementos han provocado que los indicadores de mortalidad hayan ido perdiendo sensibilidad para reflejar las condiciones sanitarias de la población, lo que ha despertado el interés por desarrollar nuevos indicadores sintéticos que reflejaran de una manera más precisa la situación en materia de salud de la población.⁶⁵ Un ejemplo de ello es el indicador de esperanza de vida saludable (Indicador SI-C4b) que se analiza a continuación.

⁶⁵ En última instancia, utilizar la esperanza de vida como medida del estado de salud de las personas implica considerar sólo la información sobre la consecuencia última del empeoramiento de dicha salud, es decir, la muerte.

2.2.5 Esperanza de vida saludable al nacimiento y a los 65 años (SI-C4b)

Definición: número de años que una persona puede esperar vivir saludablemente, sin morbilidad o discapacidad, a partir de 0 ó de 65 años.

Desagregación: los datos se presentan desagregados por género y, cuando está disponible, por nivel socio-económico.

Fuente: Análisis y estudios demográficos, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

A diferencia de la esperanza de vida (Indicador 2.2.4), que se basa en las condiciones específicas de mortalidad, éste indicador integra las expectativas de vida y de salud, combinando la información sobre mortalidad y morbilidad. De esta forma, la esperanza de vida saludable se define como el número medio de años que se espera que viva en condiciones saludables una persona al nacer (o a los 65 años) suponiendo que las condiciones de mortalidad y morbilidad no se modifican en el futuro.

A efectos de la construcción del indicador, las condiciones de morbilidad se definen considerando la ausencia de limitaciones funcionales y discapacidad. Por este motivo, en ocasiones, a este indicador también se lo denomina Esperanza de vida libre de incapacidad (o sin discapacidad), considerando la expectativa de vida autónoma de una persona.⁶⁶

Interpretación y uso del indicador

El énfasis de este indicador no está puesto exclusivamente en la duración de la vida, como en el caso del indicador 2.2.4, sino que, conjuntamente con la consideración de los años de supervivencia, toma en cuenta la calidad de vida en dichos años. De esta forma se distinguen los años de vida libre de

⁶⁶ En la medida que se trata de un indicador que combina la esperanza de vida con conceptos de salud, en principio se podrían calcular tantas medidas de esperanza de vida saludable como conceptos de salud se consideren. En función de los datos de morbilidad utilizados, es posible obtener una familia de indicadores que podría denominarse, genéricamente, de Esperanza de vida ajustada por discapacidad (por ejemplo: esperanza de vida libre de incapacidad total, permanente, grave o moderada, libre de enfermedades crónicas, en buena salud percibida, etc.). De todas formas, cualquiera sea el indicador considerado, su interpretación es análoga.

cualquier limitación y aquellos en los que se experimenta al menos una limitación en la capacidad de desarrollar actividades. Por lo tanto, los valores de la esperanza de vida total se desdoblán en dos estados de salud complementarios: uno de buena salud y otro de mala salud. De esta forma, es posible evaluar si los años de vida ganados son vividos en buen estado de salud o, por el contrario, en situación de enfermedad y dependencia.

Por lo tanto, dadas las actuales condiciones de aumento importante de la supervivencia pero con un incremento progresivo de problemas de incapacidad y de enfermedades crónicas, este indicador resulta relevante, en la medida que permite reflejar no sólo la expectativa de años de vida, sino también la calidad de vida, esto es, la “esperanza de vida en salud” o “esperanza de vida de calidad”.

Por este motivo, resulta conveniente analizar e interpretar los resultados de este indicador conjuntamente con los del indicador anterior de esperanza de vida. La diferencia entre ambos indicadores permitirá evaluar el peso que presentan las incapacidades y las limitaciones funcionales, así como su evolución en el tiempo. De esta forma, se podrá evaluar tanto la evolución del estado de salud de la población, así como también los progresos que se registren hacia el desarrollo de un envejecimiento activo, esto es, un envejecimiento saludable y autónomo, con participación y protección social de las personas mayores.

Debe tenerse en cuenta que buenos niveles de salud y nutrición tienden a mejorar la productividad y rendimiento de los trabajadores, por lo que constituyen factores que repercuten de manera directa y positiva sobre su nivel de ingresos y su participación en la fuerza laboral. Más aún, si bien los efectos potenciales de mejorar la salud sobre los salarios individuales resultan en todos los casos significativos, estos efectos positivos son mayores aún entre aquellas personas con menor capital humano y, por lo tanto, con menores ingresos. Ello hace que este indicador y su evolución resulte relevante a efectos de evaluar la problemática de la exclusión social.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que la relación entre los niveles de salud y la pobreza es doble y recíproca. En efecto, estados de mala salud pueden conducir a situaciones de exclusión en el mercado de trabajo y provocar problemas de pobreza. A su vez, la pobreza también puede derivar en problemas de salud, tanto por deficientes condiciones de vida y del hogar como por dificultades en el acceso a los cuidados de salud.

A pesar de las ventajas que presenta este indicador, también enfrenta potencialmente algunas limitaciones, en particular derivadas de que no existe un único método de cálculo posible,⁶⁷ ni una única manera de calibrar

⁶⁷ El método más frecuentemente utilizado es el desarrollado por Sullivan en 1971.

el estado de salud de una población,⁶⁸ lo que puede afectar la posibilidad de realizar comparaciones. No obstante, en la medida que existan criterios unificados para la construcción del indicador, ese problema se ve resuelto. De acuerdo con los datos de Eurostat para el año 2005, la esperanza de vida sin discapacidad a los 65 años en España se situaba en los 9,6 años para los varones y en los 9,1 años para las mujeres.

2.2.6 Tasa de riesgo de pobreza en un momento determinado x (año base $x-3$) (SI-C5)

Definición: *Porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente en el año x es inferior al umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar correspondiente al año $x-3$.*⁶⁹

Desagregación: *los datos se presentan desagregados por género.*

Fuente: *ECV, INE.*

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Se trata de un indicador análogo al SI-P1, con la única diferencia que el umbral de riesgo de pobreza de referencia es el correspondiente a tres años antes, manteniendo su valor en términos reales.

Por ejemplo, el indicador correspondiente al año 2007 toma como referencia el umbral correspondiente al año 2004, actualizado de acuerdo a la inflación acumulada en los tres años (entre 2004 y 2007).

Por lo tanto, resultan de aplicación los comentarios realizados para dicho indicador respecto a los criterios en que se apoya su cálculo.

