

PRIMER SEMESTRE. 2023

PANORAMA SOCIAL

37

ECONOMÍA Y SOCIEDAD



La economía desde la Sociología
Estado y mercado
Cambio tecnológico
Desigualdad y distribución de rentas
Desempleo y vacantes en el mercado de trabajo
Cultura financiera y percepción social de la economía
Economía y comportamiento político

COLABORAN:

Eduardo Bandrés Moliné, David Castells-Quintana, Elisa Chuliá,
Carmen García Oliverri, Emilio Huerta, Javier Mato, María Miyar Busto,
Rafael Muñoz de Bustillo Llorente, Juan Carlos Rodríguez
y José Miguel Rojo Martínez

cecabank

Banking for business



www.cecabank.es



PRIMER SEMESTRE. 2023

PANORAMA SOCIAL

37

ECONOMÍA Y SOCIEDAD





PATRONATO

ISIDRO FAINÉ CASAS (*Presidente*)
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN (*Vicepresidente*)
FERNANDO CONLLEDO LANTERO (*Secretario*)
ANTÓN JOSEBA ARRIOLA BONETA
MANUEL AZUAGA MORENO
CARLOS EGEA KRAUEL
MIGUEL ÁNGEL ESCOTET ÁLVAREZ
AMADO FRANCO LAHOZ
PEDRO ANTONIO MERINO GARCÍA
ANTONIO PULIDO GUTIÉRREZ
VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

PANORAMA SOCIAL

Número 37. Primer semestre. 2023

CONSEJO DE REDACCIÓN

CARLOS OCAÑA PÉREZ DE TUDELA (*Director*)
ELISA CHULIÁ RODRIGO (*Editora*)
VÍCTOR PÉREZ-DÍAZ
ANTONIO JESÚS ROMERO MORA
VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

PEDIDOS E INFORMACIÓN

Funcas
Caballero de Gracia, 28, 28013 Madrid.
Teléfono: 91 596 54 81
Fax: 91 596 57 96
Correo electrónico: publica@funcas.es

Impreso en España
Edita: Funcas
Caballero de Gracia, 28, 28013 Madrid.

© FUNCAS. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

ISSN: 1699-6852
Depósito legal: M-23-401-2005
Maquetación: Funcas
Imprime: CECABANK

Las colaboraciones en esta revista reflejan exclusivamente la opinión de sus autores, y en modo alguno son suscritas o rechazadas por Funcas.

Índice

-
- 5 | PRESENTACIÓN
-
- 9 | Sociología y economía: apuntes sobre varios autores clásicos
JUAN CARLOS RODRÍGUEZ
-
- 25 | ¿Mercado o Estado? El eterno debate a la luz de la historia
del pensamiento económico
DAVID CASTELLS-QUINTANA
-
- 35 | Cambio técnico, empleo y desigualdad. Notas para un debate abierto
RAFAEL MUÑOZ DE BUSTILLO LLORENTE
-
- 53 | Dimensiones de la desigualdad: España en contexto
EDUARDO BANDRÉS MOLINÉ
-
- 67 | Competitividad empresarial y reparto de rentas: asignaturas pendientes
EMILIO HUERTA Y C. GARCÍA OLAVERRI
-
- 81 | ¿Se necesita personal? Políticas de empleo para un mercado
de trabajo con vacantes
FCO. JAVIER MATO DÍAZ
-
- 97 | Cultura y educación financieras: un viaje pedagógico largo y complicado
ELISA CHULIÁ

111 | Juntos en los malos tiempos: la percepción social de la economía
en España (2000-2023)
MARÍA MIYAR BUSTO

129 | Economía y comportamiento electoral en democracias polarizadas
y posmaterialistas: ¿sigue valiendo el “*es la economía, estúpido*”?
JOSÉ MIGUEL ROJO MARTÍNEZ

Presentación

Las crisis regionales y globales que han marcado los últimos años se asemejan a un mal sueño en la medida en que, cuando parece que sus dramáticas consecuencias van quedando atrás, vuelven a emerger problemas, en parte nuevos e inesperados, y en parte resultado de tendencias ya apuntadas o presentes en la década pasada. Los retos de diversa índole que plantean estas crisis encadenadas deben abordarse desde distintas disciplinas de las ciencias sociales, reconociendo la intrincada relación entre las esferas social y económica. Las transiciones tecnológica y ecológica, la elevada inflación, el aumento de los tipos de interés, la polarización política, los viejos y nuevos retos del mercado de trabajo, todas ellas son cuestiones estrechamente conectadas entre sí. El devenir económico de los países tiene un impacto profundo en los cambios sociales, y viceversa, como un sistema de engranajes en constante movimiento.

Resulta particularmente revelador reflexionar sobre la relación entre las esferas económica y social a la luz del libro *Economía y sociedad* del sociólogo alemán Max Weber, publicado hace un siglo. Weber fue uno de los primeros en comprender las múltiples y diversas vinculaciones entre la economía y la sociedad, y cómo las acciones individuales y colectivas influyen en la configuración de las estructuras económicas y sociales. A pesar de esta conexión intrínseca y de sus intereses comunes, la ciencia económica y la sociología no solo han colaborado escasamente, sino que, en cierto modo, se han ignorado, desaprovechando los aprendizajes mutuos. Recuperar el binomio weberiano acercando ambas

disciplinas es hoy, como ayer, clave para entender (*verstehen*, el empeño intelectual de Weber) los problemas y procesos a los que nos enfrentamos.

De ahí que este nuevo número de PANORAMA SOCIAL se publique bajo el ambicioso título de “Economía y sociedad”, para resaltar la estrecha relación entre estas dos esferas y la pertinencia de los enfoques analíticos que parten de ella.

El número se inicia con un artículo de **Juan Carlos Rodríguez** (Universidad Complutense de Madrid y Analistas Socio-Políticos), que pone de relieve el interés de la sociología por el estudio de la economía desde sus inicios como disciplina y repasa algunas de sus principales contribuciones al respecto. El trabajo subraya cómo la sociología contribuye a entender la estructuración y el funcionamiento de los mercados, las orientaciones culturales que diferencian las esferas de la vida social y las orientaciones y formas de racionalidad observables en la vida económica, así como también a comprender la complejidad de los actores económicos individuales y la interdependencia entre distintas esferas de la vida social.

David Castells-Quintana (Universidad Autónoma de Barcelona) aborda el debate de largo alcance sobre el papel que desempeñan el Estado y el mercado en relación con la economía. Tras remontarse a los orígenes milenarios de este debate y repasar también las principales aportaciones de los economistas clásicos, el autor se centra en el siglo XX y personaliza la discusión en las figuras de Friedrich Hayek y

John Maynard Keynes. Sus conclusiones apuntan a la necesidad de reconocer las fortalezas complementarias del mercado y del Estado, y la necesidad de ambos para afrontar eficazmente los desafíos actuales de la sociedad global.

Rafael Muñoz de Bustillo Llorente (Universidad de Salamanca) expone las diversas consecuencias económicas y sociales asociadas al cambio tecnológico. Partiendo de que este cambio produce tanto fascinación como temor, el autor centra su atención en los efectos sobre la cantidad y calidad del empleo y sobre la desigualdad. Señala que en el pasado los efectos negativos del cambio técnico sobre el empleo quedaron compensados, aunque de forma no lineal, por la creación de nuevos empleos y la mejora del nivel de vida. Sin embargo, las circunstancias actuales, con el desarrollo de la robotización y la inteligencia artificial, no garantizan que se mantenga ese balance positivo. Asimismo, llama la atención sobre dinámicas de base tecnológica regresivas que plantean nuevos retos de orden económico, social y político sobre el reparto de los beneficios del avance técnico.

El análisis comparado y temporal de la desigualdad y la distribución de rentas es objeto del artículo de **Eduardo Bandrés Moliné** (Universidad de Zaragoza y Funcas), que pone en contexto europeo el caso de España y analiza su evolución desde los años 70. Además, plantea la necesidad de incluir en el análisis de la desigualdad la consideración de la renta imputada de la vivienda y el papel de los servicios públicos. Al hacerlo, se observa una reducción de la desigualdad en España y una mejora en su posición relativa respecto a otros países del entorno.

El artículo de **Emilio Huerta y Carmen García Olaverri** (Universidad Pública de Navarra) enfoca la atención en las empresas, en concreto, en la distribución del valor añadido generado en España durante el período 2000-2019. Los autores destacan el impulso innovador, la productividad y el tamaño empresarial como factores de competitividad y muestran la escasa innovación tecnológica, organizativa y relacionada con la gestión de los recursos humanos que se observa en la mayoría de las empresas españolas. Señalan asimismo que, respecto al reparto de la riqueza generada por las empresas, se observa un incremento de la

cuota del capital frente a la del trabajo, lo que se refleja en un mayor beneficio para accionistas y empresarios que para trabajadores y empleados.

La relación entre empresas y trabajadores también está presente en el artículo de **Fco. Javier Mato Díaz** (Universidad de Oviedo), que estudia la escasez de mano de obra y el aumento de las vacantes en España. Se trata de una cuestión relativamente novedosa para un mercado de trabajo en el que los problemas tradicionales han venido dados por la escasez de empleo y por niveles elevados de paro. El artículo presenta la evolución a largo plazo de vacantes y desempleo, y, con independencia de la intervención de otros factores, destaca la necesidad de que las políticas activas de empleo, objeto de innumerables críticas durante muchos años, pasen a considerarse prioritarias para contribuir a la reducción de paro y vacantes, mejorando la eficiencia del mercado de trabajo.

Elisa Chuliá (UNED y Funcas) trata en su artículo otro aspecto importante de la relación entre la sociedad y la economía: la cultura y educación financiera de la población. A pesar del despliegue de numerosas iniciativas de instituciones públicas y privadas para aumentar los conocimientos financieros de la sociedad, las encuestas realizadas en multitud de países ponen repetidamente de manifiesto la débil cultura financiera que prevalece en grandes grupos de la población. La controvertida eficacia de los programas de educación financiera aconseja, en todo caso, tomar en consideración otras propuestas orientadas a proteger a los individuos y las familias ante adversidades de orden económico-financiero. En este sentido, la autora refiere algunas experiencias que indican el potencial de las finanzas conductuales como posible complemento de una educación financiera que debería someterse a evaluación y racionalizarse para evitar ineficiencias.

El artículo de **María Miyar Busto** (UNED y Funcas) analiza también la interpretación de la información económica por parte de la sociedad, a través del estudio de la percepción social de la situación económica. La autora estudia la opinión pública española sobre la economía durante el período 2000 a 2023 y muestra cómo la crisis financiera de 2008 provocó un deterioro de la percepción social del que aún no se ha recuperado. Según su análisis, mientras

que durante las crisis las variables sociodemográficas apenas contribuyen a explicar la valoración de la situación económica, en periodos de expansión económica se encuentran mayores diferencias en función del sexo o de la situación laboral. El artículo llama la atención sobre la necesidad de mejorar la comprensión de las dinámicas económicas por parte de la población, en beneficio del funcionamiento tanto de la economía como de la sociedad.

Por último, **José Miguel Rojo Martínez** (Universidad de Murcia) analiza la influencia de la economía en la política, prestando especial atención a cómo la valoración de la situación económica afecta al comportamiento electoral. El examen de encuestas realizadas en España le permite afirmar que la economía continúa siendo un factor determinante en los procesos electorales, a pesar de que los contextos de polarización política tienden a reforzar la lealtad partidista y los sesgos cognitivos con los que se procesa la información. La evidencia hallada sugiere que las circunstancias económicas individuales importan menos que la valoración –ideológicamente condicionada– que hacen las personas de la situación económica nacional.

En definitiva, los artículos recogidos en este número PANORAMA SOCIAL invitan a reflexionar sobre las múltiples y repetidas intersecciones entre la economía y sociedad. Su publicación responde, como la de todos los números anteriores de esta revista, al compromiso de Funcas con la transferencia de conocimientos que ayuden a comprender mejor el entorno socioeconómico en el que vivimos, de manera que podamos actuar sobre él de manera más informada, consciente y productiva.

Sociología y economía: apuntes sobre varios autores clásicos

JUAN CARLOS RODRÍGUEZ*

RESUMEN

Este artículo pone de relieve el interés de la sociología, desde sus inicios como disciplina, por el estudio de la vida económica. Lo hace centrando la atención en las aportaciones de figuras centrales del pensamiento social (Marx, Durkheim, Weber, Polanyi y Granovetter) a la comprensión de la estructuración y el funcionamiento real de los mercados, del comportamiento complejo de los actores económicos individuales y de las dependencias mutuas e influencias recíprocas entre las esferas de la sociedad y la economía. En definitiva, las perspectivas sociológicas sobre la economía ayudan a entender mejor cuestiones importantes de la economía y pueden complementar los análisis de las ciencias económicas.

1. INTRODUCCIÓN

Como quiera que definamos la economía, esta ha sido objeto central de estudio en la sociología desde sus orígenes. Para Karl Marx, la economía es la realidad social última. Una de las grandes obras de Émile Durkheim está dedicada a entender las causas y las consecuencias de la intensificación de la división del trabajo en la edad contemporánea. Y la gran obra póstuma

* Analistas Socio-Políticos (ASP) y Universidad Complutense de Madrid (juancarlos.rodriguez@cps.ucm.es).

de Max Weber se titula *Economía y sociedad*. En gran medida, la sociología surge a raíz de la preocupación por las grandes repercusiones sociales que estaban teniendo las transformaciones económicas en curso desde la revolución industrial. Lo anterior no quiere decir que ese interés no haya decaído en algún momento, quizá, como señalan Smelser y Swedberg (2005: 11), entre los años treinta y los setenta del siglo pasado, con las excepciones de autores como Talcott Parsons o Karl Polanyi.

En el análisis y el diagnóstico de la vida económica contemporánea, la propia de las economías de mercado o capitalistas, sociólogos y economistas no siempre se han entendido. No es arriesgado afirmar que las relaciones entre ambas perspectivas se han caracterizado por una gran controversia entre las tradiciones dominantes en sociología y la corriente principal de la ciencia económica, la marginalista o clásica del XIX o la que hoy llamamos neoclásica.

Vista desde la barrera de los sociólogos, la controversia se debería a las siguientes insuficiencias de la ciencia económica¹. Primero, la consideración de los individuos como átomos inconexos, sin raíces culturales o sociales. Segundo, el tener en cuenta solo un tipo de motivaciones, las propias de la maximización de utilidad, del cálculo de costes y beneficios.

¹ Véase al respecto, por ejemplo, con una formulación distinta a la que aquí se sigue, Smelser y Swedberg (2005).

Tercero, el supuesto de que esa modalidad de economía, la del *homo oeconomicus*, vale para cualquier momento y cualquier lugar; es decir, sería, de algún modo, natural, y no contingente histórica o culturalmente. Cuarto, la autonomía absoluta de la esfera económica, sin que se necesite ir más allá de esta para explicar los fenómenos económicos. Por último, más recientemente, el “imperialismo” de la ciencia económica, en la medida en que los economistas se han aprestado en las últimas décadas a explicar económicamente todo tipo de fenómenos en todas las esferas de la vida social.

En general, en paralelo, entre los sociólogos ha predominado una notable reticencia hacia la economía de mercado, de la que se han resaltado sus, hipotéticos o reales, efectos disgregadores de los vínculos sociales, en particular de los propios de la vida en comunidad.

De todos modos, para que este retrato rápido y de trazo grueso de las relaciones entre la sociología y la ciencia económica sea más ajustado, hay que hacer tres consideraciones más. Primera, no toda la ciencia económica ha transcurrido por la corriente principal, con modelos abstractos y muy simplificados de la acción humana. Los individuos son más plenos y enraizados en el conjunto de la vida social en Adam Smith, especialmente en el de *La teoría de los sentimientos morales*, y en corrientes minoritarias, herederas directas de la economía clásica del XIX, como la economía austríaca, representada por autores como Friedrich von Hayek y Ludwig von Mises². Segunda, en la tradición weberiana, aunque se reconozca un elemento fundamental de lucha (pacífica) en los mercados (véase más adelante), no se les asigna un papel central en una supuesta desintegración de la vida social. Si acaso, su desarrollo contemporáneo es parte de un orden emergente de creciente racionalidad formal y “desencantamiento” del mundo en el que confluyen cambios observables en las distintas esferas de la vida social. Tercera, desde los orígenes de la sociología hasta hoy cabe entrever una perspectiva según la cual los mercados no solo tendrían ese tipo de efectos negativos, sino que, en ciertas condiciones, serían fuente de nuevas formas de solidaridad (quizá quedándose cortos, como

² Una referencia muy reciente de las líneas actuales de investigación en esta corriente en Boettke y Coyne (2023).

cree Durkheim; véase más adelante) o, incluso, de vida civil (Pérez-Díaz, 2009).

En este texto se recoge lo fundamental de las perspectivas sobre la economía de tres de los padres fundadores de la sociología (Karl Marx, Émile Durkheim y Max Weber), así como las de Karl Polanyi y Mark Granovetter, dos clásicos recientes, en la medida en que su discusión sobre el arraigo o incrustación (*embeddedness*) de lo económico en lo social ha orientado las discusiones principales de la sociología económica de las últimas décadas³.