Interpretación y uso del indicador

En cuanto a la interpretación y uso de este indicador, también resultan de aplicación los comentarios realizados para el caso del indicador SI-P1.

⁶⁸ Por ejemplo, se pueden utilizar criterios dicotómicos (con / sin discapacidad o enfermedad) o policotómicos (con grados o niveles de salud o discapacidad, por ejemplo: buena, regular o mala salud, o discapacidad leve, moderada o severa, o bien considerando discapacidades parciales, como discapacidad auditiva, visual, etc.).

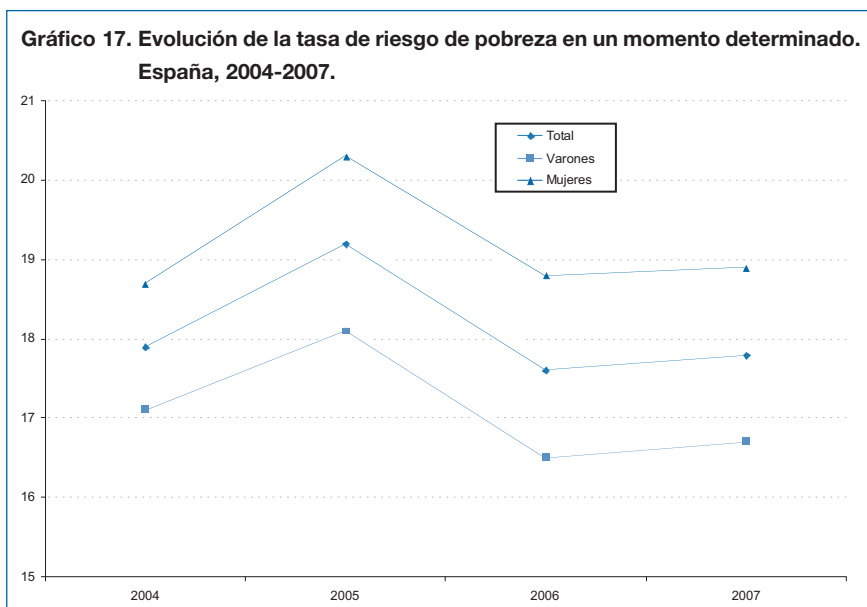
⁶⁹ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

En este caso, la información adicional que proporciona este indicador es la evaluación de qué habría sucedido en términos de riesgo de pobreza si se hubiera mantenido el valor de la línea de pobreza constante en términos reales durante los últimos tres años. De esta forma, se dejan de lado las variaciones reales del ingreso nacional equivalente, que determinan cambios en el umbral de riesgo de pobreza (dado que se determina como el 60% de la mediana del ingreso).

Por lo tanto, de la comparación de ambos indicadores es posible desagregar la variación de la tasa de riesgo de pobreza en dos factores: por un lado, los cambios en la proporción de personas que se encuentran por debajo de una línea de riesgo de pobreza constante en términos reales y, por otro lado, el impacto de la variación del ingreso nacional en el riesgo de pobreza. Este último elemento se origina en que, dado que el riesgo de pobreza es un indicador de pobreza relativa, si el ingreso nacional aumenta en términos reales esto es, por encima de la inflación la renta de una persona que se encontraba en la línea de pobreza también deberá crecer en términos reales para no caer en una situación de riesgo de pobreza.

Así, por ejemplo, mientras el indicador de riesgo de pobreza en España fue de 19,7% en 2007, el indicador que ahora se considera de Tasa de riesgo de pobreza en 2007 considerando como base el 2004 fue de 17,8%. Por lo tanto, 1,9 puntos porcentuales de personas en riesgo de pobreza en 2007 se encontraban en dicha situación debido a que sus ingresos no acompañaron el crecimiento real de la renta nacional entre 2004 y 2007⁷⁰. La evolución de este indicador en los últimos años se ofrece en el Gráfico 17.

⁷⁰ Recuérdese que todos los datos de renta se refieren al año anterior al de la encuesta; por lo tanto la actualización del umbral de pobreza se ha realizado considerando el IPC de los años 2003 y 2006.



2.2.7 Tasa de riesgo de pobreza antes de transferencias sociales (SI-C6)

Definición: Porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente antes de transferencias sociales es inferior al umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar.⁷¹

Desagregación: los datos se presentan desagregados por grupos de edad y por género.

Fuente: ECV, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Se trata de un indicador similar al SI-P1. La diferencia entre ambos indicadores radica en la definición de los ingresos del hogar que se consideran a efectos de la comparación con el umbral de riesgo de pobreza. Al respecto, el indicador se construye considerando dos criterios alternativos. Por un

⁷¹ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

lado, excluyendo de la renta del hogar todas las transferencias sociales y, por otro lado, considerando como ingresos las pensiones de jubilación y supervivencia y excluyendo las restantes transferencias.

En la medida que el cálculo de este indicador se apoya en la definición del umbral de riesgo de pobreza (indicador SI-P1), resultan de aplicación los comentarios realizados para dicho indicador.

Debe tenerse en cuenta que a efectos de calcular el umbral se consideran todos los ingresos, incluidas las transferencias sociales, por lo que la definición de la renta en que se basa el denominador de la ratio –el umbral difiere de la utilizada en el numerador –los ingresos del hogar.⁷²

La desagregación por grupos de edad de este indicador es la siguiente:

- menos de 16 años;
- entre 16 y 64 años;
- 65 y más años; y
- 16 y más años.

Interpretación y uso del indicador

Debido al peso específico que tienen las prestaciones por vejez, especialmente las pensiones de jubilación y las de supervivencia, este indicador se calcula de dos formas: i) excluyendo todas las prestaciones de manera conjunta y ii) excluyendo todas las transferencias sociales excepto las pensiones de jubilación y supervivencia.

De esta forma, considerando este indicador y el SI-P1, es posible distinguir tres tipos de Tasa de riesgo de pobreza, según los ingresos de los hogares que se consideren:⁷³

- después de transferencias sociales (ingresos totales del hogar) (indicador SI-P1);
- antes de todas las transferencias sociales (ingresos primarios del hogar); y
- antes de transferencias sociales, sin excluir las pensiones de jubilación y supervivencia (ingresos primarios más dichas pensiones).

Cabe destacar que las tasas de riesgo de pobreza antes de transferencias sociales por si solas carecen de relevancia a efectos de analizar la problemática de la pobreza, dado que no toma en cuenta que las transferencias sociales efectivamente incrementan el ingreso disponible de los hogares. Su

⁷² Para consultar el detalle de los ingresos que se toman en cuenta para determinar el umbral véase el indicador SI-P1.

⁷³ En los tres casos el umbral de riesgo de pobreza considerado es el mismo, considerando los ingresos totales (después de transferencias).

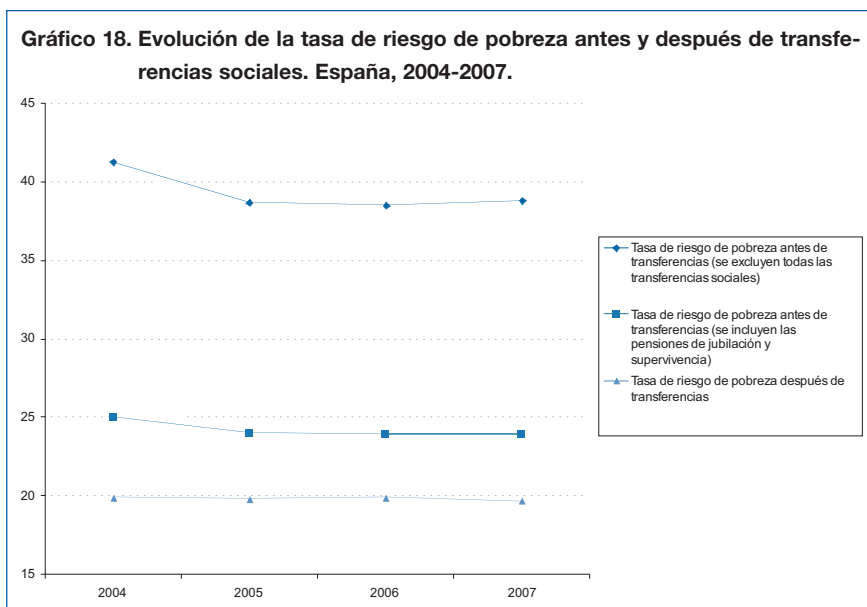
empleo sólo resulta relevante cuando se las considera conjuntamente con el indicador de riesgo de pobreza después de transferencias.⁷⁴

En efecto, el análisis conjunto de los tres indicadores permite evaluar la efectividad redistributiva de las políticas implementadas (pensiones de jubilación y supervivencia, prestaciones por desempleo e invalidez, asignaciones familiares, etc.). De esta forma, la comparación de la tasa de riesgo de pobreza después de transferencias sociales con la correspondiente a una situación hipotética de ausencia de transferencias ilustra acerca de la función redistributiva que cumple el sistema de protección social de cada país, en la medida que permite cuantificar la contribución que realizan las transferencias sociales a la reducción del riesgo de pobreza.

En este marco, existe una justificación adicional a la señalada al comienzo respecto a la consideración de la tasa de riesgo de pobreza antes de transferencias sociales excluidas las pensiones de jubilación y supervivencia, en la medida que es posible sostener que estas pensiones no persiguen como objetivo principal la redistribución del ingreso entre individuos, sino a lo largo del ciclo de vida de las personas. De esta forma, al construir un indicador que computa estas prestaciones como ingresos de los hogares, es posible focalizar la evaluación en la efectividad redistributiva de restantes políticas implementadas.

En el caso español (Gráfico 18), en ausencia total de transferencias sociales el riesgo de pobreza habría sido 19,1 puntos porcentuales superior al observado en 2007 (38,8% en lugar de 19,7%); en 2004 la contribución del sistema de protección social a la reducción del riesgo de pobreza fue algo mayor (21,4 puntos porcentuales). Si se consideran dentro de los ingresos de los hogares las pensiones de jubilación y supervivencia, la tasa de riesgo de pobreza se sitúa en 23,9%, de donde se deriva que la contribución de las restantes prestaciones sociales a la reducción del riesgo de pobreza fue de 4,2 puntos porcentuales en 2007 (5,1 en 2004). Un análisis similar también se puede realizar por género o franjas de edad.

⁷⁴ Debe tenerse presente que la comparación de ambos indicadores asume que todos los demás elementos que influyen sobre el riesgo de pobreza se mantienen constantes, como, por ejemplo, la estructura y composición del hogar y el mercado de trabajo.



2.2.8 Hogares donde no trabaja ninguno de sus miembros por tipo de hogar (SI-C7)

Definición: porcentaje de hogares dónde no trabaja ninguno de sus miembros.

Desagregación: los datos se presentan desagregados por tipo de hogar, en función de la integración del mismo.

Fuente: EPA, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Por tratarse de un indicador análogo al 2.1.2, resultan de aplicación los comentarios realizados en ese caso respecto a los criterios en que se apoya el cálculo del indicador.

La desagregación por tipo de hogares se realiza, al igual que para el indicador 2.1.7, distinguiendo los hogares con y sin hijos dependientes a cargo y, dentro de cada uno de ellos, según el número de integrantes del hogar y su edad.⁷⁵ De esta manera, los grupos que se consideran son los siguientes:

⁷⁵ Hijos dependientes a cargo son los niños menores de 16 años y aquellos que, teniendo entre 16 y 24 años, son económicamente inactivos y viven al menos con uno de los padres.

- Sin hijos dependientes a cargo:
 - Una persona menor de 65 años
 - Una persona de 65 o más años
 - Una persona sola
 - 2 adultos, al menos 1 de 65 o más años
 - 2 adultos, ambos menores de 65 años
 - Otros hogares
- Con hijos dependientes a cargo:
 - Un adulto con al menos 1 hijo dependiente a cargo
 - 2 adultos con 1 hijo dependiente a cargo
 - 2 adultos con 2 hijos dependientes
 - 2 adultos con 3 o más hijos dependientes a cargo
 - 3 o más adultos con hijos dependientes a cargo

En algunas ocasiones, dentro de los hogares sin hijos dependientes a cargo, se distinguen aquellos integrados por una persona menor de 30 años y por una persona de entre 30 y 64 años.

Dado que la Encuesta de Población Activa tiene periodicidad trimestral, el indicador anual se calcula como la media aritmética de los cuatro trimestres.

Interpretación y uso del indicador

Por tratarse de un indicador que analiza la misma problemática, resultan de aplicación los comentarios realizados para el indicador SI-P5 en relación con la interpretación y uso de este indicador.

En este caso, la información adicional que proporciona la desagregación considerada permite evaluar si las situaciones de falta de trabajo presentan algún grado de polarización de acuerdo al tipo de hogar de que se trate, de forma que se puedan identificar colectivos que resulten más vulnerables respecto a esta problemática.