El propósito de este trabajo no es ofrecer una revisión bibliográfica ni una discusión en profundidad, sino resaltar las aportaciones básicas de cada autor haciendo, en lo posible, justicia a sus argumentos y presentándolos con un mínimo de interpretación, aunque se extraigan de ellos las sugerencias más interesantes. En el texto se enfatiza la perspectiva de los autores sobre la esfera económica, en especial sobre los actores que la pueblan, y su relación con el resto de las esferas de la vida social.

2. KARL MARX Y LA PRIMACÍA DE LO ECONÓMICO (O LO TECNOLÓGICO)

Aunque no fuera un sociólogo, la influencia de Karl Marx (1818-1883) en la sociología occidental del siglo XX es evidente, sobre todo en términos de la apuesta por el factor económico para explicar el funcionamiento de las sociedades. Se deriva de ello la centralidad de los intereses económicos en la vida de los individuos, que hay que entender a la luz de su pertenencia a clases sociales definidas por su posición económica, de la que, precisamente, se derivan objetivamente esos intereses.

Vista la perspectiva de Marx como enfoque sociológico podríamos identificarlo como perteneciente a las tradiciones materialista y

³ Desde luego, no hace ninguna justicia al campo de la sociología económica, desarrollado desde los años ochenta del siglo pasado. Véase, por todos, Smelser y Swedberg, eds. (2005) y Krippner y Álvarez (2007). Y menos aún a un autor como Talcott Parsons, que también podría haber tenido su lugar en este trabajo (Smelser, 2005).

objetivista⁴. Situarse en la tradición materialista significa que la dimensión más relevante para entender el orden social (la estructura social, para los sociólogos) es la material. Es decir, las explicaciones han de partir de la producción, el intercambio y el uso de los recursos asociados a la satisfacción de las llamadas “necesidades materiales” (alimentación, vestido, vivienda, etc.) y que están disponibles para la acción social (Sewell, 1992). Lo que ocurra con los recursos es lo determinante para explicar la otra gran dimensión de la vida social, la cultural, compuesta por lo que Sewell llama esquemas culturales (normas jurídicas, ideas, creencias, símbolos, etc.).

Por otro lado, situarse en la tradición objetivista implica suponer que se puede hablar de una realidad social, una estructura, externa a los individuos, observable, y que es la que determina sus comportamientos. El margen de maniobra de los individuos es, entonces, muy reducido, pues, por ejemplo, sus intereses materiales se ven muy condicionados por su posición en el mercado o en las relaciones de producción o, en la tradición culturalista, por los valores o las creencias en que se han socializado.

Marx es materialista: lo fundamental es la economía, o la técnica, como veremos. Y objetivista: lo relevante son las clases sociales determinadas por la estructura económica, no los individuos que las componen. La economía está en el centro de sus análisis y de sus explicaciones. Es la estructura determinante⁵. Según Marx, la existencia humana se produce socialmente, es decir, la producción material es social y no puede entenderse como propia de individuos aislados, desprendidos de sus lazos naturales, tomando decisiones según sus preferencias particulares y meramente vinculados a través de los mercados. La producción la protagoniza una suerte de “sujeto social”, que actúa en y a través de una totalidad de ramas de producción.

En la medida en que es social, la vida económica no es natural; no es la misma independientemente de la fase histórica de desarrollo

⁴ En esta primera caracterización de los autores clásicos considerados en este artículo, sigo a Álvarez-Miranda (2001, no publicado).

⁵ Las referencias básicas utilizadas para la síntesis que viene a continuación son Marx (1978 [1873]; 2008 [1859]) y Marx y Engels (1985 [1848]).

de lo que llama las fuerzas productivas; no es universal. Marx se opone, así, a lo que considera el entendimiento hegeliano de la sociedad civil, una sociedad de libre competencia, y al que, según su juicio, predomina en los economistas de la época, con sus leyes naturales de la economía, válidas para la humanidad en cualquier momento. Se opone a su visión del capitalismo como algo natural, inevitable, y a su visión amorfa de las poblaciones: estas están estructuradas, como vemos a continuación, según las relaciones de producción. En Marx el individuo desaparece del panorama. Sus comportamientos vienen a ser el resultado de determinaciones estructurales, distintas según el momento histórico.

La producción de las condiciones materiales de la existencia tiene cuatro momentos o componentes, que forman una suerte de sistema en el que cada uno está condicionado o determinado por los demás. Esos componentes son la producción, propiamente dicha; la distribución, esto es, cómo se apropian o distribuyen las rentas generadas en la producción; el cambio, es decir, lo que solemos conocer como intercambio o comercio de bienes o servicios, intermedios o finales; y, por último, el consumo, que sería el componente más individual.

Los bienes adquieren su valor mediante la producción. Ese valor viene dado, como en Adam Smith, por la cantidad (el tiempo) de trabajo utilizado en producirlos. Todo el valor lo aportan los trabajadores⁶, que no se apropian de todo el que generan. Según el momento histórico, según el modo de producción, una parte de los resultados de su trabajo (el plusvalor en el caso del capitalismo) se lo apropiarán los amos de los esclavos, los señores feudales o la burguesía capitalista. En eso consiste la explotación. Vista esta, en el caso del capitalismo, con los ojos del Marx joven, el de los *Manuscritos de economía y filosofía* (Marx, 1980 [1844]), lo característico es la alienación o extrañamiento del trabajador con respecto al producto de su trabajo, que no le pertenece, y al proceso productivo, que no controla y en el que viene a ser una pieza de la maquinaria.

⁶ No es este el lugar de discutir las insuficiencias de las teorías económicas de Marx ni sus silencios o simplificaciones extremas, por ejemplo, en lo tocante al origen de la propiedad privada capitalista o la posible aportación de valor de los empresarios (Pérez-Díaz, 1983), pero, al menos han de quedar mencionados.

A lo largo de la historia de la humanidad se han sucedido distintos modos de producción (asiático, antiguo, feudal, burgués o capitalista). Su realidad última es lo que denomina Marx estructura o infraestructura, en la que se sustenta el resto de la sociedad. A su vez, lo determinante en la infraestructura son las fuerzas productivas materiales, lo que, en terminología no marxista, serían las técnicas predominantes, las materias primas fundamentales y los modos de organización principales.

A título de ilustración, se puede presentar, por un lado, una producción fundamentalmente agrícola, basada en el uso del arado, la fuerza animal, los fertilizantes naturales, con la producción de un excedente escaso, que se puede intercambiar a escala local. Y, por otro, puede considerarse la producción fundamentalmente industrial, en fábricas basadas en el aprovechamiento de combustibles como el carbón para alimentar máquinas de vapor, eficientes gracias a la combinación del hierro y el carbón en altos hornos, con productos que se venden en mercados locales, nacionales o internacionales.

Si esas ilustraciones caracterizan adecuadamente a las fuerzas productivas, da la impresión de que, en última instancia, lo determinante son las técnicas que permiten aprovechar unas u otras fuentes de materias primas o de energía, de modo que el desarrollo de las fuerzas productivas equivaldría, al final, al desarrollo de la tecnología. Conviene esta puntualización, pues no siempre se caracteriza al marxismo en términos de un posible determinismo económico, sino que algunos lo ven como un determinismo tecnológico (Kline, 2001). Quedaría sin explicar, en cualquier caso, de dónde viene el desarrollo de las fuerzas productivas; es decir, cómo surgen la innovación tecnológica o científica o el descubrimiento y aprovechamiento de nuevas fuentes de energía o las ideas, nuevas o antiguas, que estarían en la base de esas innovaciones. En principio, no podrían venir de las dimensiones no económicas de la vida social, pues, como veremos, están determinadas por la infraestructura.

Las fuerzas productivas materiales determinan las relaciones sociales de producción, que son necesarias e independientes de la voluntad de los individuos. En el primer ejemplo anterior, reflejarían que la producción está

protagonizada por campesinos, en condiciones de semilibertad o de servidumbre, y se lleva a cabo en el marco de dominios señoriales, de tal modo que son señores territoriales quienes se apropian de una parte de la renta generada por los campesinos. En el segundo ejemplo, la producción está protagonizada por trabajadores asalariados libres, que venden su fuerza de trabajo a capitalistas que son los propietarios de los medios de producción y que se apropian de parte de las rentas generadas por el trabajo de los asalariados.

Esas relaciones de producción acaban configurando las clases sociales, distintas según el modo de producción, cada una con sus intereses materiales definidos. En cada modo de producción se da un enfrentamiento fundamental entre dos clases debido a la incompatibilidad de sus intereses materiales, cuya satisfacción implica el menoscabo de los de la opuesta: una es la clase dominante y la otra, la subordinada. Se trata de la lucha de clases, que Marx ve como el motor de la historia de la humanidad (Marx y Engels, 1985 [1848]).

En el modo de producción burgués o capitalista se enfrentan la burguesía y el proletariado. La burguesía la forman los propietarios de los medios de producción. El proletariado, que solo es dueño de su fuerza de trabajo, ha de venderla como mercancía a los burgueses para poder sobrevivir. Ello no es óbice para que, en sus análisis de la realidad concreta, no admita Marx la relevancia de más de dos clases o fragmentos de clase, así como de grupos (como el ejército o la burocracia) que no derivan sus intereses de su posición en las relaciones de producción⁷.

El segundo componente fundamental de la sociedad, tal como la entiende Marx, es la superestructura, que es generada por la infraestructura. Es el conjunto de los elementos no económicos de la sociedad: las instituciones políticas, el derecho, el sistema de enseñanza, la religión, el arte, etc. La superestructura expresa los intereses de la clase dominante y su funcionamiento contribuye a mantener las relaciones de producción de la infraestructura. Por ejemplo, el sistema judicial y la policía se encargan de hacer efectivo el derecho de propiedad privada

⁷ Por ejemplo, en su obra *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* (Marx, 1985 [1852]). Véase al respecto, entre otros, Pérez-Díaz (1978: 65-87).

que legitima que los medios de producción estén en manos de la burguesía. Las dimensiones no económicas de la vida social no tienen lógicas propias, pues acaban reduciéndose a la de las relaciones de producción. Como veremos, se trata de un enfoque muy distinto de los de Durkheim o Weber.

Los modos de producción se van sucediendo históricamente, a medida que se hacen insostenibles y se resuelven las contradicciones entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción. Esas transformaciones se producen en la forma de revoluciones sociales. Los modos de producción no son observables en la realidad histórica; sí lo son las correspondientes formaciones sociales, que representarían una suerte de variedades locales e históricamente condicionadas de cada modo de producción.

Todos los modos de producción conocidos han sido antagónicos. Solo los futuros (socialismo, comunismo) dejarían de serlo, puesto que las relaciones de producción estarían en armonía con los rasgos fundamentales de las fuerzas productivas. Esto significa que, como la producción es social, la apropiación también lo será, desapareciendo la propiedad privada (socialización de los medios de producción) y, por tanto, las mercancías y los intercambios de mercado, y, con todo ello, los intereses particulares de clase y la sociedad de clases. En la sociedad sin clases, sin esos particularismos, cada cual produciría según sus capacidades y se le compensaría según sus necesidades. No olvidemos que una sociedad así solo puede sostenerse con el extraordinario desarrollo de las fuerzas productivas inherente al capitalismo, de tal modo que podría decirse que acabaría con uno de los supuestos de la ciencia económica al uso, el de la escasez.

Otro modo de mostrar la preeminencia de lo material en Marx es recordar su adagio: "No es la conciencia de los hombres lo que determina su ser, sino, por el contrario, es su existencia social lo que determinará su conciencia" (Marx, 2008 [1859]: 5). Las condiciones materiales de la existencia determinan la conciencia. Es decir, los individuos que, por su posición en las relaciones de producción, pertenecen a una clase, acaban desarrollando una determinada conciencia de clase en correspondencia con sus intereses materiales. Lo cual significa,

en lo fundamental, que se conducen colectiva o políticamente según sus intereses objetivos de clase. En el caso del proletariado, esto implica que apuestan por sindicatos y partidos políticos revolucionarios orientados a acabar con las relaciones de producción propias del capitalismo y con los componentes de la superestructura que las sostienen.

En la vida real no tiene por qué darse el paso hacia la conciencia de clase plena. En ese caso, puede hablarse de falsa conciencia (un término que no usó Marx, sino Engels): el proletariado no acaba de reconocer sus intereses objetivos de clase y/o no acaba de extraer las consecuencias políticas lógicas. Es decir, no acaban de reconocer los intereses que Marx les asigna "científicamente" ni de adoptar la estrategia política que el autor deriva lógicamente de esos intereses. La falsa conciencia se debe a la labor ideológica de la superestructura, es decir, al papel que desempeñan la religión, la escuela y otras instituciones de producción cultural en la ofuscación de las mentes del proletariado. De ahí la necesidad de los partidos revolucionarios, para descorrer el velo de la ideología de los ojos del proletariado y facilitar su paso a la estrategia de revolución social. De ahí el programa revolucionario de *El manifiesto comunista*.

Aunque Marx no fue el primero en situar el conflicto de clases sociales en el centro de la atención del análisis de las sociedades, de la reemergencia de Marx en la vida académica tras la revolución rusa de 1917 (Magness y Makovi, 2023) procede gran parte de la sociología de las desigualdades del siglo XX, centrada en el análisis de clases definidas al modo marxista y con mayor o menor sofisticación según el autor o el momento histórico del capitalismo. Procede, asimismo, el énfasis en lo económico para explicar el conjunto de la vida social característico de la tradición marxista y neomarxista hasta tiempos relativamente recientes: los únicos intereses objetivos y reales son los materiales; todo lo demás se deriva de ellos. Procede, también, en gran medida, la visión de la economía como realidad social y no meramente interindividual, sino estructurada mediante relaciones entre grupos. Procede de Marx el énfasis en la economía como realidad social conflictiva en último término. No cabe el acomodo de los intereses (que no son individuales, sino colectivos) en los mercados. Son, en última instancia, irreconciliables. Por último, también cabe recordar la relevancia de

los estudios de Marx sobre la alienación de los trabajadores.

3. ÉMILE DURKHEIM: LA DIVISIÓN DEL TRABAJO COMO FUENTE DE UNA NUEVA SOLIDARIDAD

En cuanto a Émile Durkheim (1858-1917), aunque su perspectiva sociológica es, al igual que la de Marx, claramente objetivista, no establece una preeminencia a favor de los elementos materiales o los culturales de la estructura social. Es objetivista en tanto que cree que hay una realidad social más allá de los individuos e independiente de estos. A ella se refiere como hechos sociales o morales, susceptibles de observación y medida y que son externos a los individuos y se imponen a estos (Durkheim, 1993 [1895]: 33 y ss.). Son externos en la medida en que no cambian aunque cambien los individuos. Y es fácil entender que se imponen a los individuos con grados distintos de coerción, desde la sanción social de los comportamientos inapropiados hasta su sanción penal.

Para explicar un hecho social no hay que descender a la escala individual, sino que las relaciones de causalidad habrán de establecerse entre hechos sociales. Por ejemplo, para explicar la creciente división del trabajo contemporánea, Durkheim se remite, exclusivamente, al aumento de la densidad material y moral de las sociedades (crecimiento de las ciudades) y al aumento del volumen de población de estas, todo lo cual hace crecer enormemente las relaciones, lo cual acaba requiriendo una mayor división del trabajo. La división del trabajo permite una mayor productividad, pero no surge para ello, sino para facilitar la vida en unas condiciones de lucha por la existencia más arduas, derivadas de los aumentos de la densidad y del volumen de población (Durkheim, 1985 [1893]: 311).

Sin embargo, a diferencia de Marx, no otorga ninguna primacía a una de las dos dimensiones básicas de la vida social, la material y la cultural. En principio, lo que observamos son, simplemente, fenómenos o cambios concomitantes (Durkheim, 1985 [1893]: 290) y le corresponde al investigador argumentar la posible relación de causalidad entre ellos.

Como veremos, puede ocurrir, por ejemplo, que los cambios en la primera dimensión provoquen cambios en la segunda, pero no en el grado suficiente para que, por así decirlo, el nuevo orden resultante sea equilibrado, requiriéndose para ello ulteriores cambios en la dimensión cultural motivados por la lógica propia de esta.

Durkheim es bastante crítico con los economistas de su época, por partir de un tipo de hombre muy simplificado, el *homo oeconomicus*, que prescinde de casi todas las características que le hacen complejo y social (su país, su religión, su familia, etc.) (Swedberg, 2003: 19). Para Durkheim, el principal incentivo de la actividad económica es el interés privado, pero la vida económica no se basa solo en el interés propio. Al actuar económicamente no podemos despojarnos del resto de nuestra vida, esto es, ni de nuestros valores ni de nuestras relaciones con los demás, que, por tanto, podrán afectar a nuestros comportamientos económicos. De todos modos, una concentración exclusiva en las actividades económicas es muy insuficiente para que sobrevivan esos otros lazos sociales, que requieren de un cultivo propio en otro tipo de actividades colectivas (Swedberg, 2003: 20), como veremos. Por ese tipo de razones, aunque Durkheim no se dedicara muy intensamente al estudio de la vida económica, propuso que la teoría económica se subsumiera en una sociología económica. Esta debería ocuparse de estudiar las instituciones económicas, es decir, las relacionadas con la producción de la riqueza, el intercambio y la distribución de rentas (Swedberg, 2003: 18-19).