2.2.9 Trabajadores en riesgo de pobreza por tipo de jornada (SI-C8)

Definición: *Porcentaje de personas ocupadas que viven en hogares cuya renta disponible total equivalente es inferior al umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar.*⁷⁶

⁷⁶ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

Desagregación: los datos se presentan desagregados por tipo de jornada y por género.

Fuente: ECV, INE.

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Se trata de un indicador análogo a la Tasa de riesgo de pobreza, referido exclusivamente al conjunto de personas ocupadas. Por este motivo, resultan de aplicación los comentarios realizados para el indicador SI-P1 respecto a los criterios de cálculo.

La desagregación según tipo de jornada se realiza distinguiendo los siguientes dos casos:

- Jornada parcial (o partida); y
- Jornada completa

Interpretación y uso del indicador

Como se comentó antes, el empleo es un factor fundamental e imprescindible en la lucha contra el riesgo de pobreza y la exclusión social, tanto por ser la principal fuente de ingresos de la población, así como también por tratarse de un mecanismo esencial en el proceso de articulación social de las personas. Por este motivo las políticas sociales en la mayoría de los países de la UE han priorizado el papel del trabajo como instrumento de cohesión social.

No obstante, debe tenerse presente que el empleo no siempre constituye una garantía para superar el riesgo de pobreza, como surge precisamente al considerar los resultados de este indicador, que muestra la importancia del fenómeno de la existencia de trabajadores pobres. Esta situación suele estar asociada a los problemas de calidad en el empleo.⁷⁷

En efecto, algunas características del mercado de trabajo –como el trabajo a tiempo parcial, sin contrato o temporal y, más en general, la precariedad laboral y el subempleo, así como los salarios bajos pueden generar o, al menos, facilitar el surgimiento de problemas de exclusión social de las per-

⁷⁷ De todas formas, el hecho de que la tasa de riesgo de pobreza de los no ocupados sea significativamente mayor que la de los ocupados reafirma la importancia que el empleo tiene para enfrentar esta problemática. Al respecto, véase el análisis realizado para el caso del indicador SI-S1c, que calcula la tasa de riesgo de pobreza desagregada según la situación más frecuente en materia de actividad (ocupado, parado, retirado o con otra inactividad).

sonas que se encuentran en dicha situación.⁷⁸ Por este motivo, la tasa de trabajadores en riesgo de pobreza puede ser considerada como un indicador que informa sobre la calidad del empleo de un país o región.

La desagregación del indicador según se trate de trabajadores a tiempo parcial o total permite medir precisamente la influencia que el tipo de jornada tiene sobre el riesgo de pobreza de los trabajadores. También resultaría de utilidad desagregar los resultados considerando otras variables que caractericen el tipo de trabajo temporal o permanente, existencia o no de contrato, etc., así como distinguir la situación de los trabajadores dependientes de la de los trabajadores por cuenta propia. El análisis también se podría realizar desagregando el indicador por género, franja de edad, nivel educativo, nacionalidad, tipo de hogar o región, a efectos de capturar la existencia de colectivos donde esta problemática resulta más relevante.

2.2.10 Indicadores para hacer que el trabajo sea rentable (SI-C9)

Definición: *se trata de un conjunto de indicadores que informan sobre la forma en que influyen los sistemas fiscales y de prestaciones sobre el mercado de trabajo y las decisiones de las personas y las empresas en materia laboral.*

Existen distintos indicadores que pueden ser utilizados para evaluar cuán rentable resulta el trabajo, entre los que cabe destacar los siguientes tres indicadores:

- Tipo de imposición de los salarios bajos (*Tax wedge on labour costs*);
- Trampa del desempleo (*Unemployment trap*); y
- Trampa de los salarios bajos (*Low-wage trap*), que en ocasiones también se la denominaba Trampa de la pobreza (*Poverty trap*).

Se trata de un conjunto de indicadores relacionados que tienen como objetivo medir los incentivos que, en materia de oferta y demanda de trabajo, se derivan de los sistemas fiscales y de prestaciones. En este marco evalúan cuán rentable resulta la decisión de trabajar frente a la situación alternativa de estar parado o inactivo o de realizar esfuerzos por incrementar el salario que se percibe o de contratar trabajadores por parte de los

⁷⁸ Estos resultados pueden complementarse con los del indicador SI-S1b, que evalúa el riesgo de pobreza de los trabajadores en función del grado de intensidad del trabajo, definido a partir del número de meses que los miembros del hogar en edad de trabajar lo hicieron durante el año de referencia. Al respecto, véase el indicador SI-S1b.

empresarios. Por lo tanto, estos indicadores deben ser interpretados como una medida de los resultados de las políticas implementadas para hacer que efectivamente el empleo sea más atractivo y no de los resultados en términos de los ingresos percibidos por los trabajadores o su impacto sobre la pobreza o la exclusión social. Dado que estos indicadores no se encuentran en la actualidad completamente desarrollados, se analizan más en profundidad en la tercera parte del informe.

2.2.11 Ingresos netos de perceptores de rentas mínimas sin trabajo por tipo de hogar (SI-C10)

Definición: *ingresos netos de los perceptores de rentas mínimas que viven en hogares en los que ninguno de sus miembros trabaja, expresados como porcentaje del umbral de riesgo de pobreza para dicho hogar.*⁷⁹

Desagregación: *los datos se presentan desagregados por tipo de hogar, en función de la integración del mismo.*

Fuente: *no definida.*

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

Al igual que en los casos de los indicadores para hacer que el trabajo sea rentable (indicadores SI-C9), el cálculo de este indicador se basa en los modelos desarrollados por la OCDE con la colaboración de la Comisión, para la utilización en los Estados Miembros. Dado que el valor del indicador varía según la composición y la situación de los hogares, también aquí su cálculo se realiza para un número limitado de tipos de hogares.

En este caso, el indicador se presenta para tres tipos de hogares en los que ningún miembro trabaja, con distinta composición, a saber:

- Una persona sola sin hijos dependientes a cargo;
- Un adulto con 2 hijos dependientes a cargo; y
- 2 adultos con 2 hijos dependientes a cargo.