La gran obra de sociología de la economía de Durkheim es *La división del trabajo social* (Durkheim, 1985 [1893]). En ella no se ocupa ni del capitalismo ni de la economía de mercado como tales, sino del enorme despliegue de la división del trabajo, el hecho moral o social que sintetiza la gran transformación social y económica que viven las sociedades europeas de su tiempo. Esta transformación implica la sustitución de un tipo de sociedad, la segmentaria, por otra, la organizada, un proceso que transcurre en paralelo, pero no en perfecto compás, con la sustitución de un tipo de solidaridad, la mecánica, por otro, la orgánica.

La sociedad organizada se caracteriza por una gran y creciente división del trabajo, es decir, por una creciente especialización en una

miríada de funciones, en la forma, sobre todo, de ocupaciones o profesiones. Funcionaría como un organismo compuesto por un sistema de órganos distintos, es decir, por partes muy diferenciadas, cada una de ellas con una función especial y todas coordinadas alrededor de un órgano central. En esas sociedades, el medio "natural" de los seres humanos sería el profesional, no el familiar. En las sociedades segmentarias, por el contrario, lo que se observa es una repetición de agregados muy semejantes entre sí. Simplificando, la sociedad organizada se correspondería con la sociedad industrial; la segmentaria, con las sociedades agrarias tradicionales.

En principio, cada uno de esos tipos de sociedad genera o se ve acompañado de sus formas propias de solidaridad, es decir, de cohesión social. La segmentaria se caracterizaría por una solidaridad mecánica, basada en las semejanzas, que vincula directamente al individuo con la sociedad o, más bien, con un conjunto de sentimientos y creencias comunes que se impone al individuo, convirtiéndose este, en el fondo, en algo de lo que dispone la sociedad. La solidaridad mecánica vendría dada, sobre todo, por compartir los valores comunes, los propios de la conciencia colectiva. La solidaridad orgánica, por el contrario, se deriva de la interdependencia de partes especializadas, la propia de un sistema de funciones, y es mayor cuanto mayor es la especialización. Metafóricamente hablando, es la que tienen entre sí los órganos de un organismo (un animal) superior.

La creciente división del trabajo genera, por sí misma, la solidaridad orgánica, aunque no lo hace del todo espontáneamente, por el mero contacto cotidiano entre las ocupaciones o profesiones, en las fábricas o en el mercado. La mayor división del trabajo implica un mayor valor del individuo y una creciente esfera de acción individual, pero la nueva solidaridad no emerge meramente de las relaciones individuales protagonizadas por esos individuos más especializados y con más libertad.

Si cada individuo se consagra a una función especial, por la fuerza de las cosas, acaba solidarizándose con otro. Sin embargo, no basta con eso. El interés económico acerca a los hombres, pero solo por breves instantes; es meramente un lazo externo y siempre encubre

una suerte de conflicto latente o aplazado. No basta con los contratos *de facto* que implicarían esas relaciones. Es necesario, y así ocurre, que estén regulados, lo cual es obra de la sociedad, no de los particulares. A la par que crece la división del trabajo, crecen nuevas formas de derecho, en todos sus ámbitos, que regulan las nuevas relaciones. Ello no quiere decir que ese cambiante derecho ahogue los tratos individuales. Por el contrario, los facilita y ordena. Crecen a la vez la esfera individual y la esfera estatal, esto es, la regulación general de la vida económica, ya que su creciente interdependencia no puede menos que afectar al interés general. De este modo, nos vemos inmersos no solo en las obligaciones de las relaciones económicas, concretas y temporales, sino en una red de obligaciones jurídicas de la que no tenemos derecho a escapar y que revelan nuestra creciente dependencia mutua y con respecto al Estado.

Los tratos individuales, para que sean estables y generen orden y cohesión social, requieren de condiciones previas, dadas por el derecho o la costumbre. La creciente división del trabajo genera una nueva forma de solidaridad, pero no da origen a las sociedades. Se da en sociedades ya existentes, con sus correspondientes lazos morales y sociales, con sus correspondientes posibilidades de cooperación. Que se dé en sociedades ya formadas es lo que permite que las nuevas funciones especializadas se coordinen armónicamente.

Que tales sociedades acaben dotándose del monto apropiado de cohesión y (nueva) solidaridad no es un resultado obvio ni necesario de la transición hacia un nuevo tipo de sociedad. La división del trabajo genera la solidaridad orgánica en un grado alto, por sí misma y gracias a la emergencia de nuevas formas de derecho, pero puede quedarse corta. Esa es la gran preocupación de Durkheim, la que inspira *La división del trabajo social* y otra de sus grandes obras, *El suicidio*: que las grandes transformaciones en curso generen más desorden que orden, una sociedad no suficientemente ajustada o cohesionada. Es decir, la división del trabajo, por sí misma, puede consolidarse en formas ordenadas, pero también en formas anormales.

Esas formas anormales no son, a su juicio, periféricas o marginales en la sociedad de su tiempo, sino tan graves como para requerir un ulterior desarrollo de la solidaridad orgánica

mediante nuevas formas de regulación estatal y nuevos ámbitos de sociabilidad.

Durkheim destaca, por una parte, la “división coactiva del trabajo”. Para que la división del trabajo genere solidaridad no basta con que cada uno desempeñe una tarea, sino que le convenga, lo cual implica que no se vea obligado a llevarla a cabo independientemente de sus capacidades y preferencias. El trabajo se divide coactivamente cuando las condiciones exteriores de la lucha, de la competencia, no son de igualdad. Es decir, por un lado, cuando ciertos factores externos a los individuos impiden el despliegue de sus capacidades naturales. No se trata de que se alcance una igualdad de resultados, ni mucho menos, sino de que las desigualdades sociales resulten de las desigualdades naturales y no de cortapisas o rémoras tales como lo que hoy denominaríamos desigualdad de oportunidades, que Durkheim identifica con las desigualdades de riqueza al nacer⁸. Por ello, reclama que se reduzcan al máximo, incluso suprimiéndose las herencias.

Por otro lado, la división del trabajo también es coactiva cuando los intercambios son injustos, es decir, cuando lo intercambiado no tiene el mismo valor social. Esto no quiere decir, al modo marxista, que contenga la misma cantidad de trabajo, sino la misma cantidad de trabajo útil, es decir, un valor social equivalente. Solo si los contratos son justos son auténticamente voluntarios. Para ello, han de estar regulados, lo cual es función del Estado, que atenderá a los sentimientos más o menos vivos de la conciencia colectiva al respecto, aunque Durkheim no entra en detalles sobre esta materia.

Destaca, por otra parte, tres formas anómicas de la división del trabajo: las recurrentes crisis industriales o comerciales, el antagonismo entre el trabajo y el capital y el extrañamiento o alienación de los trabajadores respecto a su trabajo. Las crisis representan rupturas de la solidaridad orgánica, reflejando que ciertas funciones

⁸ Se trata de eliminar barreras artificiales, de “igualar” las oportunidades eliminando ventajas económicas al nacer, no de compensar cualquier tipo de ventajas que tengan los individuos, incluyendo las genéticas (desigualdades naturales, según Durkheim), como se llega a proponer hoy en el mundo de los economistas que estudian la desigualdad de oportunidades. Véase, por todos, Palmisano y Peragine (2022).

no se ajustan entre sí. La creciente presencia de grandes empresas industriales provoca una mayor separación de los patronos y los obreros, de modo que estos viven en un estado de hostilidad permanente extendido y característico. El trabajador, cada vez más especializado, se aísla en su trabajo y cada vez tiene menos sentido de la obra común, cuya idea se le escapa, a la par que se le escapa el sentido del trabajo de sus colaboradores. Sin embargo, eso no es una consecuencia necesaria de la división del trabajo, sino de una de sus formas, según la cual el trabajador, visto meramente como un instrumento para aumentar el rendimiento, se convierte en una especie de apéndice de las máquinas.

Resalta Durkheim que eso es, justamente, lo que no han entendido los economistas, que la división del trabajo no es solo un medio de aumentar el rendimiento, sino que genera su propia solidaridad, pero solo si se dan las condiciones para que el trabajador vea el sentido de lo que hace: “[N]o es, pues, una máquina que repite los movimientos cuya dirección no percibe, sino que sabe que van dirigidos a alguna parte, hacia un fin, que percibe más o menos distintamente. Siente que sirve para algo” (Durkheim, 1985 [1893]: 438).

La unidad entre las partes enfrentadas y entre el trabajador y la obra común no tiene por qué darse espontáneamente, como se comprobaba, justamente, con la existencia de esas formas anómicas. Requiere de la contribución de otros órganos de la sociedad. El Estado, como órgano independiente, árbitro de las relaciones sociales e interesado en la paz social, tiene que asegurar la justicia de las relaciones contractuales fijando sus condiciones generales, consagrándolas con su autoridad. No se trata de que intervenga en detalle en los mercados o en las empresas. La regulación de las profesiones hay que dejarla en manos de quienes, en lenguaje hayekiano, tienen el adecuado conocimiento local, actuando en el marco de instituciones que faciliten encuentros y tratos comunes con sentido entre los protagonistas de la actividad económica, también entre patronos y trabajadores, en cada sector o, más bien, ocupación. Esa función de autorregulación deberían desempeñarla las corporaciones profesionales de escala nacional. A estas cabe asignarles, además, funciones que antes desempeñaban organismos sociales como la familia, relativas a la asistencia social,

la educación, las manifestaciones estéticas... En lo fundamental, se convertirían en instancias de socialización o sociabilidad, las más apropiadas en un mundo con gran especialización del trabajo. Como recuerda Durkheim, los individuos no se asocian solo por defender intereses comunes, sino por el mero hecho de asociarse, por no sentirse perdidos, por el placer de estar en contacto, "de constituir una unidad con la variedad... por llevar juntos una misma vida moral" (1985 [1893]: 18). Es decir, serían uno de los lugares más apropiados para la necesaria vida comunitaria en los tiempos actuales.

Las corporaciones profesionales han de ser los cuerpos intermedios de las sociedades contemporáneas. La alternativa, según Durkheim, sería un Estado hipertrofiado dedicado a "encerrar y retener" a una "polvareda infinita de individuos inorganizados" es una "monstruosidad sociológica". La actividad colectiva es demasiado compleja para que pueda expresarse solo mediante el Estado, alejado de los individuos y manteniendo con ellos relaciones "externas e intermitentes" (Durkheim, 1985 [1893]: 34).

En síntesis, de la perspectiva de Durkheim sobre la división social del trabajo pueden extraerse algunas sugerencias que probablemente son relevantes todavía para entender las sociedades y economías contemporáneas. No hay división del trabajo coordinada sin una sociedad preexistente. Sin embargo, la creciente división del trabajo propia de las "sociedades organizadas" puede generar nuevas formas de solidaridad y de cohesión social, algo no tan obvio para muchos sociólogos. Ello requiere que se vayan generando y aplicando reglas que eviten los resultados anormales o anómicos de la nueva sociedad, para lo que desempeña un papel central el Estado. Pero no se trata de intervencionismo estatal ni de obstaculizar la división del trabajo, sino de asegurar las condiciones para que se genere la nueva solidaridad orgánica, en lo que desempeña un papel central la justicia de los contratos y la igualdad de condiciones en la competencia. Por último, las nuevas corporaciones profesionales proporcionarán el lugar de encuentro y sociabilidad adecuado a los nuevos tiempos, completando, por así decirlo, la vida comunitaria que solo se da parcialmente en empresas y mercados.

4. MAX WEBER: LA VARIEDAD DE ORIENTACIONES ECONÓMICAS, EN GENERAL, Y LAS PROPIAS DEL CAPITALISMO MODERNO, EN PARTICULAR

La perspectiva sociológica de Max Weber (1864-1920), al contrario que las de Marx y Durkheim, no es objetivista, sino subjetivista, aunque comparte con el segundo la negación de la preeminencia a una u otra de las grandes dimensiones de la vida social, la material y la cultural, algo que le separa radicalmente del primero.

Según Weber, el trabajo del sociólogo no consiste en elaborar argumentos que encadenen causal o concomitantemente hechos sociales externos a los individuos. En última instancia, lo que tenemos ante nosotros son individuos que actúan según ciertas orientaciones, dando, explícita o implícitamente, un sentido a sus acciones. Una parte de esas acciones son sociales, esto es, las que tienen en cuenta las expectativas de los demás, que pueden estar próximos o constituir, simplemente, un grupo de referencia. Esas acciones pueden dar lugar a regularidades en el comportamiento de los individuos, aunque no todas reflejan una acción social. La tarea del sociólogo puede partir de esas regularidades, pero, al final, implica entender, con una variedad de medios, el sentido que dan los individuos a su acción social.

La realidad empírica con la que trabaja el sociólogo es, entonces, cultural. Esto no quiere decir que toda la realidad social sea meramente cultural. Lo que significa es que los individuos actúan en una variedad de esferas de la vida social, con lógicas propias no reducibles a una lógica común ni a la lógica predominante de una de las esferas. La acción social de los individuos en cada una de esas esferas sigue una orientación dominante. Es decir, tiene un sentido propio, que es el que hay que descubrir, y que será distinto en la esfera económica, la política, la del honor, la religiosa, la estética, etcétera.

Por eso, por ejemplo, no se pueden reducir las desigualdades políticas, es decir, la pertenencia a unos u otros partidos políticos o el voto a estos, a desigualdades económicas, esto

es, la pertenencia a unas u otras clases sociales, condicionada por la posición de los individuos en el mercado. Ni tampoco pueden reducirse las desigualdades en la esfera del honor, las estamentales, a desigualdades de clase.

Si acaso, como veremos, pueden darse conexiones de sentido entre unas y otras esferas, en la medida en que resulten en hábitos o modalidades de conducta (*ethos*) compatibles a escala individual y, por eso, con posibilidad de reforzarse en la medida en que sean coherentes. Los posibles encajes de unas y otras esferas a escala individual y, por reiteración, a escala social, hay que entenderlos no como hechos sociales que son causa de otros (como Durkheim), sino como resultado de afinidades electivas entre modos de vida, y su sentido correspondiente, propios de distintas esferas.

No toda la acción en la esfera económica es social, pero lo es en gran medida y, en cualquier caso, es esta la que ocupa a Weber⁹. La esfera económica lo es porque la acción está orientada económicamente, es decir, no a la satisfacción de necesidades, sino a la obtención de utilidades deseables o a la probabilidad de disposición sobre estas. Esta orientación no se da en el vacío, sino en las condiciones propias de nuestra existencia física, cuyo sostenimiento se enfrenta con la "limitación cuantitativa y la insuficiencia cualitativa de los medios externos precisos", para lo cual hay que hacer algún tipo de planes, trabajar, "luchar" contra la naturaleza y cooperar o competir con otros. Lo económico tiene que ver, en definitiva, con la "lucha material por la existencia" (Weber, 1985 [1904]: 28-29, 31). Formulada en términos más propios de la economía, la orientación económica da sentido a decisiones que están directamente vinculadas a un mundo material de recursos escasos susceptibles de usos alternativos. Si no hay limitación de medios y necesidad de esforzarse, trabajar, transformar la naturaleza, etc., no hay acción económica. No se trata meramente de obtener sustento. En términos no weberianos, antes del pecado original, Adán y Eva obtienen el sustento necesario, pero no hay economía; solo la habría después de la caída.

Para Weber hay tres tipos de fenómenos socioeconómicos. Primero, los propiamente

⁹ La síntesis que sigue está basada, sobre todo, en estas tres referencias: Weber (1984 [1921]; 1985 [1904]; 2012 [1923]).

económicos que se acaban de considerar, cuya significación cultural reside estrictamente en su aspecto económico. Segundo, los que pertenecen a otra esfera de la vida social y que son económicamente importantes si afectan a los primeros. Tercero, los fenómenos condicionados económicamente.

En la medida en que los fenómenos económicos son universales, todo está económicamente condicionado; tal es la presión de los intereses materiales. Pero esto no implica que los fenómenos culturales sean solo producto o función de una configuración de intereses materiales. Weber acepta ese posible condicionamiento, pero reniega de la "concepción materialista de la historia" (Weber, 1985 [1904]: 36) y de las interpretaciones de instituciones o acontecimientos solo basadas en intereses de clase. Aunque una institución puede haber servido, en un momento determinado, los intereses de una clase social, no significa que haya surgido para servirlos (Weber, 1985 [1904]: 39-40). Por otra parte, todo el conjunto de la civilización, incluyendo la cultura, es económicamente importante, e influye no solo en la "configuración de las necesidades materiales", sino también en cómo satisfacerlas y, en particular, en cómo se conforman los grupos basados en los intereses materiales y en los medios de poder a su disposición (Weber, 1985 [1904]: 32). Estos grupos no pueden derivarse mecánicamente de unos intereses materiales que ni siquiera están dados, sino mediados culturalmente.

En sentido amplio, incluso una actividad bélica puede estar orientada económicamente. En sentido estricto, una acción es económica solo si conlleva un ejercicio pacífico del poder de disposición mencionado, incluyendo el de la propia fuerza de trabajo. En este sentido, el obrero no actúa económicamente en la fábrica, pues se limita a obedecer órdenes, funcionando como un "medio técnico de trabajo" (Weber, 2012 [1923]: 14). Sí lo hará en su hogar.