⁷⁹ El valor del umbral de riesgo de pobreza se determina como el 60% de la mediana de la renta nacional disponible equivalente. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

Interpretación y uso del indicador

El indicador se refiere a los ingresos de las personas que viven en hogares en los que ninguno de sus miembros trabaja y que sólo cuentan en última instancia con las prestaciones mínimas previstas en la red de asistencia social –básicamente, las rentas mínimas de inserción como única fuente de ingresos del hogar. Se trata, por lo tanto, de personas que no acceden a otro tipo de prestaciones, como las vinculadas con el desempleo o la discapacidad. Esas rentas mínimas (junto con las pensiones no contributivas) constituyen la “malla de seguridad” última de la protección social, que cabría definirla como el conjunto de recursos y medios para la provisión de unos mínimos de subsistencia e inserción a los ciudadanos que no pueden generarlos por sí mismos. En el caso español, la implantación de las rentas mínimas ha sido producto de la iniciativa de las Comunidades Autónomas, de modo que existen diferentes gradaciones, niveles de generosidad en los subsidios y diseños de actuación.

Dichos ingresos se expresan como porcentaje del umbral de riesgo de pobreza correspondiente al hogar que, como se analizó en el indicador SI-P1, depende del número de unidades de consumo del hogar.

De esta forma, el indicador permite evaluar la contribución que la red de protección social realiza en aquellos casos extremos de hogares más excluidos del mercado de trabajo, considerando cuánto representa dicha asistencia en relación con el umbral de riesgo de pobreza.

2.2.12 Autopercepción de limitaciones en actividades de la vida diaria (SI-C11)

Definición: *grado en que las propias personas perciben que las limitaciones que enfrentan les afectan en el desarrollo de las actividades básicas e instrumentales de la vida diaria.*

Desagregación: *los datos se presentan desagregados por nivel de ingresos, género y grupos de edad.*

Fuente: *ECV, INE.*

Aclaraciones en relación con la definición y construcción del indicador

El indicador se ofrece identificando el grado en que las propias personas perciben que las limitaciones que enfrentan les afectan las actividades de la vida diaria, distinguiendo tres situaciones:

- Limitado intensamente;
- Limitado hasta cierto punto; y
- No limitado.

El indicador se presenta desagregado por quintil de ingreso de las personas,⁸⁰ por género y por grupos de edades. Los grupos de edades considerados son los siguientes:

- menos de 18 años;
- entre 18 y 64 años; y
- 65 y más años.

Interpretación y uso del indicador

Como se comentó antes, los avances de la sociedad han conducido a una disminución de la mortalidad y a un incremento de la esperanza de vida. No obstante, junto a ello, se ha registrado un cambio en el perfil epidemiológico, que se manifiesta en el aumento de las personas que sufren deficiencias orgánicas, limitaciones funcionales y discapacidades. En estos casos, cuando una persona presenta limitaciones o discapacidades físicas, sensoriales o mentales, tiene dificultades para cumplir adecuadamente y de forma satisfactoria para sí misma, su papel en las áreas familiar, laboral y social y las diferentes actividades que ello conlleva. Ello obstaculiza su rol social y provoca un deterioro en la calidad de vida, incrementando al mismo tiempo los costos de atención médica, lo que tiende a generar una sobrecarga económica para la familia y la sociedad.

De esta forma, la aparición de un déficit corporal visual, auditivo, motriz, etc. debido a una enfermedad, accidente o simplemente por el propio ciclo vital, conlleva la generación de un conjunto de limitaciones en las actividades cotidianas, lo que perjudica la autoestima y la sensación de bienestar, dificultando las relaciones sociales y la participación en la sociedad, produciéndose, además, una dependencia de terceros.

El nivel o grado de limitación o dependencia en la realización de actividades cotidianas se establece a partir de la frecuencia con la que las personas demandan ayuda para resolver un conjunto de actividades, que se dividen en dos grandes categorías: actividades básicas de la vida diaria (ABVD) y actividades instrumentales de la vida diaria (AIVD).

⁸⁰ Un quintil es la quinta parte (20%) de una población estadística ordenada de menor a mayor sobre la base de alguna característica de la misma, en este caso, el nivel de ingreso. Por lo tanto, en este caso se divide a la población en 5 grupos ordenados según nivel de ingreso. La referencia al ingreso corresponde a la renta disponible equivalente que, como se comentó, surge de dividir el ingreso total disponible del hogar entre el número de unidades de consumo del mismo. Al respecto, véase el indicador SI-P1.

Las ABVD abarcan las actividades propias del manejo de la persona en el hogar en relación con la satisfacción de sus necesidades básicas o el cuidado personal, tales como la vestimenta, la alimentación, el aseo personal y las actividades motoras básicas. Dentro de esta categoría se incluyen las siguientes actividades:

- Ducharse, bañarse, asearse;
- Vestirse, desvestirse;
- Peinarse, afeitarse;
- Andar sin ayuda (excepto el bastón), levantarse, sentarse, acostarse;
- Comer;
- Controlar vejiga y deposiciones; y
- Quedarse solo en la noche.

Las AIVD se vinculan con las relaciones que la persona establece con el mundo externo y aquellas actividades que no se refieren a sus necesidades básicas. Dentro de este grupo se incluyen las siguientes actividades:

- Usar el teléfono;
- Hacer las compras;
- Preparar la comida, cortar una rebanada de pan;
- Desarrollar las tareas del hogar, llevar, mover y manipular objetos;
- Usar los medios de transporte (tren, metro, autobuses, taxis);
- Tomar los medicamentos (en tiempo y dosis correctas);
- Subir escaleras (10 escalones);
- Administrar el dinero y sus finanzas, hacer trámites y papeleos.

Las restricciones en la realización de estas actividades definen el grado de limitación o dependencia de las personas para la realización de sus actividades diarias, sea debido a la falta o a la pérdida de la capacidad física, psicológica o mental necesaria para desarrollarlas, por lo que requieren de algún tipo de ayuda o asistencia para poder cumplirlas. A partir de ello, como se comentó, el estado funcional de las personas se clasifica en tres niveles según el individuo esté limitado intensamente (dependencia grave o total), hasta cierto punto (dependencia leve o moderada) o no esté limitado (ausencia de dependencia).⁸¹

⁸¹ En ocasiones se establece una escala más amplia para definir los grados de discapacidad, según el grado de limitación en las actividades de la vida diaria, por ejemplo:

- i) discapacidad nula: la deficiencia no limita dichas actividades;
- ii) discapacidad leve: presenta alguna dificultad, pero en la práctica las puede realizar;
- iii) discapacidad moderada: imposibilidad o disminución importante de la capacidad para realizar alguna actividad, siendo independientes en las actividades de autocuidado.
- iv) discapacidad severa: disminución importante o imposibilidad para realizar la mayoría de las actividades;

En la medida que las discapacidades suelen ser progresivas con la edad, el indicador se desagrega en tres grandes franjas de edad, a efectos de poder evaluar cómo afectan estas limitaciones según el propio ciclo vital. De igual manera, se puede evaluar si las limitaciones en la actividad difieren según género o nivel socio-económico, comparando el indicador, por ejemplo, entre quienes se sitúan en el tramo más bajo de la distribución del ingreso y quienes presentan mayores niveles de ingresos.