Ese ejercicio pacífico del poder de disposición es la gestión económica, que puede estar orientada afectiva, tradicional o racionalmente (si se sigue un plan). Weber reconoce, por tanto, una variedad de modalidades de acción económica, más allá de las más cercanas al capitalismo contemporáneo, que constituyen su principal interés. En la gestión racional no se trata de una racionalidad técnica, sino econó-

mica, es decir, condicionada por la existencia de recursos escasos y sus usos alternativos, de modo que requiere seleccionar unos fines y no otros, y tener en cuenta, por tanto, lo que los economistas llaman “costes de oportunidad”. Esa selección de fines implica optar entre utilidades actuales y futuras, entre diversos usos actuales, producir cosas y servicios de los que se dispone, pero que no son inmediatamente aprovechables y, no menos importante, disponer de utilidades en poder de otros.

La adquisición de esos otros poderes de disposición puede llevarse a cabo, por una parte, mediante asociaciones cerradas, administrativas, como la propia de una economía planificada, o reguladoras, entre cuyos miembros está racionado el consumo y/o la producción. Este sería el caso de las asociaciones para el aprovechamiento de los pastos comunes o de los gremios (Weber, 2012 [1923]: 15).

O, por otra parte, puede llevarse a cabo mediante el cambio, ocasional o tradicional, o darse en el mercado. Este se caracteriza por que se ofrecen y se demandan bienes para el cambio de manera general, es decir, por la existencia de “probabilidades de mercado” (Weber, 2012 [1923]: 16). Todo cambio implica un compromiso posterior a una lucha pacífica, en el regateo (lucha de precios) o en la competencia, entre distintos oferentes. Las situaciones de mercado varían según la probabilidad de que un bien o servicio pueda convertirse en mercancía (mercabilidad) y según la libertad de mercado. Ambas dependen de la regulación del mercado.

Si el cambio está mediado por el dinero, hablamos de economía monetaria, mucho más eficaz que la basada en el cambio natural (trueque), pues separa los dos momentos del trueque y no necesita correspondencia entre las cosas cambiadas. De este modo, se ensancha el mercado y las actividades económicas dejan de depender de la situación del momento. Aún más importante es que el uso del dinero como medio de cambio permite una contabilidad racional, pues sirve como referencia común para todos los bienes o servicios.

La gestión racional puede ser de tipo material, en las asociaciones económicas orientadas según valores (éticos, políticos, utilitarios, estamentales...), o de tipo formal. Solo en esta

es posible el cálculo, posibilidad que es máxima si se opera en una economía monetaria. Según su orientación, la actividad económica, en general, y la gestión económica, en particular, puede ser consuntiva, orientada a cubrir las necesidades propias, o lucrativa, es decir, a aumentar las probabilidades de ganancia mediante el cambio.

Para Weber, una empresa es una unidad económica lucrativa, que aspira a obtener rentabilidad, para lo cual trabaja con una contabilidad de capital. Es decir, con una contabilidad doble que permite establecer un balance de pérdidas o ganancias al final de cada ejercicio comparando el valor inicial y final del capital en dinero. Ello solo es posible si se opera en condiciones de mercado, con propiedad privada de los medios de producción y si se puede disponer de un trabajo asalariado libre. Es decir, los mercados no se dan en abstracto, en cualesquiera condiciones, sino que necesitan, como poco, y como veremos, de la propiedad privada, que es la base de las modalidades de lucha pacífica en los mercados.

En primer lugar, el precio en dinero de lo comprado y lo vendido en condiciones de libertad de mercado es el que permite estimar la cuenta de capital, asignándole a este un valor realista. Ese precio depende de las probabilidades de mercado, es decir, de los compromisos a los que se llega tras la lucha pacífica en él. Sin mercado, y sin dinero, no hay posibilidad de contabilidad racional. No se puede conocer lo que valen las cosas de manera general, pues no se sabe cuánto están dispuestos a pagar los demás. Weber no admite que pueda asignarse un valor según el trabajo recogido en las cosas. Para él, lo relevante es la probabilidad de adquisición de utilidades. En una cosa puede haber mucho trabajo, pero valer poco en el mercado, dicho en lenguaje común. Se puede asignar valor al capital según criterios distintos, pero no serán fácilmente generalizables. En realidad, según Weber, el cálculo natural (no basado en dinero) tiene grandes problemas, que solo pueden resolverse con ayuda de la tradición o de un poder dictatorial que regule detalladamente el consumo y consiga, por la fuerza, que la gente siga esa regulación (Weber, 1984 [1921]: 79).

En todo caso, que la empresa guíe sus decisiones según la rentabilidad esperada y esta requiera de la existencia de precios de mercado

no implica que se trate de un mercado de competencia perfecta. No se trata de un mercado sin forma, sin estructura. Hay grandes y pequeños consumidores, y los deseos de los primeros contribuirán más a configurar la oferta.

En segundo lugar, la actividad lucrativa con contabilidad de capital requiere, obviamente, que los medios de producción sean propiedad del empresario. Solo así puede asignar con libertad unos recursos escasos a unos u otros fines alternativos. Ello incluye el poder de disposición sobre trabajadores libres, es decir, la posibilidad de contratarlos y despedirlos, de asignarlos a una u otra tarea, con mucha libertad. Lo cual, a su vez, requiere que existan esos trabajadores, desposeídos de todo menos, lógicamente, de su propia fuerza de trabajo y que, por tanto, se vean obligados a venderla en el mercado. Por último, se requiere una separación estricta entre las cuentas de la empresa y las cuentas de la hacienda, esto es, del hogar del empresario.

Si se dan todas estas condiciones, es posible lo que denomina Weber como capitalismo moderno, que se distingue de las formas de capitalismo tradicional, justamente, por la posibilidad de que existan actividades económicas lucrativas que intentan conseguir la rentabilidad mediante una racionalidad formal.

En realidad, que surja y se consolide en Occidente el capitalismo moderno desde el siglo XIX es un resultado histórico contingente, que se nos aparece como bastante desprovisto de la necesidad de las leyes históricas del desarrollo de las fuerzas productivas propia del materialismo histórico. Así lo plantea Weber en uno de los capítulos (“El origen del capitalismo moderno”) de su *Historia económica general* (Weber, 2012 [1923]: 230-293). En él muestra cómo van encajando las diversas piezas, pertenecientes a casi todas las esferas de la vida: técnica, comercial, jurídica, política, financiera, etc. Es decir, cómo los actores relevantes van inventando o descubriendo, y aprovechando, toda una variedad de instrumentos hasta confluír en las empresas y los mercados propios de ese nuevo capitalismo.

En ese encaje desempeña un papel fundamental lo que hoy llamamos “revolución industrial” y que Marx denominaría desarrollo de las fuerzas productivas. La revolución industrial es la que permite nuestra emancipación de

las materias del mundo orgánico (trabajo de los animales, crecimiento de las plantas), de las trabas orgánicas al trabajo (gracias a la máquina de vapor) y, gracias a la ciencia, de la tradición.

Pero también tiene un papel relevante, entre otros factores no técnicos o materiales, la aparición de un nuevo sistema de ideas, la “ideología capitalista”. Este sistema está asociado a un nuevo tipo humano caracterizado por un *ethos* religioso no tradicionalista, el propio del puritanismo, cuyo ascetismo intramundano redundaba en un intento de controlar sistemáticamente la propia conducta. Resulta afín al *ethos*, también ascético, propio del empresario capitalista moderno, empeñado en sacar delante de manera sistemática y rentable su empresa, controlando minuciosamente los costes y reinvertiendo sus ganancias, en lugar de dedicarlas al consumo ostentoso. Para el puritano no se trata de actuar así para conseguir la salvación, pues no se puede cambiar el decreto divino (predestinación). Se trata de calmar la angustia de no saber si se es uno de los elegidos, uno de los que se salvará. Se trata de saber si se está en “estado de gracia”, lo que implica un apartamiento del mundo, condenado como el resto de la creación, y cuya posesión no puede alcanzarse ni por las obras ni por la confesión. Pero según las doctrinas puritanas, sí puede comprobarse “en un cambio de vida, clara e inequívocamente diferenciada de la conducta del ‘hombre natural’”, lo que implica un “impulso a controlar metódicamente en la conducta su estado de gracia” y a “ascetizar su comportamiento en la vida” (Weber, 1984 [1904/1905]: 183-184).

Más adelante se perderán esas motivaciones religiosas, quedando el estuche “vacío de espíritu”, algo que el “capitalismo victorioso” no parece necesitar, al descansar ya, como dice Weber, en “fundamentos mecánicos” (Weber, 1984 [1904/1905]: 224). O, en otros términos, la religiosidad ascética se habría visto suplantada por una concepción pesimista, nada ascética, la representada en la fábula de las abejas de Mandeville: “los vicios individuales pueden ser, en circunstancias, ventajosos para la colectividad” (Weber, 2012 [1923]: 293).

En definitiva, la perspectiva weberiana sería la más cercana a la de los economistas clásicos o neoclásicos, por su subjetivismo y por poner a los individuos en el centro de la atención. Sin embargo, no se trata de individuos

abstractos (“atomizados”), sino de individuos que actúan socialmente, siguiendo orientaciones culturales distintas en cada esfera de la vida social, que no cabe dar por supuestas. Una de esas esferas es la económica, la que tiene que ver más directamente con las condiciones materiales de la existencia. No cabe reducirla a la propia de los mercados de la ciencia económica, pues estos solo serían una modalidad de vida económica y, a su vez, varían según las condiciones históricas. Tampoco cabe dar por supuestos los intereses materiales de los individuos o de las clases, pues su configuración depende de las orientaciones culturales predominantes en los unos y las otras, muchísimo menos homogéneas estas de lo que pensaba Marx.

La esfera económica influye en las demás y se ve influida por estas, operando cada una con lógicas irreductibles entre sí. Estas influencias mutuas, por su parte, no se producen en términos de la causalidad durkheimiana entre hechos sociales, sino que, de existir, habrá que identificarlas como afinidades electivas por las conexiones de sentido y de modos de vida (*ethos*) derivadas de las correspondientes orientaciones. De ahí la propuesta de interpretación, digamos, multifactorial de fenómenos históricos como el origen del capitalismo.

5. ANOTACIONES SOBRE POLANYI Y GRANOVETTER, DOS CLÁSICOS RECIENTES

Como argumentan Krippner y Alvarez (2007), es probable que el concepto de *embeddedness* (arraigo, incrustación) de la economía en la sociedad haya dado forma a la evolución de la disciplina actual de la sociología económica. A su juicio, ese concepto, en realidad, hace referencia a dos enfoques, distintos según los matices del concepto y, sobre todo, según la problemática a la que intentan dar respuesta. Cada uno de esos dos enfoques está representado por la obra de dos autores que se han convertido en clásicos en esa disciplina, Karl Polanyi y Mark Granovetter. En Polanyi, el concepto atañe a la cuestión de la integración de la economía en el conjunto del sistema social, y se usa para combatir la visión neoclásica de la economía como esfera autónoma. En Granovetter, se refiere al arraigo de la conducta económica en relaciones personales o sociales concretas y se enfrenta a la cuestión del atomismo en la corriente principal de la economía.

Karl Polanyi y la institucionalización de la economía

El punto de partida de Polanyi es su gran preocupación por los que ve como nefastos efectos del experimento de implantación *ex novo* de la economía de mercado en el siglo XIX, primero en Inglaterra y luego a escala mundial, y que critica en su obra *La gran transformación* (Polanyi, 1975 [1944]). En última instancia, el experimento no puede menos que provocar daños, en la medida en que falta el engarce entre una nueva forma de orden económico y la sociedad en que se intenta imponer, una en la que, por lo pronto, ni siquiera se producen o consideran como mercancías tres de las consideradas centrales en esa visión de la economía y que serían, más bien, mercancías ficticias: la tierra, el trabajo y el dinero. Por ello, el experimento estaba condenado al fracaso, como se comprueba, según Polanyi, en la variedad de reacciones a este desplegadas en el XIX, comenzando por el proteccionismo.

La formalización teórica de la idea del engarce de lo económico en lo social, entendido en sentido amplio, la lleva a cabo en un texto posterior (Polanyi, 1957). Polanyi propone un doble significado del término “lo económico” que le sirve para negar, por parcial, la utilidad del predominante en la ciencia económica para un entendimiento adecuado de la vida social. El significado sustantivo se refiere “al intercambio [del hombre] con su entorno natural y social en tanto que le sirve para proveerse de los medios para satisfacer sus necesidades materiales (*material want*)” (Polanyi, 1957: 243). El significado formal se refiere a la elección entre distintos usos de unos medios que viene inducida por la escasez o insuficiencia de estos, que se llevaría a cabo según la lógica de la acción racional. Sin embargo, el significado sustantivo no implica ni elección ni insuficiencia de medios¹⁰, lo cual no solo iría en contra de la visión de la

¹⁰ Dejando de lado la cuestión de la ausencia de escasez, que, en el fondo, implicaría la existencia de una economía propia del paraíso original, es difícil sostener que pueda no haber elección, salvo que imaginemos que nunca hay fines alternativos. Pero siempre los hay: se consumen todos los frutos recogidos ahora o se guardan algunos para más tarde; qué parte del alimento obtenido se comparte; cuánto esfuerzo se pone en la caza o la recolección, etc. Asunto distinto es que la elección entre medios y fines se haga con racionalidad formal o material, o con criterios tradicionales o afectivos, como diría Weber.

economía de la corriente principal de la ciencia económica, sino de las perspectivas weberiana y marxista, como hemos visto.

Solo el segundo significado es válido para la ciencia social, pues el primero mantiene una relación contingente con la economía humana, del mismo modo que el sistema de mercado no es más que una de las variedades posibles de economía. El concepto sustantivo es más realista, refiriéndose a la “economía empírica”, “un proceso instituido de interacción entre el hombre y su entorno que resulta en una oferta continua de medios materiales de satisfacción de necesidades” (Polanyi, 1957: 248).

Esa institucionalización se refiere a las condiciones sociales de las que emergen los motivos de los individuos, sin las cuales no se sostendría ni la interdependencia de los elementos del proceso económico ni su recurrencia, y de las que depende la propia estabilidad de ese proceso. Las economías humanas están, entonces, incrustadas (*embedded*) e imbricadas (*enmeshed*) en instituciones, de carácter económico o no económico, tales como las políticas o las religiosas (Polanyi, 1957: 250).

La institucionalización de las economías empíricas tiene lugar a través de tres formas de integración: la reciprocidad, la redistribución y el intercambio. Cada una de estas formas de integración tiene unas precondiciones institucionales. La reciprocidad implica la transferencia de bienes y servicios entre individuos o grupos “simétricos” situados al mismo nivel: se comparan los medios de subsistencia acopiados por los miembros de un grupo entre todos los miembros de este, una familia o un clan, por ejemplo. La redistribución implica una transferencia inicial de esos medios a una instancia central y superior, que luego los dispensa al resto de miembros. El intercambio implica una transferencia de bienes o servicios entre los distintos participantes en un mercado.

Mark Granovetter y las relaciones personales en que se imbrica la acción económica

En su artículo más influyente sobre la cuestión, Granovetter (1985) intenta terciar entre las

que considera las dos perspectivas sobre la economía predominantes en las ciencias sociales, la infrasocializada y la sobresocializada, que comparten, en el fondo, una visión de los actores económicos como átomos inconexos operando al margen de una estructura de relaciones sociales. Frente a ellas, propone un argumento basado en la incrustación (*embeddedness*) de la actividad económica, en la medida en que las conductas y las instituciones económicas están constreñidas por las relaciones sociales en curso.

La primera perspectiva la representa la economía clásica y la neoclásica, que, como hipótesis, descartan cualquier influencia de la estructura y las relaciones sociales en la producción, la distribución o el consumo, incorporándolas, si acaso, como parte de las fricciones que dificultan la existencia de mercados competitivos. La segunda perspectiva la representa el enfoque parsoniano, según el cual los individuos, extremadamente sensibles al juicio de los demás, obedecen “a los dictados de sistemas de normas y valores desarrollados por consenso e internalizados mediante la socialización” (Granovetter, 1985: 483). En otras palabras, se comportan como lo hacen porque siguen la orientación marcada por creencias que dan por supuestas y no se cuestionan, y que son propias de las categorías sociales a las que pertenecen.

Según Granovetter, ambos enfoques olvidan las relaciones sociales en que se imbrica la acción de los individuos. Para mostrar su relevancia utiliza, primero, ejemplos de transacciones de mercado que implican contactos personales directos, por ejemplo, entre compradores y vendedores de bienes de consumo o entre fabricantes de ciertos productos y sus proveedores. Utiliza, segundo, ejemplos de contactos personales en el seno de asociaciones de empresarios de un sector. Tercero, tiene en cuenta la pertenencia de los mismos individuos a consejos de administración de distintas empresas. Por último, se refiere a los contactos personales entre los trabajadores de una empresa. Observemos que, si bien Granovetter habla de las “relaciones sociales” en que se imbrican o incrustan las transacciones económicas, no se refiere a relaciones externas a la vida económica, sino a relaciones personales motivadas por tratos económicos.

Ese tipo de relaciones interpersonales, tan caracterizadas por su reiteración que pueden

acabar constituyendo redes sociales, pueden servir para obtener información que no podría adquirirse por otros medios, estimar la reputación de las contrapartes, hacerse una idea de los motivos que las guían y, derivado de todo lo anterior, mejorar la confianza mutua, contribuir a la solución de problemas complejos, reducir los problemas de fraude y oportunismo, y, en última instancia, producir orden. Nada asegura que sea así y, de hecho, Granovetter reconoce que tales relaciones pueden proporcionar “la ocasión y los medios para el delito y el conflicto en mayor escala que en ausencia de ellas” (Granovetter, 1985: 491).

Sin embargo, una explicación tal puede tener sentido a la vista de que, en contra de uno de los postulados básicos de la economía de los costes de transacción, representada por Oliver Williamson, no parece que sea tan común el recurso a organizaciones jerárquicas (empresas) para resolver problemas complejos con resultados difíciles de prever, dados los límites de nuestra racionalidad, o para prevenir la tentación del engaño y el oportunismo. Bien se resuelven suficientemente en el marco de relaciones de mercado, bien la eficacia para resolverlos que Williamson otorga a las organizaciones jerárquicas no es tanta en la práctica. Incluso, puede argumentarse que una parte de la eficacia de este tipo de organizaciones se debe no solo a las relaciones jerárquicas de supervisión y mando, sino también a la mayor densidad de relaciones interpersonales propia de la vida dentro de las empresas, es decir, no tanto a la estructura formal de estas como a su estructura informal (Granovetter, 1985: 502).

6. RECAPITULACIÓN

En este artículo se han mostrado algunas de las líneas fundamentales de la perspectiva sociológica sobre la economía, variada como son los enfoques de los autores clásicos examinados. Lo que resulta más claro es que la aportación de la sociología no queda reducida a la cuestión de la imbricación de lo económico en lo social, a escala macro o a escala micro, como tiende a enfatizarse en las últimas décadas en la sociología económica, deudora de Polanyi o de Granovetter.

La sociología tiene bastante que decir, primero, sobre la estructuración y el funcionamiento real de los mercados y de los órdenes económicos en general (Marx, Weber, Granovetter). Segundo, la sociología puede hacer aportaciones de relieve sobre las orientaciones culturales que diferencian las esferas de la vida social, así como sobre las variadas orientaciones y formas de racionalidad observables en la vida económica, más allá de la racionalidad instrumental más cercana a la ciencia económica de la corriente principal (Weber, Polanyi). Es decir, la sociología contribuye a entender la complejidad de los actores económicos individuales. Por último, pero no en último lugar, la sociología ayuda a entender las necesarias dependencias mutuas entre las distintas esferas de la vida social (Weber, Durkheim), así como los modos y consecuencias de las influencias recíprocas entre ellas, comenzando por la posibilidad de que el propio funcionamiento de la vida económica genere dosis no desestimables de solidaridad y cohesión social (Durkheim). Esto solo lo resaltan algunos economistas (los de la escuela austríaca y apenas los de la corriente principal) y suelen dejarlo de lado muchos sociólogos, con el perjuicio consiguiente para la conversación entre ambas disciplinas y entre estas y el público general.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ-MIRANDA, B. (2001). *Estructuras sociales doblemente duales. Dos cuestiones en torno al concepto de “estructura social”*. No publicado.

BOETTKE, P. y COYNE, C. (2023). New thinking in Austrian economics. *Annual Review of Economics*, 15(1). doi: 10.1146/annurev-economics-082322-021346.

DURKHEIM, E. (1985 [1893]). *La división del trabajo social I y II*. Barcelona: Planeta-Agostini.

DURKHEIM, E. (1993 [1895]). *Las reglas del método sociológico*. Madrid: Morata.

GRANOVETTER, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.

KLINE, R. R. (2001). Technological determinism. En N. J. SMELSER y PAUL B. BALTES (Eds.), *International encyclopedia of the social and behavioral sciences* (pp. 15495-15498). <https://doi.org/10.1016/B0-08-043076-7/03167-3>

KRIPPNER, G. R. y ALVAREZ, A. S. (2007). Embeddedness and the intellectual projects of economic sociology. *Annual Review of Sociology*, 33, pp. 219-240.

MAGNESS, P. y MAKOVI, M. (2023). The mainstreaming of Marx: measuring the effect of the Russian revolution on Karl Marx's influence. *Journal of Political Economy*, 131(6). <https://doi.org/10.1086/722933>.

MARX, K. (1978 [1873]). *El capital. Crítica de la economía política. Libro primero. El proceso de producción del capital I*. Madrid: Siglo XXI de España.

MARX, K. (1980 [1844]). *Manuscritos: economía y filosofía*. Madrid: Alianza.

MARX, K. (1985 [1852]). El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte. En K. MARX, *Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850. El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* (pp. 233-360). Madrid: Espasa-Calpe.

MARX, K. (2008 [1859]). *Contribución a la crítica de la economía política*. Madrid: Siglo XXI de España.

MARX, K. y ENGELS, F. (1985 [1848]). *Manifiesto del Partido Comunista*. Moscú: Progreso.

PALMISANO, F. y PERAGINE, V. (2022). Inequality of opportunity: theoretical considerations and recent empirical evidence. En D. CHOTIKAPANICH, A. N. RAMBALDI y N. ROHDE (Eds.), *Advances in Economic Measurement* (pp. 349-386). Singapur: Palgrave MacMillan.

PÉREZ-DÍAZ, V. (1978). *Estado, burocracia y sociedad civil. Discusión crítica, desarrollos y alternativas a la teoría política de Karl Marx*. Madrid: Alfaguara.

PÉREZ-DÍAZ, V. (1983). El proyecto moral de Marx cien años después. *Papeles de Economía Española*, 17, pp. 66-109.

PÉREZ-DÍAZ, V. (2009). Markets as conversations: markets' contributions to civility,

the public sphere and civil society at large. En V. PÉREZ-DÍAZ (Ed.), *Markets and civil society: the European experience in comparative perspective* (pp. 27-76). Nueva York, Oxford: Berghahn Books.

POLANYI, K. (1957). The economy as instituted process. En K. POLANYI, C. M. ARENSBERG y H. W. PEARSON (Eds.), *Trade and markets in the early empires. Economics in history and theory* (pp. 243-270). Glencoe: The Free Press.

POLANYI, K. (1975 [1944]). *La gran transformación*. México: Juan Pablos Editor.

SEWELL, JR., W. H. (1992). A theory of structure: duality, agency, and transformation. *American Journal of Sociology*, 98(1), pp. 1-29.

SMELSER, N. J. (2005). Parsons's economic sociology and its extension to the global economy. *Journal of Classical Sociology*, 5(3), pp. 245-266.

SMELSER, N. J. y SWEDBERG, R. (2005). Introducing economic sociology. En N. J. SMELSER y R. SWEDBERG (Eds.), *The handbook of economic sociology* (pp. 3-25). Princeton: Princeton University Press.

SMELSER, N. J. y SWEDBERG, R., eds. (2005). *The handbook of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press.

SWEDBERG, R. (2003). *Principles of economic sociology*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

WEBER, M. (1984 [1904/1905]). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid: Sarpe.

WEBER, M. (1984 [1921]). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica.

WEBER, M. (1985 [1904]). La objetividad del conocimiento en las ciencias y la política sociales. En M. WEBER, *Sobre la teoría de las ciencias sociales* (pp. 7-102). Barcelona: Planeta-Agostini.

WEBER, M. (2012 [1923]). *Historia económica general*. México: Fondo de Cultura Económica.

¿Mercado o Estado? El eterno debate a la luz de la historia del pensamiento económico

DAVID CASTELLS-QUINTANA*

RESUMEN♦

Aunque los orígenes de la historia del pensamiento económico se encuentran hace muchos siglos, es en el XX cuando se desarrolló un debate fundamental que ha llegado hasta nuestros días: ¿qué papel desempeñan el libre mercado y el Estado en el buen gobierno de la economía? Este “debate del siglo”, encarnado en los economistas Friedrich Hayek y John M. Keynes, se traza aquí en sus líneas principales, planteando la necesidad de superarlo desde una postura que reconozca las fortalezas complementarias del mercado y el Estado, y la necesidad de ambos para afrontar eficazmente los desafíos actuales de la sociedad global.

1. ¿MERCADO O ESTADO? INTRODUCCIÓN

El siglo XX fue convulso y trajo consigo grandes transformaciones, tanto políticas como económicas y sociales, muchas de ellas marcadas por debates ideológicos de gran relevancia. El que podríamos llamar “el debate del siglo” se centró en el rol que el mercado y el Estado

* Dep. Economía Aplicada. Universitat Autònoma de Barcelona (david.castells.quintana@uab.cat).

♦ Agradezco los comentarios de Javier Mato Diaz, así como el apoyo del Ministerio de Ciencia e Innovación (proyectos PID 2019-104723RB-100 y PID2020-118800GB-100). Este artículo está en parte basado en Castells-Quintana (2021).

debían jugar en las economías de posguerra. ¿Debían ser los mercados los que dictasen el porvenir socioeconómico, incluso político, de los países? ¿O debía, por el contrario, ser el Estado el actor dominante?

Y en pleno siglo XXI, vivimos en un mundo que se enfrenta a desafíos de máxima importancia y urgencia. Tras siglos de industrialización y avances tecnológicos, la pobreza extrema sigue siendo una realidad para cientos de millones de personas, mientras la riqueza se concentra en las manos de unos pocos, poniendo de manifiesto ámbitos en los que la desigualdad no deja de crecer. A su vez, esa misma industrialización, basada en los combustibles fósiles, junto con nuestro deseo incansable de mayor consumo, ha provocado un deterioro medioambiental sin precedentes. Las instituciones de las democracias avanzadas parecen incapaces de dar respuesta a muchos de estos problemas, y muestran signos de agotamiento. ¿Cómo podemos afrontar estos problemas? ¿Quién debe hacerse cargo? ¿De qué herramientas disponemos?

Dos instituciones han jugado un papel central en la forma en que las civilizaciones, al menos las más modernas, han dado respuesta a los problemas a los que se han enfrentado: el mercado y el Estado. No quiere decir que otras instituciones no hayan sido o sigan siendo relevantes. Pero, hoy por hoy, nuestra vida social, económica y política está marcada de forma determinante por los mercados y los apar-

tos estatales. Así, el diseño de estrategias con posibilidad de éxito para resolver los problemas que nos acechan, hemos de repensar el rol del mercado y el del Estado, y cómo aprovechar lo mejor de estas dos instituciones. El debate entre mercado y Estado mantiene, por tanto, su relevancia en nuestros días.

En este artículo se reexamina el debate entre mercado y Estado. Para ello, el segundo apartado expone este debate a la luz de la historia del pensamiento económico, buscando los orígenes milenarios del mismo y su evolución a lo largo de los siglos. Comprender las raíces del debate puede ser de gran utilidad para entender los argumentos subyacentes a cada posición, así como las posibles ventajas y desventajas de un mayor rol del mercado o del Estado. Luego, en el tercer apartado, se analiza la relevancia del debate desde la perspectiva de la realidad actual, con el fin de comprender mejor cómo el mercado y el Estado pueden resultar útiles para afrontar los retos del siglo XXI.

2. EL PAPEL DEL MERCADO Y DEL ESTADO SEGÚN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

2.1. Los orígenes milenarios del debate

El debate sobre el rol del mercado y el Estado en la economía y la búsqueda de la prosperidad colectiva suele ubicarse en el siglo XX, fundamentalmente tomando como base los posicionamientos de Friedrich von Hayek (1899–1992) y John Maynard Keynes (1883–1946). Sin embargo, este debate se remonta mucho más atrás en el tiempo, no sólo a la época de la economía clásica del siglo XVIII, sino incluso a la antigüedad.

De hecho, ya en la Grecia antigua encontramos raíces claras del famoso debate. Dos de los primeros filósofos-economistas de quienes tenemos registro son Hesíodo (750–650 a. C.) y Jenofonte (431–354 a. C.). Si bien Hesíodo, contemporáneo de Homero, es más conocido como poeta, en sus escritos figuran algunos

de los primeros indicios de pensamiento económico, que, además, hacen referencia al balance entre el rol del mercado y el Estado. En su poema “Los trabajos y los días”, Hesíodo habla del “trabajo como fuente de todo bien”, o de que “a través del trabajo los hombres se enriquecen”. También incluye una referencia a la competencia como “buen conflicto”, “que empuja a las personas a hacer lo mejor que pueden. Después de Hesíodo, los pensadores sofistas (siglos V y IV a. C.) también reflexionaron sobre el papel del mercado y el Estado en la sociedad. Platón defendía la propiedad común de los recursos, mientras Aristóteles argumentaba a favor de la propiedad privada. Platón, en *La República*, escribió sobre cómo el Estado se encargaba de la educación, clasificando a los ciudadanos según sus diferentes habilidades. Casi dos milenios antes de Adam Smith, Platón entendió, en cierto modo, que el valor de la riqueza común provenía de la división y especialización del trabajo. Pero fue otro de los grandes discípulos de Sócrates quien se iba a plantear explícitamente cuestiones económicas unos dos siglos después de Hesíodo. Si con su obra *Oeconomicus*, centrada en “la administración de la casa” dio nombre a la “economía”, en *Medios y Formas* escribió sobre cómo dirigir y administrar un Estado. En realidad, esta última obra puede considerarse probablemente el primer escrito sobre desarrollo económico. Ella recoge ideas fundamentales relacionadas con el aprovechamiento de la producción a gran escala (lo que hoy llamamos “economías de escala”), el fomento del intercambio con comerciantes extranjeros (“el comercio internacional” de hoy) y con la necesidad de aliviar la pobreza y abordar las dificultades (lo que ahora llamaríamos “política económica”).

También se encuentran raíces milenarias del debate fuera de Grecia. Chanakia (350–275 a. C.), antiguo profesor y filósofo indio, escribió sobre *Arthashastra*, la “ciencia de la ganancia material”. Considerado hoy como pionero de lo que, muchos siglos después, se llamaría “ciencia económica”, Chanakia trazó en sus obras, el Estado ideal, que, a su juicio, debía ser bastante autoritario y regirse por la utilidad, más que por el derecho o la ética, con el objetivo principal de fortalecer al reino, pero también de aumentar el bienestar social.

En la antigua China, Confucio (551–479 a. C.), en sus *Analectas*, expuso asimismo los

elementos esenciales para un buen gobierno, sosteniendo que “el gobernante sabio y bueno es benevolente sin gastar fortunas; pone cargas sobre el pueblo sin ser feroz”. ¿Cómo hacerlo? La respuesta de Confucio: “Simplemente hay que seguir el curso que naturalmente trae beneficios a la gente”. De manera similar, Chuang Tzu (369–286 a. C.), pensador taoísta, sugirió que “el buen orden llega espontáneamente cuando las cosas se dejan en paz”. Tanto las ideas de Confucio como las de Tzu resuenan como un embrión temprano de la ideología económica moderna del *laissez faire*, basada en la idea del espíritu empresarial individual y las fuerzas del mercado autorreguladoras.

Incluso en la filosofía musulmana, en autores como Al-Ghazali (1058–1111), Nasir al-Din al-Tusi (1201–1274) y Ibn Jaldún (1332–1406) se hallan raíces del debate mercado-Estado. Jaldún, uno de los primeros autores en preocuparse por el crecimiento y el desarrollo económico, escribió sobre los beneficios de la división del trabajo, los desafíos del crecimiento de la población y la necesidad de capital humano y progreso tecnológico; pero también expuso razonamientos interesantes sobre el papel de las instituciones, apoyadas en impuestos “moderados y justos” que hagan que el pueblo trabaje con ánimo, subrayando que “cuanto más ricos y numerosos son los súbditos, tanto más dinero posee el gobierno”¹. No sin razón Ibn Jaldún ha sido considerado por muchos como el verdadero “padre de la economía moderna”, un título que se ha atribuido a menudo a Adam Smith, nacido más de tres siglos después.

2.2. Mercado y Estado en la economía clásica

Durante los siglos XIV, XV y XVI, marcados por la expansión imperialista, la acumulación de oro y plata se convirtió en el objetivo principal de las comunidades políticas más desarrolladas. Como la fortaleza militar y económica de los gobernantes primaba sobre el bienestar del individuo, el protagonista del devenir económico y político era el Estado (en aquella época,

¹ Para más información sobre las enseñanzas económica de Jaldún, véase Escartín, Velasco y González-Abril (2012).

en forma de reinos e imperios). Pero, poco a poco, los economistas empezaron a cuestionar esta ansia constante de oro, así como a reflexionar sobre la verdadera fuente de la riqueza de las naciones. Varios economistas de la época empezaron a defender la libre empresa y el libre comercio². Después de todo, la “burguesía” era la nueva clase productiva, y las políticas tributarias y proteccionistas de la época mercantilista significaban un gran peso para ella. Pensando en el espíritu empresarial y el comercio, Vincent de Gournay (1712–1759) indagó en por qué resultaba tan difícil el *laissez faire* y trazó algunas de las líneas maestras de la economía de libre mercado que se desarrollaría a partir de entonces. Tras siglos de defensa de una fuerte intervención estatal, durante la época mercantilista, la idea de la libre empresa y el libre comercio surgió como una verdadera revolución en el pensamiento económico. Sin embargo, y curiosamente, esta idea de *laissez faire* ya quedaba recogida en las antiguas enseñanzas de Chuang Tzu.