Finalmente, cabe destacar que, en el momento de evaluar e interpretar los resultados del indicador, debe tenerse en cuenta que se trata de un indicador de naturaleza subjetiva, en la medida que se trata del grado de limitación en las actividades diarias que perciben las personas en sí mismas.

- v) discapacidad grave o total: imposibilitado de realizar la totalidad de las actividades de la vida diaria.

Anexo: Comentarios sobre los indicadores relativos a los intentos de hacer que el trabajo sea más rentable

Como se ha mencionado anteriormente, en este anexo se amplía la información sobre los indicadores relativos a los intentos de hacer que el trabajo sea más rentable.

Definición: *se trata de un conjunto de indicadores que informan sobre la forma en que influyen los sistemas fiscales y de prestaciones sobre el mercado de trabajo y las decisiones de las personas y las empresas en materia laboral.*

Existen distintos indicadores que pueden ser utilizados para evaluar cuán rentable resulta el trabajo. Entre ellos cabe destacar los siguientes:

- Tipo de imposición de los salarios bajos (*Tax wedge on labour costs*);
- Trampa del desempleo (*Unemployment trap*); y
- Trampa de los salarios bajos (*Low-wage trap*), que en ocasiones también se la denominaba Trampa de la pobreza (*Poverty trap*).

Se trata de un conjunto de indicadores relacionados que tienen como objetivo medir los incentivos que, en materia de oferta y demanda de trabajo, se derivan de los sistemas fiscales y de prestaciones. En este marco evalúan cuán rentable resulta la decisión de trabajar frente a la situación alternativa de estar parado o inactivo o de realizar esfuerzos por incrementar el salario que se percibe o de contratar trabajadores por parte de los empresarios. Por lo tanto, estos indicadores deben ser interpretados como una medida de los resultados de las políticas implementadas para hacer que efectivamente el empleo sea más atractivo y no de los resultados en términos de los ingresos percibidos por los trabajadores o su impacto sobre la pobreza o la exclusión social.

El indicador de “Tipo de imposición de los salarios bajos” se centra en los incentivos a la demanda de trabajo, la “Trampa del desempleo” se focaliza en los incentivos a la oferta de trabajo cuando se retorna de una situa-

ción de paro a la vida laboral,⁸² y la “Trampa de los salarios bajos” se concentra en los incentivos del lado de la oferta de trabajo vinculados con el esfuerzo en el trabajo para obtener mejores ingresos. De esta forma, la consideración conjunta de los tres indicadores permite aproximarse a la evaluación de si el empleo resulta rentable, tanto desde el punto de vista del solicitante del trabajo como del empresario.

El cálculo de los indicadores se basa en un modelo desarrollado por la OCDE con la colaboración de la Comisión, para la utilización en los Estados Miembros, cubriendo diferentes casos en materia de ocupación, tipo de hogares y niveles salariales. Los modelos permiten ilustrar sobre las interacciones entre los sistemas impositivos y de prestaciones y sus efectos sobre el ingreso disponible de los hogares según se esté o no empleado.

Dado que el valor de estos indicadores varía según la composición y la situación de los hogares, su cálculo se realiza para un número limitado de tipos de hogares, cuya selección se realizó tras un extenso estudio sobre la variación de los indicadores según tipo de hogares y niveles de ingresos, con el objetivo de proporcionar un conjunto limitado de indicadores simples y de fácil interpretación.

Por este motivo, el indicador de “Trampa de los salarios bajos” se calcula sólo para dos casos (un trabajador adulto solo sin niños y una pareja con dos niños de 4 y 6 años de edad), en tanto que los dos restantes indicadores se calculan sólo para el caso de un hogar integrado por una única persona. No obstante, los modelos desarrollados permiten calcular los indicadores para una cobertura más amplia de situaciones.

Si bien los tres indicadores tienen como objetivo evaluar el efecto de los sistemas fiscales y de prestaciones sobre el mercado de trabajo, difieren en su definición y sus características esenciales, en la medida que evalúan distintos aspectos de esta temática, por lo que se considera conveniente analizar cada uno de ellos por separado. No obstante, previo a ello se presentan algunas consideraciones generales comunes a los tres indicadores.

Qué se entiende por “hacer que el trabajo sea rentable”

La expresión “hacer que trabajar sea rentable” hace referencia a la necesidad de establecer un conjunto de condiciones e incentivos adecuados que,

⁸² En ocasiones también se hace referencia a la Trampa de inactividad, que mide los incentivos que un inactivo tendría para buscar y aceptar un trabajo.

al hacer que trabajar sea más atractivo, favorezcan la empleabilidad, sin dejar de lado el objetivo de proporcionar simultáneamente un alto nivel de protección social para todos. Se trata, por lo tanto, de evaluar la relación existente entre las políticas de protección social y de empleo, de forma tal que los objetivos en ambos campos puedan alcanzarse equilibradamente y tiendan a reforzarse recíprocamente.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que la naturaleza de los sistemas fiscales y de prestaciones repercute en el mercado laboral a través de distintos canales, como las condiciones, niveles y duración de las prestaciones, la eficacia de los servicios de empleo y el diseño de los impuestos y las cotizaciones a la seguridad social.

Los sistemas de prestaciones por desempleo, por ejemplo, generan simultáneamente efectos positivos y negativos. Por un lado, ofrecen seguridad económica mientras no se dispone de un empleo pero, por otro lado, pueden desincentivar la búsqueda de un nuevo trabajo. El efecto neto sobre el empleo dependerá de la relación que exista entre ambos aspectos, así como también de las políticas activas de mercado de trabajo que se implementen.

Por este motivo, la modernización de los sistemas de protección social resulta esencial para eliminar los elementos desincentivadores del trabajo, creando incentivos adecuados para hacer más atractivo el buscar trabajo, aceptar un empleo, permanecer en el mercado laboral, incrementar los esfuerzos en el trabajo, invertir en educación y formación y fomentar la movilidad.