Con la Revolución Industrial en marcha, era evidente que el valor de las cosas no provenía de los metales preciosos. La riqueza de un Estado ya no estaba determinada por la acumulación de oro y plata. Tampoco la tierra constituía la única fuente de riqueza. Las ciudades y sus fábricas desempeñaban ahora un papel fundamental en la producción de la riqueza. Y así es como Adam Smith (1723–1790), en *Una investigación sobre la naturaleza y las consecuencias de la riqueza de las naciones* (*The Wealth of Nations*), publicada en 1776 y considerada la “biblia” de la economía moderna, se propuso (re)explicar la importancia de la división y especialización del trabajo en el aumento de la productividad.

Las implicaciones sociopolíticas de esta comprensión del valor y de la riqueza son, por supuesto, de gran importancia. Al estudiar el espectacular aumento de la productividad que tenía lugar a su alrededor, Smith comprobó que los productores, a pesar de la escasez de recursos, sabían generalmente qué producir, siendo asimismo conscientes de que obviamente no podían producirlo todo. Habida cuenta de esa escasez, Smith supo ver que el verdadero desafío al que se enfrentan las naciones es el de encontrar la forma más eficiente de asignar sus

² Entre ellos, John Law (1671–1729) y Vincent de Gournay (1712–1759).

recursos limitados a las necesidades ilimitadas de sus ciudadanos. Y en la Inglaterra del siglo XVIII esta asignación estaba sucediendo de forma bastante eficiente, a diferencia de lo que ocurría en otros reinos que llegaban a colapsar por desperdiciar sus recursos. En Inglaterra, por el contrario, los recursos se utilizaban eficientemente. Cuando se necesitaba algo, aparecía tarde o temprano alguien que lo producía o inventaba; y ello sucedía sin que nadie tuviera que coordinar todo el sistema, sin ningún faraón o templo buscando respuestas en los dioses y tratando de controlar el conjunto de la actividad económica. Según Smith, en Inglaterra, la empresa individual y el mercado, imperceptiblemente, estaban impulsando la economía en la dirección correcta. Si bien los economistas anteriores habían vislumbrado las fuerzas de la oferta y la demanda, fue Smith quien pudo comprender y explicar el gran poder del mercado para asignar recursos limitados a necesidades ilimitadas; en sus palabras, era como si una “mano invisible” estuviera detrás de todo esto, la mano invisible de las fuerzas del mercado, de la competencia y del sistema de precios.

El mercado de Smith no sólo hace un buen trabajo en la asignación de recursos; también es capaz de transformar a un individuo egoísta y automotivado en una fuerza para toda la nación. Smith entendió que, para que una nación prospere, no es necesario que las personas tengan un objetivo superior de servir al Estado. Antes al contrario: cuando todos persiguen su propio beneficio individual, la nación crece económicamente. En otras palabras, para que los Estados sean ricos, deben prosperar, primero, sus ciudadanos. “No es de la benevolencia del carnicero, cervecero o panadero de donde obtendremos nuestra cena, sino de su preocupación por sus propios intereses”, escribió Smith. El buen funcionamiento de los mercados puede llevar a una eficiente asignación de recursos limitados que, gracias al trabajo humano, por egoísta que sea, satisface las necesidades comunes de la sociedad.

De esta forma, Smith pone el énfasis en el papel fundamental del libre mercado. Un mercado libre, integrado y no regulado es necesario para que se produzca la especialización, las dos caras de una misma moneda. Cuanto más grande y menos regulado sea el mercado, más espacio para la especialización. De acuerdo con la economía clásica, la intervención estatal

en la economía debe, por tanto, reducirse al mínimo. El principal objetivo del Estado debería ser desarrollar el entorno adecuado para que aumenten la producción y la productividad, y las empresas florezcan y crezcan. No es que no haya lugar para la intervención del gobierno, sino que su principal función debe consistir en garantizar un buen funcionamiento de los mercados. Esta visión del mercado y del Estado, dirige la atención hacia el papel de las instituciones en la economía, lo que implica otra revolución intelectual alumbrada por el pensamiento económico clásico. Según Smith y los economistas clásicos posteriores a él, una nación prospera si puede desarrollar aquellas instituciones que conduzcan al círculo virtuoso de especialización e innovación; la libre empresa y el libre mercado son fundamentales en este sentido. Para que las innovaciones y las fábricas prosperen, se deben incentivar la libre empresa y el libre comercio.

Hoy en día, la idea del libre mercado es fundamental en la ortodoxia de la ciencia económica, y la Economía no es una disciplina muy popular entre algunos grupos. Esta idea tiene incluso una connotación negativa para muchas personas, ya que muchas veces se ha relacionado con la explotación y las desigualdades. Gran parte de esta crítica puede estar bien fundamentada, y es cierto que la ideología del libre mercado puede haberse llevado erróneamente a los extremos. Pero pensemos por un momento en la realidad antes del libre mercado. Si alguien quería producir algo, necesitaba la aprobación de varias autoridades, y si carecía de las conexiones políticas o administrativas necesarias, no tenía posibilidad alguna de recibir la aprobación (o “designación real”) correspondiente. Los gremios eran cerrados y desempeñaban también un papel muy relevante a la hora de decidir quién podía producir y cómo. Así, la competencia y la innovación eran limitadas. La producción y, por tanto, la riqueza, se encontraban en pocas manos, normalmente en las de los gremios y los aristócratas. Las restricciones a la producción se traducían en escasas opciones sobre lo que se podía consumir, y esas opciones eran generalmente caras y de mala calidad. Con poca o ninguna competencia, los productores líderes no eran necesariamente los mejores, sino los que tenían privilegios de mercado, los que estaban bien conectados.

Desprovista de poder económico, la masa de la población también tenía poco poder polí-

tico. La idea de la libre empresa y el libre mercado, el *laissez faire*, chocaban con los gremios y los precios fijos, y favorecían a quienes podían ofrecer la mejor calidad y los precios más bajos. Esta no fue sólo una revolución económica; también fue sociopolítica. Aunque a veces cueste entenderlo, históricamente la libre empresa y el comercio han desempeñado un papel significativo en la democratización del poder político. Sin duda, los mercados pueden tener muchos fallos, pero limitar la libre empresa y regular fuertemente los mercados puede resultar muy peligroso. Como argumentó ya en el siglo XX Friedrich Hayek (1899-1992), lo opuesto a la libre empresa y los mercados es, a menudo, el totalitarismo y el gobierno despótico. La historia está llena de ejemplos.

2.3. Cuando los mercados fallan

En la segunda mitad del siglo XIX parecía claro que el sistema económico no era tan fluido como habían predicho los economistas clásicos. Sacudido por la inestabilidad y las crisis, estaba muy lejos de proporcionar prosperidad para todo el mundo. Los mercados funcionaban insatisfactoriamente en las cuestiones distributivas y las nuevas clases trabajadoras industriales estaban frustradas. El descontento social generalizado alimentó a los movimientos socialistas y anarquistas, que exigía nuevas organizaciones socioeconómicas. Karl Marx (1818-1883) reinterpretó el conjunto de herramientas de análisis económico desarrollado por los clásicos. Al hacerlo, trató de dar una explicación completa de las causas económicas fundamentales del malestar social que prevalecía, sobre todo, en las ciudades industriales. Descubrió que esas tensiones se hallaban enraizadas en una constante lucha de clases, inherente a cualquier sistema económico a lo largo de la historia de la humanidad. Si durante la Edad Media esta lucha de clases tuvo lugar entre terratenientes y campesinos, bajo el sistema industrial se manifestó en el enfrentamiento entre capitalistas y proletariado. Así, para Marx y sus seguidores, la propiedad del capital debía pasar de las manos privadas al colectivo trabajador. Y esto implicaba por fuerza una revolución, en la que el Estado terminaría siendo el agente principal de la actividad económica.

En varias sociedades, principalmente la rusa, las ideas de Marx triunfaron y llevaron a sistemas económicos “planificados”, que sustituyeron al mercado por el Estado en la adopción de decisiones sobre qué producir, para quién y cómo. Al Estado se le convertía así en la institución por excelencia para alcanzar el bienestar colectivo, un proyecto que trataron de poner en práctica los regímenes comunistas, sobre todo, después de la Segunda Guerra Mundial en Europa oriental.

2.4. Keynes vs. Hayek: el debate del siglo XX

Ya desde finales del siglo XIX cobró fuerza la idea de que tanto a los mercados como al Estado les correspondía un papel importante en las economías modernas. De hecho, para finales de ese siglo ya se habían comenzado a desarrollar estados de bienestar incipientes, especialmente en Alemania, Suiza y el Imperio austrohúngaro. El Estado de bienestar concebía la búsqueda de la igualdad de oportunidades y la redistribución de la renta como una misión central del Estado. Aunque la intervención del gobierno en la economía estaba en contra de las ideas centrales, clásicas y neoclásicas, que ganaban fuerza en la época, para muchos economistas del momento la eficiencia de los mercados no era suficiente. Así, entrado el siglo XX ya se venía gestando lo que conoceríamos como el debate del siglo, que enfrentaría a Hayek contra Keynes, a Viena contra Cambridge.

Pero todo toma un rumbo diferente a partir de 1914, con la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión de 1929, el proteccionismo y los nacionalismos de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial que estalló en 1939. El mundo de posguerra, a partir de 1945, era radicalmente diferente al de antes de 1914. Pasó a estar dominado por dos superpotencias y dos ideologías económicas diferentes: el sistema de libre mercado y libre empresa de Estados Unidos, contra el sistema comunista y controlado por el Estado del bloque soviético. Este nuevo contexto tuvo un impacto profundo en el orden internacional y las preocupaciones políticas, así como en el debate económico. ¿Cómo vencer el desempleo? ¿Cómo recuperar

el camino de la prosperidad y evitar la crisis que tanto daño había hecho a las economías industrializadas? John Maynard Keynes, nacido en Cambridge, parecía tener las respuestas.

Según Keynes, el enfoque del *laissez faire*, característico del pensamiento neoclásico, resultaba inadecuado para abordar los nuevos y cada vez más complejos problemas de las sociedades industrializadas de la posguerra. En su libro *Consecuencias económicas de la paz* (1919) explicó que las duras imposiciones de los vencedores de la Primera Guerra Mundial al derrotado Imperio Alemán desestabilizarían y debilitarían a toda Europa y al sistema financiero internacional. “La venganza, me atrevo a predecir, no cojeará [...] los horrores de la última guerra alemana se desvanecerán en la nada”, auguró con lamentable acierto. Posteriormente, Keynes revolucionaría el pensamiento económico con su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936).

El núcleo del marco teórico de Keynes descansa en la crítica a un componente clave del análisis neoclásico, la ley de Say, por la cual la oferta crea su propia demanda. Keynes rechazó tanto este principio como el de que todos los ingresos se gastan, mostrando que las expectativas desempeñan un papel clave en el comportamiento del ahorro y la inversión, haciendo del dinero no sólo un medio de intercambio, sino también una reserva de valor potencialmente vinculada al comportamiento especulativo. En contra de lo establecido por el pensamiento neoclásico, Keynes consideraba que las decisiones de ahorro e inversión eran bastante independientes entre sí. En la medida en que las decisiones sobre el ahorro dependen, según Keynes, más de los patrones de ingresos y consumo que de las tasas de interés, con el aumento de los ingresos, los ahorros también aumentan. Por su parte, las inversiones dependen crucialmente de las expectativas, de manera que si los gastos de inversión agregados son menores que los ahorros, la economía cae por debajo de su producción potencial. De ahí que, contrariamente a lo que predijeron los economistas neoclásicos, una economía pueda llegar a estar estancada por debajo de su potencial, con bajos ingresos y altos niveles de desempleo.

Una variable clave en el análisis keynesiano es la tasa de interés. Para Keynes, la tasa de interés no está determinada por la oferta y la demanda de fondos, como supone la econo-

mía neoclásica, sino, más bien, por la oferta y la demanda de dinero en sí, incluida la especulación. Abogó decididamente por tasas de interés bajas para estimular la actividad económica y reducir el desempleo, pero también advirtió que la influencia de los decisores de políticas en la tasa de interés podría reducirse drásticamente, con graves efectos para la economía. Cuando los tipos de interés se desploman y los agentes económicos dejan de invertir el dinero, surge lo que Keynes denominó una “trampa de liquidez”, cuya superación exige que el gobierno aumente su propio gasto para fomentar la actividad económica y, en consecuencia, el empleo. Ante crisis económicas generadas por trampas de liquidez, se precisa la intervención del Estado a través de la política fiscal. De este razonamiento keynesiano se deriva una proposición normativa: el Estado debe aumentar el gasto (promover una política fiscal expansiva) cuando la economía lo requiera, incluso si ello provoca déficits fiscales, algo que los neoclásicos temían.

El marco teórico de Keynes no excluye la posibilidad de que existan importantes rigideces en los mercados, principalmente si los salarios y los precios no son lo suficientemente flexibles como para conducir al pleno empleo y al buen funcionamiento de los mercados. Esto implica que situaciones de desequilibrio puedan persistir más de lo previsto por el análisis clásico y neoclásico. Con el fin de permitir al sistema de mercado que alcance su máximo potencial los gobiernos de los países industriales deben regular la economía. Estas ideas ayudaron a sentar las bases del sistema económico moderno, que mezcla los beneficios de los mercados con la capacidad reguladora del Estado.

La nueva forma keynesiana de entender la economía y sus implicaciones en términos de política económica representaron un cambio radical en la historia del pensamiento económico, así como también en la forma en que los gobiernos veían y administraban las economías nacionales. La adopción generalizada de las doctrinas de Keynes y de las políticas de estabilización macroeconómica que recomendó tuvo un papel decisivo en las sociedades occidentales. De acuerdo con un amplio consenso académico, la intervención política activa en las economías de mercado de los países de Europa occidental contribuyó al período inusual de estabilidad, paz y crecimiento económico expe-

rimentado en las décadas posteriores al fin de la Segunda Guerra Mundial.

El reconocimiento de fallos de mercado y el importante papel que se espera del Estado, característicos del pensamiento económico de la posguerra, ofreció una nueva perspectiva sobre el bienestar de las sociedades: la fuente de riqueza, así como de la prosperidad de las naciones, no se encuentra sólo en el mercado, sino también en el papel activo del Estado.

2.5. La revolución neoliberal

Durante décadas fue como si Keynes hubiera proporcionado la receta definitiva para el equilibrio macroeconómico. Pero cuando todo parecía funcionar bien y cuando los gobiernos occidentales pensaban que tenían la economía bajo control, el sistema económico global sufrió otro gran golpe en la década de 1970: el desempleo volvió a aumentar y esta vez el declive económico vino acompañado de un aumento de precios. Las políticas de estabilización keynesianas habían dejado de funcionar.

Mientras Keynes defendía la intervención del Estado en la economía, otros autores percibían un alto riesgo en semejante estrategia, que rechazaban como interferencia en los asuntos privados. ¿No fue precisamente el poder concentrado en manos del Estado lo que condujo a gobiernos totalitarios en varios países y, en última instancia, al fascismo y al nazismo en Europa? A esa conclusión llegaba Hayek. En su libro *Camino de servidumbre* (1944), donde argumentó que cuanto más control ostentaban los gobiernos sobre la economía, de menos libertad disponían los ciudadanos; un gobierno fuerte, con mucha participación en la economía, reducía, al fin y al cabo, la capacidad de los individuos para seguir sus deseos y elegir cómo satisfacerlos. Esta pérdida de libertad, para Hayek, no era sólo económica, sino también política y, por tanto, muy arriesgada; si las personas no pueden decidir lo que quieren, tampoco podrán decidir cómo ser gobernadas.

Nacido en Viena, Hayek estableció su residencia en Londres, donde coincidió con Keynes en tiempos de guerra. Juntos, nos brindaron lo

que se ha conocido como “el debate del siglo”. Para Hayek, la intervención estatal debía ser mínima y se debía dejar a los mercados que hicieran su trabajo en la asignación de recursos. Sobre la base de las ideas clásicas y neoclásicas, explicó cómo los precios comunican información que ayuda a las personas a coordinar sus decisiones y demostró que el sistema de precios no sólo proporciona los incentivos adecuados que alinean el interés individual con el bien común, como Adam Smith había explicado dos siglos antes, sino que también recopila y distribuye una cantidad de información que ningún gobierno podría recopilar de manera eficiente. A través de la oferta y la demanda, el sistema de precios captura, de manera continua y automática, las preferencias de cada individuo y los costes a los que se enfrenta cada empresa. Así, los mercados dan respuesta a las prioridades de lo que la gente necesita, cuánto y cuándo, ya sean medicamentos, café, cerveza o cualquier producto o servicio que la economía pueda brindar. A través de los mercados, los individuos eligen libremente lo que quieren; ningún gobierno decide por ellos. Las tesis de Hayek ponían en entredicho a las de Keynes. Es así como, en la segunda mitad del siglo XX, la Economía se dividió en dos: entre quienes defendían un papel cada vez más importante del Estado y quienes creían que debía dejarse a los mercados dirigir la economía. Ya en Chicago, junto a Joseph Schumpeter (1883-1950) y otros como James Buchanan (1919-2013), Milton Friedman (1912-2006), Ronald Coase (1910-2013) y Gary Becker (1930-2014), las ideas de Hayek resonaron a escala mundial. Apareció el germen de la denominada “revolución neoliberal” que dominaría la disciplina y las políticas económicas durante las últimas décadas del siglo XX.