Las reformas en muchos casos deberán endurecer las condiciones de acceso a las prestaciones a fin de aumentar la presión a los desempleados para que acepten un empleo, promoviendo al mismo tiempo medidas activas que faciliten la búsqueda de empleo y ayuden a las personas a que se reincorporen y permanezcan en el mercado laboral, mejorando sus posibilidades de empleo. En este marco, se deberá prestar especial atención a la participación en el empleo de las personas más alejadas del mercado de trabajo, como son las mujeres, los jóvenes y las personas menos cualificadas, de edad más avanzada o con discapacidades.

Al respecto, es posible distinguir diferentes funciones que pueden desempeñar los sistemas de protección social:

- Incentivos para el empleo. Se requieren definir adecuadamente las condiciones de acceso a las prestaciones sociales, por ejemplo, limitando las tasas de sustitución y/o la duración de las prestaciones por desempleo, combinando la concesión de prestación por desempleo (o subsidios de desempleo parcial) con un empleo a tiempo completo o parcial, o supeditando las prestaciones a la búsqueda de empleo y a que el perceptor participe efectivamente en ciertas medidas de activación que faciliten su reinserción laboral.

- Compaginación de la vida familiar y la vida laboral. Resultan relevantes las medidas tendientes a facilitar la conciliación de la vida familiar y la vida laboral, promoviendo la disponibilidad de servicios asequibles de cuidado de niños y de atención de mayores, así como otras prestaciones generales o que dependan de la situación familiar.
- Facilitar el paso de un trabajo a otro. La movilidad profesional y geográfica también resulta importante, en la medida que permite que los trabajadores pasen a ejercer actividades en las que pueden ser más productivos y en las que aumenten sus ingresos. Para ello se debe garantizar que las personas que cambian de trabajo no se vean afectadas en sus condiciones para la adquisición de sus derechos de pensión, facilitando la transferencia de dichos derechos.
- Promover la rehabilitación y reinserción de las personas con discapacidades. Si bien los problemas de salud pueden dificultar que una persona siga trabajando, se deberán promover medidas tempranas de rehabilitación profesional y se deberá promover la reinserción laboral de las personas que solicitan prestaciones por incapacidad pero que podrían seguir realizando algún tipo de actividad remunerada.
- Prolongación de la vida laboral. A efectos de garantizar niveles de ingresos adecuados a los futuros pensionistas, además de la sostenibilidad económica del sistema, resulta importante promover el envejecimiento activo de las personas, aumentando la edad media efectiva de salida del mercado laboral. Para ello, se deben adoptar medidas apropiadas que incentiven el trabajo y disuadan la jubilación anticipada de los trabajadores de más edad, promoviendo condiciones de trabajo adecuadas y mejoras del estado de salud en el trabajo.

Junto a la modernización de los sistemas de protección social, también se requiere reformar los sistemas fiscales, con el objetivo de propender a que los impuestos y las cotizaciones a la seguridad social generen incentivos económicos adecuados en materia de empleo, tanto a los empleados como a los empleadores. Por ejemplo, fomentando mediante bonificaciones en la cotización a la seguridad social los contratos indefinidos –en la medida que ingresos más estables contribuyen a hacer más ventajoso el trabajo o diseñando los impuestos de forma que no se penalice el empleo, disminuyendo la carga fiscal sobre el trabajo y los trabajadores, en particular en los casos de trabajadores de rentas más bajas.

Tipo de imposición de los salarios bajos (Tax wedge on labour costs)

Definición: peso de la fiscalidad (impuestos y cotizaciones sociales) sobre los salarios bajos.

Desagregación: este indicador está disponible sólo para un hogar integrado por un adulto y sin niños, con un salario equivalente al 67% del salario medio.

El indicador se define como la suma de los impuestos a los ingresos laborales y las contribuciones a la seguridad social de empleados y empleadores, expresada como porcentaje del costo laboral total que el asalariado tiene para el empleador. Dicho costo laboral total se define como la suma del salario bruto más la contribución patronal a la seguridad social.

De esta forma, el indicador será:

$$TISB = \frac{IR + CSS_T + CSS_P}{S + CSS_P}$$

siendo:

TISB	Tipo de imposición de los salarios bajos;
IR	Impuestos a la renta laboral;
CSS _T	Contribución a la seguridad social del trabajador;
CSS _P	Contribución a la seguridad social del empleador; y
S	Salario bruto.

El indicador permite evaluar el peso que la carga general de imposición del trabajo tiene sobre el costo laboral unitario para el empleador, en el caso de trabajadores de niveles salariales relativamente bajos. Cuanto mayor sea el peso de la fiscalidad, menores serán los incentivos al empleo desde el lado de la demanda de trabajo, en la medida que se encarecerá el uso del factor trabajo en relación con los restantes factores productivos, lo que promoverá la adopción de tecnologías menos intensivas en mano de obra.

En el caso español, los impuestos y las cotizaciones a la seguridad social de empleados y empleadores representaron en 2006 el 35,9% del costo laboral total de un trabajador de sueldo bajo, encontrándose por debajo de la media europea, que se sitúa en 40,1% (tanto para la EU-27, la EU-25 y la EU-15).⁸³

⁸³ Fuente: Eurostat. Datos correspondientes al año 2006.

Trampa del desempleo (Unemployment trap)

Definición: porcentaje del salario bruto absorbido por las contribuciones a la seguridad social y los impuestos, junto con la pérdida del subsidio de desempleo y otras prestaciones, al pasar de una situación de paro a una de empleo.

Desagregación: este indicador está disponible sólo para un hogar integrado por un adulto y sin niños que, cuando está ocupado, gana un salario equivalente al 67% del salario medio.

El indicador se define como el porcentaje del salario bruto que se destina a los impuestos y las contribuciones a la seguridad social cuando un desempleado se integra al mercado laboral, teniendo en cuenta también la pérdida de las prestaciones por desempleo y otras ayudas que le pudieran corresponder en la situación anterior.⁸⁴ En otras palabras, el indicador puede ser interpretado como la proporción del salario bruto que, directa o indirectamente, va a parar al Estado cuando una persona deja de estar desempleada y comienza a trabajar, vía los impuestos y contribuciones que paga al estar ocupado más lo que deja de percibir por no estar desempleado. Esto es:

$$TD = \frac{ICSS + INP}{S}$$

siendo:

TD	Trampa del desempleo;
ICSS	Impuestos y contribuciones a la seguridad social;
INP	Ingreso neto estando parado; y
S	Salario bruto.