Los conocidos como “chicos de Chicago”, representados sobre todo en Friedman, interpretaron la crisis de la década de 1970 en las economías occidentales como la consecuencia de la excesiva intervención gubernamental sobre la economía. El suministro continuo de dinero, una política ampliamente implementada durante las décadas anteriores para mantener la economía en funcionamiento, solo podía tener un impacto temporal (creando una “ilusión monetaria”), pero a costa de generar precios más altos permanentes (es decir, inflación), bajo la óptica de la neutralidad del dinero. A la luz de este diagnóstico, la receta para salir de la crisis implicaba menos gobierno; es decir, menos

intervención, más privatización de empresas estatales y liberalización de los mercados. Todo ello, unido al libre comercio, en línea con la tradición clásica, pero ahora en una escala verdaderamente global en beneficio de todos³.

Estas políticas se desplegaron sistemáticamente por primera vez en el Chile liderado por Pinochet, pero también se convirtieron en el dogma económico central de la Administración Reagan en los Estados Unidos y de los gobiernos de Margaret Thatcher en el Reino Unido. A partir de entonces, la receta se globalizó; tanto para los países ricos como para los pobres, las políticas neoliberales aparecían como la clave del crecimiento económico. Todo lo que había que hacer era seguir las diez políticas del llamado “Consenso de Washington”, el credo neoliberal respaldado por las más altas instituciones económicas y financieras del mundo, entre ellas el FMI y el Banco Mundial⁴.

Así como Keynes había proporcionado un marco analítico para salir de la crisis de la década de 1930 y herramientas para la recuperación en la posguerra, Hayek, Friedman, la Escuela de Chicago y el neoliberalismo ofrecieron un canon alternativo para superar el estancamiento de las décadas de 1970 y 1980. Sin embargo, la creencia en recetas de política económica universalmente aplicables en un mundo cada vez más complejo resulta ingenua y arriesgada. Cuando las políticas suenan a mandamientos, como los diez puntos del Consenso de Washington, el conocimiento científico deja de avanzar, y los costes para la sociedad se elevan.

3. ESTADO Y MERCADO HOY

Como hemos visto, la teoría económica, así como la historia, han demostrado que los mercados, cuando funcionan bien, son capa-

³ Véanse los escritos de *Jagdish N. Bhagwati*, por ejemplo, *Bhagwati* (2002).

⁴ El término Consenso de Washington fue utilizado por primera vez por John Williamson (1990). En su concepción original, las diez políticas son: disciplina en la política fiscal (es decir, sin déficit fiscal), gasto público dirigido a la inversión (en lugar de subsidios), impuestos bajos, tipos de interés bajos, tipos de cambio libres, libre comercio, inversión extranjera directa libre, privatización de empresas estatales, desregulación de los mercados y derechos de propiedad claros.

ces de aprovechar lo mejor de la competencia, promueven la innovación y generan una asignación eficiente de los recursos productivos. Pero no siempre funcionan bien. En tal caso, el Estado puede desempeñar un papel fundamental para evitar resultados indeseables. Un buen Estado tiene la capacidad de redistribuir la riqueza y promover mayor cohesión social. También puede corregir externalidades negativas, como la contaminación, y velar por el cuidado del medio ambiente. Asimismo, su contribución a la provisión de servicios básicos es fundamental, allá donde el mercado no llega o donde no logra ser eficiente. En sectores que generan externalidades positivas de gran valor social, como la educación o la sanidad, la intervención estatal puede aumentar el bienestar colectivo de manera crucial.

En la actualidad, la mayoría de las sociedades modernas funcionan como economías mixtas, que intentan aprovechar lo mejor de los mercados, reservando un papel importante al Estado para garantizar que esos mercados funcionan de acuerdo con reglas que benefician a la sociedad. Mercado y Estado son dos herramientas complementarias para maximizar el bienestar común. El Estado, de hecho, se puede entender como representante de la sociedad. El buen funcionamiento de los mercados es fundamental para el desempeño económico y el progreso social, y lo mismo ocurre con instituciones como el Estado y las políticas públicas que implementa.

Más que debatir si primar a los mercados o al Estado, es preciso plantear en qué situación y momento determinado se puede explotar lo mejor del mercado o de la intervención estatal. Sin embargo, algunas dinámicas políticas actuales parecen querer devolvernos a una versión trasnochada del debate. Mientras algunos partidos vuelven a maldecir a los mercados, otros repudian casi cualquier intervención pública. Se “manipula” el debate para, o bien “desmontar” el Estado del bienestar, o bien “regular mercados” de forma ineficiente.

En España, según el INE, un 22 por ciento de la población, es decir, más de nueve millones de personas, viven en riesgo de pobreza⁵. Si bien la desigualdad aumentó significativamente

⁵ INE, *Encuesta de condiciones de vida 2021* (9 de junio de 2022: https://www.ine.es/prensa/ecv_2021.pdf).

tras la Gran Recesión iniciada en 2008, con una tasa de desempleo que llegó a alcanzar el 25 por ciento, en los últimos años, la economía se ha recuperado y el desempleo ha disminuido significativamente, mientras que la desigualdad parece haber detenido su crecimiento. Con todo, reducir más el desempleo, la pobreza y la desigualdad exigen seguir fomentando la iniciativa empresarial, las oportunidades del mercado y los entornos que favorecen el dinamismo del sector privado y la generación de puestos de trabajo. Pero para garantizar el acceso generalizado a esas oportunidades laborales, el Estado ha de garantizar el acceso a la educación y la sanidad en igualdad de condiciones a todos los ciudadanos. Cuestionar el papel del Estado como soporte primordial de nuestro sistema del bienestar podría ser un gran error histórico.

Fuera de España, en muchos países latinoamericanos, los graves problemas institucionales, incluida la corrupción política, han reavivado el debate sobre el Estado, cuestionando su papel en el devenir económico. Así, la polarización política dificulta cualquier interlocución razonable entre quienes defienden un socialismo intervencionista y quienes sacralizan el sector privado. Esta dicotomía simplifica en exceso lo que debería ser un debate basado en buenas razones y experiencias contrastadas sobre el papel de la iniciativa privada y la pública, e impide que esos países puedan llegar a disfrutar los beneficios de una economía mixta que aproveche lo mejor de mercados y Estado.

Trascendiendo esa dicotomía, deberíamos debatir, más bien, cómo diferentes políticas pueden encaminar a los mercados hacia situaciones más deseables, cómo diseñarlas mejor y cómo evaluar continuamente su eficacia y eficiencia, toda vez que hoy en día disponemos de los datos y las herramientas necesarias para llevar a cabo esa evaluación. Las enseñanzas que desde las ciencias sociales, así como desde la historia, se han ido acumulando hasta la fecha sobre las bondades y los peligros tanto de los mercados, como de la intervención estatal, deberían constituir un dique contra debates ideológicos superficiales.

También hemos de entender que los problemas que enfrentamos hoy por hoy escapan a la dicotomía clásica mercado-Estado. Los mercados son hoy globales, como lo son muchos de los problemas que enfrentamos. Debemos

contemplar el debate mercado-Estado a la luz de los desafíos a los que se enfrenta hoy la humanidad. La pobreza extrema, el cambio climático y las guerras son “fallos” globales que requieren acciones colectivas. Estas deben darse ya no sólo a nivel de estados funcionales, sino también a través de la cooperación entre ellos, así como de nuevas y mejoradas instituciones de gobernanza global.

Finalmente, conviene no olvidar que mercado y Estado son meros instrumentos para la consecución del objetivo primordial: maximizar el bienestar común, con el individuo como protagonista. No hay duda de que los estados, los mercados, los precios y las políticas son fundamentales. Pero el objeto último y la preocupación principal debe residir siempre en la mejora de la vida de las personas.

BIBLIOGRAFÍA

BHAGWATI, JAGDISH N. (2002). *Free Trade Today*. Princeton: Princeton University Press.

CASTELLS-QUINTANA, D. (2021). *La esquivada búsqueda de la prosperidad. Una breve historia del pensamiento económico*. Ediciones UAB.

ESCARTÍN, E., VELASCO, F. y GONZÁLEZ-ABRIL, L. (2012). Impuestos moderados, según Ibn Jaldún. *Medievalista*, 11, pp. 1-26.

HAYEK, F. (1944). *The Road to Serfdom*. London: Routledge.

KEYNES, J. M. (1919). *The Economic Consequences of the Peace*. Londres: Macmillan.

SMITH, A. (1994 [1776]). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Nueva York: Modern Library.

WILLIAMSON, J. (1990). What Washington means by policy reform. En J. WILLIAMSON (Ed.), *Latin American adjustment: How much has happened?* Washington: Institute for International Economics.

Cambio técnico, empleo y desigualdad. Notas para un debate abierto

RAFAEL MUÑOZ DE BUSTILLO LLORENTE*

RESUMEN

Históricamente el cambio técnico, en especial cuando es acelerado y versátil, como ocurre con la Revolución Digital, ha causado, a la vez, fascinación y temor. En este artículo se repasan las causas de ese temor en relación con sus efectos sobre la cantidad y calidad del empleo y sobre la desigualdad. El empleo es un factor clave de la organización social, mientras que la desigualdad, producto de diversos factores, entre los que destaca el empleo, es una variable fundamental para describir cualquier sociedad. Como se verá, en el pasado la sociedad ha desplegado mecanismos para evitar los efectos negativos del cambio técnico sobre el empleo, haciendo compatible la sustitución de mano de obra por maquinaria con el aumento del empleo y la mejora de la calidad de vida. Pero está por ver si tales ajustes, que están lejos de poder considerarse automáticos, funcionarán en el futuro cercano.

1. INTRODUCCIÓN♦

Los cambios tecnológicos se han observado siempre con una mezcla de fascinación y

* Universidad de Salamanca (bustillo@usal.es).

♦ El autor agradece las sugerencias realizadas por José Ignacio Antón y Rafael Bonete a versiones previas de este artículo.

temor (Mokyr, Vickers y Zierbath, 2015)¹. Fascinación en la medida en que hacían posibles cosas hasta entonces consideradas pura fantasía, como el movimiento sin la asistencia de tracción animal o humana, por ejemplo. Con temor, porque las más de las veces el cambio técnico suponía el abandono de viejas formas de hacer y consumir, que frecuentemente conllevaba la pérdida de valor de parte del capital y las habilidades laborales existentes, cuando no del trabajo mismo. En definitiva, tomando prestada la acertada metáfora del economista austriaco-norteamericano Joseph A. Schumpeter (1883-1950), el cambio técnico actúa como una ola de destrucción creadora, y de ahí las pasiones contrapuestas que levanta.

Con esa finalidad, en primer lugar, se presentan brevemente los ejes de actuación de las nuevas tecnologías digitales, explorando a continuación en qué medida, mediante qué vías y en qué circunstancias pueden afectar al empleo y a la desigualdad. Finalmente se resumen las principales conclusiones alcanzadas, siempre desde la provisionalidad que impone, entre otras cosas, la incertidumbre asociada a la propia evolución futura de las nuevas tecnologías, en muchos casos pendientes de desarrollo. Sin olvidar que, como nos recordó el filósofo fran-

¹ En este artículo se utilizan los adjetivos “técnico” y “tecnológico” como sinónimos. Por tanto, el uso de uno u otro adjetivo es indiferente a efectos semánticos.

cés Bernard Stiegler (1952-2020), la tecnología va más rápida que nuestra capacidad para entenderla².

2. LOS EFECTOS DEL CAMBIO TÉCNICO SOBRE EL EMPLEO: EL ETERNO RETORNO

El cambio técnico es sin duda, en la también acertada metáfora del historiador económico Joel Mokyr (1993), “la palanca del crecimiento”. Aunque la acumulación de capital vía inversión y el aumento de la población y del *input* de trabajo son una fuente de crecimiento económico a corto y medio plazo, es el cambio técnico el que hace posible el crecimiento a largo plazo. A modo de ejemplo, en el cuadro 1 se reproduce una estimación del peso que el cambio técnico habría tenido en el crecimiento de la productividad del trabajo (producción por persona ocupada) en siete países de renta alta desde 1890 a 2017 (1960 a 2017 para los casos de Italia y España). Como se puede ver, la parte del crecimiento de la productividad que se “explicaría” por el cambio técnico, esto es, que no sería el resultado de la mera acumulación de capital (o trabajo), supone, con muy escasas excepciones, la parte principal del crecimiento de la productividad, que es, a su vez, la clave del crecimiento económico³.

Que el cambio técnico sea el elemento central subyacente al crecimiento económico no significa que su incorporación al proceso productivo se haya desarrollado en el pasado, y se vaya a desarrollar en el futuro, de forma no

² Como señala Stiegler (2015) en un pequeño ensayo publicado en *Los Angeles Review of Books*: “La tecnología es disruptiva porque el ritmo de su evolución y transferencia a la sociedad (la denominada “innovación”) se ha acelerado extremadamente, causando (...) que los sistemas sociales (leyes, educación, organización política, formas de conocimiento, y demás) *siempre lleguen demasiado tarde*” (citado en Oyarzun, 2021: 309).

³ La metodología utilizada en la elaboración de estas estimaciones, conocida como Contabilidad del Crecimiento, se basa en calcular cuál sería la aportación del aumento del factor trabajo (frecuentemente incluyendo su calidad/capital humano) y el capital al crecimiento económico, interpretando que todo aquel crecimiento que no está explicado por las aportaciones de capital y trabajo, esto es, el residuo o productividad total de los factores (*TFP*, en su acrónimo inglés), corresponde al cambio técnico. Para más detalles, véase Crafts y Woltjer (2021).

traumática y sin fricciones. En la medida en que las nuevas tecnologías, ya representen innovaciones de proceso (nuevas formas de producir) o de producto (nuevos bienes o servicios), sustituyen viejas formas de producir y consumir, su introducción se ha visto con temor y recelo por sus efectos, al menos a corto y medio plazo, sobre el empleo y, a través de este, sobre la desigualdad.

Siguiendo a Fernández-Macías (2018), la que genéricamente denominaremos *Revolución Digital* afecta a la forma de producir bienes y servicios por tres vías distintas: (a) la potenciación de la automatización, (b) la puesta en marcha de mecanismos de “digitalización” que permiten, utilizando sensores (como el Internet de las cosas o *Internet of things* [IoT]), que facilitaría la conexión entre dispositivos independientes), traducir procesos productivos en información digital y viceversa (impresoras 3D), y (c) posibilitando nuevas formas de organización-coordinación del trabajo mediante el uso de plataformas y gestión del trabajo mediante algoritmos. Estos ámbitos se verían potenciados en sus efectos por los desarrollos de la inteligencia artificial (IA), que aumentaría la versatilidad de las nuevas tecnologías.

Estas vías de impacto del cambio técnico tienen una naturaleza distinta. Las dos primeras actúan de una forma, podríamos decir, clásica o tradicional, facilitando la sustitución de trabajo por capital, de mano de obra por máquinas. En el primero de los casos lo harían directamente, y en el segundo, mediante los procesos de digitalización, incluyendo el IoT –que posibilitan la comunicación directa entre máquinas– haciendo innecesario el papel del trabajo como mediador o *interface* entre ellas. La tercera actuaría sobre la propia naturaleza de la empresa, en el sentido de hacer posible, mediante el uso de plataformas y algoritmos, la conexión directa entre oferentes de trabajo, por una parte, y demandantes de bienes y servicios, por otra, sorteando la propia función de la empresa tradicional. En este caso, no sería la forma de producir, o el bien o servicio producido lo que cambia con la nueva tecnología, sino la forma de provisión del servicio. En definitiva, en la medida en que las plataformas reducen los costes de transacción derivados de una compraventa de un bien o servicio, estas harían innecesarias en gran parte a los intermediarios tradicionales (las empresas), antes imprescindibles.

CUADRO 1

APORTACIÓN DEL CAMBIO TÉCNICO AL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

	1890–1913	1913–1950	1950–1974	1974–1990	1960-2017
Estados Unidos	60,8	63,8	58,6	58,3	73,1
Francia	58,9	80,9	65,5	52,5	62,7
Alemania	60,8	63,8	58,6	58,3	61,3
Reino Unido	46,8	61,8	35,8	39,2	60,0
Japón	13,7	33,1	57,7	45,2	47,4
España	65,5	...	57,8
Italia	58,6	...	53,4

Nota: Peso de la productividad total de los factores en la productividad aparente del trabajo.

Fuentes: Elaboración propia a partir de Crafts y Woltjer (2021), para los años 1980-1990; y Cette, Devillard y Spiezia (2022), para los años 1960-2017.

Estos vectores de actuación del cambio técnico pueden afectar tanto a las necesidades de empleo (cantidad), como a sus características (calidad). Aunque los cambios potenciales en calidad y cantidad del empleo derivados del cambio técnico están lógicamente interrelacionados, en lo que sigue, y por razones de claridad expositiva, se tratan por separado.

Cayo Suetonio Tranquilo (circa 70-post 126) en el relato dedicado a Tito Flavio Vespasiano (39-81) de su *Vida de los doce césares*, presentado al Emperador un artilugio para transportar con poco gasto grandes columnas para el Capitolio, gratificó al inventor con generosidad, pero no llegó a utilizarlo convencido de que, de hacerlo, no podría alimentar a su pobre pueblo (Gimpel y Drallny, 1982).