El indicador también se puede formular como la diferencia entre el salario bruto y el incremento en el ingreso neto de la persona al pasar de estar desempleado a estar ocupado, expresado como porcentaje de la remuneración bruta. En efecto, a partir de la ecuación anterior, reagrupando los términos, se tiene que:

$$TD = \frac{ICSS + INP}{S} = \frac{(S - INO) + INP}{S} = \frac{S - (INO - INP)}{S}$$

siendo:

INO	Ingreso neto estando ocupado.
-----	-------------------------------

⁸⁴ En el caso de los impuestos, en la hipotética situación de que, estando en paro, la persona estuviera gravada por el impuesto sobre la renta laboral, se debería computar sólo el incremento en el pago de dichos impuestos.

A partir de lo anterior, alternativamente el indicador también se puede formular como:

$$TD = \frac{S - (INO - INP)}{S} = 1 - \frac{INO - INP}{S}$$

La trampa del desempleo mide el porcentaje del sueldo bruto que el trabajador deja de percibir directamente como consecuencia del pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social, así como también indirectamente al dejar de recibir la prestación por desempleo y otras ayudas por volver a estar empleado.

Cuanto mayor sea este porcentaje, menores serán los incentivos económicos que tendrá el desempleado para volver al mercado de trabajo, en la medida que el esfuerzo derivado del trabajo le redundará en una mejora relativamente pequeña de sus ingresos.

Por lo tanto, este indicador permite evaluar los incentivos que los sistemas fiscal y de prestaciones generan sobre el mercado laboral desde el lado de la oferta de trabajo, alentando o desalentando a las personas a aceptar un empleo antes que vivir de prestaciones.

Por ejemplo, en el caso español, la persona que sale del desempleo y encuentra un trabajo “perdía” en 2006 el 80% del aumento del salario bruto por concepto de pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social y por la pérdida de la prestación por desempleo y otras prestaciones, situándose por encima de la media europea (75,4% en el caso de la UE-25 o UE-27; 75,5% en la UE-15).⁸⁵

Trampa de los salarios bajos (Low-wage trap)

Definición: porcentaje del salario bruto absorbido por las contribuciones a la seguridad social y los impuestos, junto con la pérdida de otras prestaciones, cuando el salario bruto aumenta del 33% al 67% del sueldo medio.

Desagregación: este indicador está disponible para dos tipos de hogares, uno integrado por un adulto y sin niños y otro compuesto por una pareja con dos niños de 4 y 6 años de edad.

El indicador se define como el porcentaje del aumento del salario bruto que es absorbido por el pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social, así como por la pérdida de ayudas sociales, cuando un trabajador aumenta su salario bruto de 33% a 67% del salario medio, por ejemplo,

⁸⁵ Fuente: Eurostat. Datos correspondientes al año 2006.

duplicando la cantidad de horas trabajadas. En otras palabras, el indicador puede ser interpretado como la proporción del salario bruto que, directa o indirectamente, va al Estado cuando una persona aumenta su esfuerzo en el trabajo, a través del aumento en el pago de impuestos y contribuciones y las prestaciones sociales que deja de percibir. Esto es:

$$TBS = \frac{\Delta ICSS + \nabla BS}{\Delta S}$$

- TBS Trampa de los salarios bajos;
 $\Delta ICSS$ Aumento de impuestos y contribuciones a la seguridad social;
 ∇BS Disminución de prestaciones sociales; y
 ΔS Aumento del salario bruto.

Se trata, por lo tanto, de una medida del tipo impositivo efectivo marginal que afecta a los salarios brutos muy bajos equivalentes al 33% del salario medio cuando se duplica la remuneración bruta, y se calcula como la diferencia entre el aumento del salario bruto y del ingreso neto, expresado como porcentaje del aumento de la remuneración bruta. Esto se puede apreciar reformulando la ecuación anterior de la siguiente manera:

$$TBS = \frac{\Delta ICSS + \nabla BS}{\Delta S} = \frac{\Delta S - \Delta IN}{\Delta S}$$

siendo:

- ΔIN Aumento del ingreso neto del trabajador.

A partir de lo anterior, alternativamente el indicador también se puede formular como:

$$TBS = \frac{\Delta S - \Delta IN}{\Delta S} = 1 - \frac{\Delta IN}{\Delta S}$$

La trampa de los salarios bajos mide el porcentaje del aumento del sueldo bruto que el trabajador deja de percibir directamente como consecuencia del pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social, así como también indirectamente por dejar de percibir determinadas prestaciones sociales como consecuencia del aumento de la remuneración bruta.

De esta forma, cuanto mayor sea dicho porcentaje, menores serán los incentivos económicos que tendrá un trabajador de salario muy bajo –aquel que percibe una remuneración bruta equivalente al 33% del salario medio para aumenta su esfuerzo en el trabajo de forma que duplique su salario bruto, dado que dicho esfuerzo le generará una mejora relativamente pequeña de sus ingresos netos.

Por lo tanto, este indicador también permite evaluar los incentivos que los sistemas fiscal y de prestaciones generan sobre el mercado laboral desde el lado de la oferta de trabajo, alentando o desalentando un mayor esfuerzo de las personas en el trabajo.

En el caso español, el valor de este indicador en el año 2006 fue de 26% para el caso de un hogar integrado por un adulto sin niños y de 17% para un hogar compuesto por una pareja con dos hijos. En los casos de la UE-25 y UE-27 estos porcentajes se elevan a 62,2% y 47,4%, respectivamente, en tanto que en la UE-15 son de 62,4% y 47,7%.⁸⁶

Por lo tanto, se aprecia que la parte de los ingresos brutos que los trabajadores con salarios muy bajos dejan de percibir por pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social y pérdida de prestaciones cuando sus ingresos brutos aumentan del 33% al 67% del sueldo medio, resulta sustancialmente menor en España que en el promedio europeo en cualquiera de los dos casos considerados. Ello significa que España ofrece, en comparación con la media europea, mayores incentivos para que una persona aumente su esfuerzo en el trabajo de forma que incremente su ingreso neto.

⁸⁶ Fuente: Eurostat. Datos correspondientes al año 2006.

“Con esta publicación se pretende facilitar la interpretación de los indicadores de los Planes Nacionales de Acción para la Inclusión Social a todos los profesionales que trabajan en el ámbito de la lucha contra la pobreza y la exclusión social”.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE SANIDAD
Y POLÍTICA SOCIAL

www.msps.es