2.1. El impacto del cambio técnico sobre la cantidad de empleo

Como se ha señalado en la introducción, el cambio técnico ha sido frecuentemente fuente de ansiedad por sus efectos sobre el empleo. Aunque el ejemplo paradigmático de ello es el conocido como “movimiento ludita”, un movimiento reivindicativo obrero que, en la Inglaterra de la década de 1810, utilizó la destrucción de maquinaria textil como estrategia de lucha⁴, existen muchos otros ejemplos de ello anteriores y posteriores. Así, según dice

Volviendo a la Revolución Industrial, el propio David Ricardo (1772-1823), uno de los grandes economistas clásicos, cambió su opinión sobre el impacto de la introducción de maquinaria en el empleo cuando escribió su célebre capítulo “On Machinery” añadido en la tercera edición de los *Principios de Economía Política e Imposición* (1821). En el mismo afirmó estar “convencido de que la sustitución de trabajo humano por maquinaria es frecuentemente perjudicial para los intereses de la clase trabajadora”, de manera que la opinión de los obreros según la cual “el empleo de maquinaria a menudo va en detrimento de sus intereses no se basa en prejuicio o error, sino que se ajusta a los principios de la economía política”⁵.

⁴ El movimiento provocó cambios legislativos (por ejemplo, *The Destruction of Stocking Frames Act* de 1812) que condenaban a los culpables de destrucción de maquinaria a la pena capital. Se calcula que más de 12.000 soldados fueron movilizados para combatir el movimiento. Téngase en cuenta, a modo de comparación, que, en 1808, el general Wellington partió de Cork con una fuerza expedicionaria contra Napoleón de 11.000 soldados, aunque el total de soldados movilizados en la península alcanzó 40.000 (A. Howe, 2017: “Were more troops sent to quash the luddites than to fight Napoleon?” *Medium.com*).

La siguiente cita obligada en este breve recorrido por la reacción ante los efectos del cambio técnico en el empleo viene de la mano de John Maynard Keynes, y en concreto de una conferencia impartida en 1930 en la Residencia

⁵ Para más detalles, véase Hollander (2019).

de Estudiantes de Madrid, publicada con el título de “Las posibilidades económicas de nuestros nietos” (es decir, nosotros), en la que señala que “nos aflige una nueva enfermedad (...), el desempleo causado por la tecnología. Es decir, el desempleo debido al descubrimiento de medios para economizar el trabajo a un ritmo tal que no podemos encontrar nuevos usos para ese trabajo” (Keynes, 1930: 321). Unas décadas más tarde, Robert L. Heilbroner (1965), en pleno proceso de automatización de la manufactura, señalaba que “mientras las máquinas continúan invadiendo la sociedad (...), es el propio trabajo humano –por lo menos, lo que ahora consideramos trabajo– lo que se vuelve redundante” (1965: 36).

En esta misma línea, quizá los lectores recuerden el libro de Jeremy Riffkin (1995) que, con el título *El fin del trabajo. El declive de la fuerza del trabajo global y el nacimiento de la era postmercado*, se convertía en un auténtico *best seller* hace tres décadas. Más recientemente, al hilo del impacto del cambio técnico sobre el empleo, Larry H. Summers, economista reputado, catedrático de la Universidad de Harvard y Secretario del Tesoro con Bill Clinton, argumentaba que “si continúa la tendencia actual, muy bien podría ocurrir que dentro de una generación la cuarta parte de los hombres de mediana edad estén sin trabajo” (*Wall Street Journal*, 1/1/2014). En la misma línea, el ubicuo Elon Musk advertía hace unos años de que “los robots os quitarán los empleos y el gobierno tendrá que pagar vuestros salarios”⁶, un planteamiento que parece haber calado en la sociedad si tenemos en cuenta que, de acuerdo con el Eurobarómetro 382 (2012), el 70 por ciento de los ciudadanos de la UE –el 84 por ciento en España– estaban de acuerdo con la frase “los robots roban los empleos de la gente”⁷.

Esta preocupación se ha traducido en toda una serie de estudios que han intentado estimar qué parte del empleo actual podría verse comprometido por los procesos de automatización que posibilitan las nuevas tecnologías asociadas a la revolución digital y la IA. Este tipo de análisis consta de dos fases. Primero se analiza qué tecnologías están disponibles (o estarán en un futuro próximo), en términos probabilísti-

⁶ C. Clifford, 4/11/2016 CNBC Make it.

⁷ Véase <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/1044>

cos, con capacidad para sustituir mano de obra en distintas ocupaciones. En segundo lugar, se estima qué peso tienen esas ocupaciones en el empleo total. En el cuadro 2 se reproduce una muestra de los principales trabajos realizados, con la finalidad de estimar el porcentaje de empleos que podrían estar en peligro de desaparición como resultado de la automatización.

El punto de partida es el trabajo pionero de Frey y Osborne (2013) para Estados Unidos, donde se estimaba que casi la mitad de los empleos tenía un riesgo de desaparición alto (una probabilidad de más del 70 por ciento) como resultado de su automatización mediante tecnologías ya disponibles o factibles. El contenido del cuadro 2 permite comprobar que hay dos posiciones, en lo que se refiere a estimaciones, muy distintas en términos de orden de magnitud. Por un lado, estarían los resultados de Frey y Osborne, junto con las estimaciones que aplican su metodología, como las de Bowles (2014) para la UE, que arrojan resultados muy elevados y ciertamente alarmantes en términos del empleo comprometido por el cambio técnico. En el otro extremo, estimaciones como la de Arntz, Gregory y Zierahn (2016) apuntan a un impacto más moderado, de alrededor del 10 por ciento.

La diferencia fundamental entre ambas posiciones reside en la forma de entender el proceso de sustitución de mano de obra por capital, de personas trabajadoras por máquinas. Mientras que en el trabajo de Frey y Osborne la máquina sustituye de forma total el trabajo humano, de manera que desaparece un empleo cuya actividad pasa a ser desarrollada plenamente por una máquina, en la aproximación de Arntz, Gregory y Zierahn (2016) se considera que cada puesto de trabajo, cada trabajo, está constituido por una suma de tareas, no todas ellas afectadas por la automatización. Por tanto, en la mayoría de los casos, el empleo permanecería, pero con un conjunto alterado de tareas, en la medida en que algunas pasarían ahora a estar desarrolladas por máquinas. Eso no significa que no pueda producirse una sustitución plena de trabajo por capital, como en el caso de los ascensoristas (o los colocadores de bolos en las boleras) en el pasado, pero eso no sería extensible a la mayoría de los trabajos. Este cambio en la forma de entender el proceso de automatización deriva en un menor impacto sobre el empleo, que, en cualquier caso, no sería desdeñable.

CUADRO 2

ESTIMACIONES DE EMPLEOS EN RIESGO POR LA REVOLUCIÓN DIGITAL

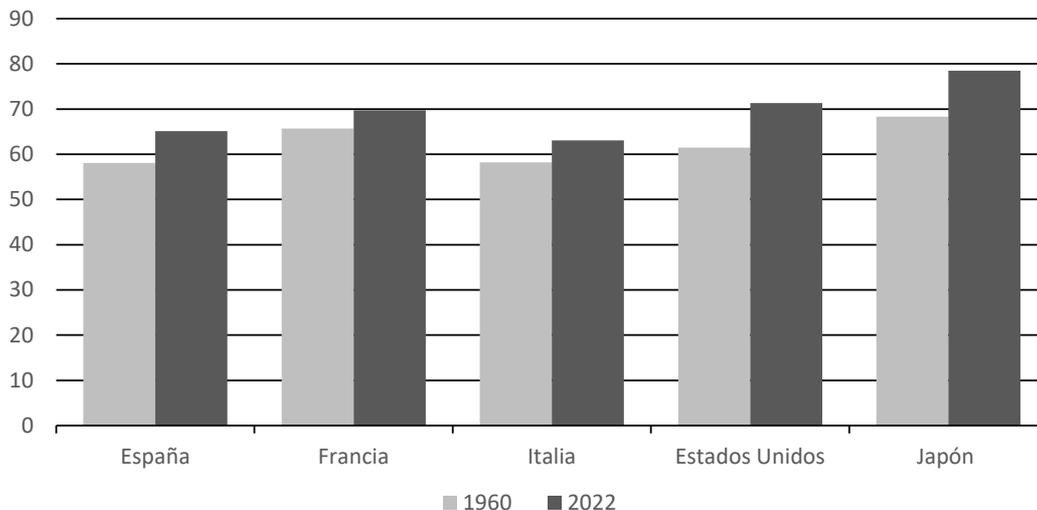
<i>Autores</i>	<i>Criterio</i>	<i>Resultados</i>
Frey y Osborne (2013) (2017)	Probabilidad de sustitución de trabajo por máquinas ≥ 70 %	USA: 47 %
Bowles (2014)	Metodología de Frey y Osborne (probabilidad de sustitución ≥ 70 %)	EU = 54 %, con un rango entre el 47 % en Suecia y el 62 % en Rumanía
Pajarinen y Rouvinen (2014)	Metodología de Frey y Osborne	36 % de los empleos finlandeses
Arntz, Gregory y Zierahn (2016)	Probabilidad de sustitución del empleo por máquinas ≥ 70 %	EE. UU.: 9 % de los empleos OCDE: 9 % (del 6 % en Corea al 12 % en Alemania)
McKinsey Global Institute (2017)	Análisis global (basado en tareas, y no en ocupaciones)	49 % de las actividades son potencialmente automatizables. Menos del 5 % de las ocupaciones son totalmente automatizables. Fuertes diferencias por países y ocupaciones
Nedelkoska y Quintini (2018)	Probabilidad de sustitución del empleo por máquinas ≥ 70 %	EE. UU.: 10 % de los empleos en riesgo OCDE: 14 % (del 6 % en Noruega al 33 % en Eslovaquia)
Conseil d'orientation pour l'emploi, COE (2017)	Índice de automatización basado en las características del trabajo en opinión de los empleadores $\geq 0,7$	Menos del 10 % de los empleos de Francia en riesgo de desaparición, pero la mitad, susceptibles de cambiar en lo que se refiere a sus tareas
Nagl, Titelbach y Valkova (2017)	Austria	9 % de los empleos
PWC (2018)	27 países de la OCDE + Singapur y Rusia	Entre el 20-25 %, en algunos países de Asia Oriental y nórdicos con alto nivel educativo, y más del 40 % en los países del Este de Europa con alto grado de empleo industrial. España = 34 %
Dengler y Matthes (2018)	Ocupaciones con tareas automatizables ≥ 70 %	15 % de todos los ocupados de Alemania
Pouliakas (2018)	UE (28)	14 % de los trabajadores/as adultos/as de la UE
Zhou <i>et al.</i> (2019)	China	En 2049, 278 millones de empleos (201-333 bajo distintos supuestos) serán sustituidos por IA (equivalentes al 36 % del empleo actual)

Fuentes: Elaboración propia a partir de Valenduc y Vendramin (2019: 7), Dengler y Matthes (2018), Pajarinen y Rouvinen (2014), Bowles (2014), Deranty y Corbin (2022).

En todo caso, estas estimaciones sólo tienen en cuenta el efecto potencial de la tecnología sobre el empleo, pero no su impacto neto, ya que no consideran ni los empleos vinculados a la producción de las nuevas tecnologías que han de sustituir a la mano de obra, ni la posibilidad de que el empleo aumente por otras razo-

nes macroeconómicas. De hecho, cuando nos preguntamos qué ha pasado con el empleo en las últimas décadas (gráfico 1), lo que se observa es que, a largo plazo (esto es, cuando nos olvidamos de los cambios cíclicos vinculados a las recurrentes crisis económicas), el empleo no ha disminuido, sino todo lo contrario. Lo mismo

GRÁFICO 1

EMPLEO CON RESPECTO A POBLACIÓN POTENCIALMENTE ACTIVA (15-64 AÑOS) EN ESPAÑA, FRANCIA, ITALIA, ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN (1960-2022) (*)


(*) 1968 en el caso de Japón.

Fuentes: España, Francia e Italia: Ameco. EE. UU. y Japón: OECD Labour Stat.

ocurre cuando nos fijamos en otras olas de cambio técnico, como la vinculada a la Revolución Industrial. Igualmente, las estimaciones se basan en apreciaciones de tecnólogos y especialistas sobre las capacidades de las nuevas tecnologías para desarrollar determinadas tareas, sin tener en cuenta si económicamente tiene sentido (esto es, si es rentable su utilización). En concreto, en el trabajo de Frey y Osborne (2013) se asume que si una máquina puede hacer un trabajo (o, lo que es lo mismo, si un trabajo es automatizable), ese trabajo desaparecerá del mercado laboral. Por ello, estas estimaciones se deben entender más como un indicador de la potencialidad de las nuevas tecnologías a largo plazo que como una señal de su impacto inmediato.

Históricamente, el mantenimiento –de hecho, el aumento– de la tasa de empleo, en un contexto de cambio técnico de sustitución de mano de obra por capital, ha sido posible por dos factores distintos. Por un lado, se ha producido una reducción del número de horas trabajadas. En plena Revolución Industrial, en países como Bélgica, Alemania o Francia, eran comu-

nes jornadas anuales de más de tres mil horas (Huberman y Minns, 2007). En la actualidad, la jornada anual media de los países de la OCDE es de 1.716 horas. Esto es, parte del aumento de la productividad por hora derivado de la incorporación de más y mejor maquinaria en el proceso productivo se ha compensado con una reducción de la jornada laboral, esto es, menos horas de trabajo. Por otro lado, el aumento de la productividad ha ido acompañado por un aumento sin igual de la demanda efectiva y la producción, en parte, como resultado del aumento de los salarios que también ha acompañado al aumento de la productividad. Estas dos dinámicas han permitido absorber el aumento de la productividad derivado del cambio técnico sin perjuicio del empleo.

Vista la solución que ha permitido en el pasado compatibilizar el cambio técnico ahorrador de trabajo y el mantenimiento del empleo, el problema radica en que los dos mecanismos de absorción de la productividad señalados no son, ni mucho menos, mecanismos automáticos. Baste mencionar, en lo relativo a la reducción del tiempo de trabajo, la larga marcha del

movimiento obrero hasta la consecución de la jornada laboral de ocho horas (Whaples, 1990), y el parón que se ha producido en ese ámbito en las últimas décadas, en las que la reducción, escasa, de jornada se ha realizado principalmente por el aumento del trabajo a tiempo parcial, con efectos distributivos bien distintos.

Por otro lado, nada garantiza que la estrecha vinculación que en el pasado ha habido entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento de los salarios (Muñoz de Bustillo, 2019: 313) se vaya a mantener en el futuro. De hecho, en las últimas décadas se ha producido, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea, una brecha entre el comportamiento de ambas variables, reflejado en la reducción de la participación de los salarios en el PIB (Schwellnus, Kappeler y Pionnier, 2017; Schneemelcher y Städler, 2018; EPI, 2022).

Dado el protagonismo que ha cobrado en el momento de escribir estas páginas el debate sobre el impacto de la inteligencia artificial, IA, en múltiples ámbitos de la sociedad tras el lanzamiento de versiones actualizadas del ChatGPT⁸, es oportuno acabar esta sección resumiendo lo que sabemos, por ahora, sobre el impacto de la IA en el empleo. A partir del análisis realizado por Felten, Raj y Seamans (2018) sobre la posibilidad de incorporación de la IA en distintas ocupaciones, Georgieff y Hye (2021) han estudiado el impacto que esta habría tenido sobre el empleo en 23 países de la OCDE en el periodo 2012-2019, concluyendo que, en términos globales, no se observa una relación clara entre exposición a la IA y el crecimiento del empleo⁹. Con todo, la relación sería positiva en aquellas ocupaciones que hacen un uso intensivo de ordenador, y negativa, en términos de horas trabajadas, en aquellas ocupaciones en las que el uso de ordenadores es bajo. En cualquier caso, y a pesar de las expectativas generadas por las novedades arriba mencionadas, parece que todavía estamos lejos de alcanzar niveles avanzados de IA propios de ese nombre (Doctorow, 2023), un horizonte que expertos en esta materia no sitúan antes del 2060 (Roser, 2023).

Dicho esto, no hay que minusvalorar la incertidumbre existente sobre el desarrollo

⁸ Véase <https://openai.com/blog/chatgpt>

⁹ Una conclusión similar a la obtenida por Felten, Raj y Seamans (2019).

futuro de la IA y sus posibles efectos sociales. De hecho, en marzo de 2023, una carta abierta de expertos en IA planteaba la conveniencia de que “todos los laboratorios de IA paren el desarrollo de sistemas de IA más potentes que GPT4 (...)”, con la finalidad de revisar y repensar cuál es su impacto sobre la sociedad y garantizar que sus efectos son positivos, y sus riesgos, manejables, proponiendo que, de no ser así, los gobiernos intervengan declarando una moratoria¹⁰. En este sentido, los primeros trabajos realizados sobre el impacto potencial que las últimas versiones de este tipo de tecnologías –conocidas como *Large Language Models (LLM)*– tienen sobre el empleo (Eloundou *et al.*, 2023) señalan que hasta el 80 por ciento de las personas trabajadoras en EE. UU. podrían ver afectadas algunas de las tareas que desarrollan, concretamente hasta el 10 por ciento de estas (y alrededor del 19 por ciento podría ver afectadas al menos la mitad de las tareas que realizan). En este caso, sin embargo, los efectos estimados serían potencialmente más intensos en los trabajos con mayores salarios¹¹.

Una nota sobre el impacto de los robots sobre el empleo parece aquí necesaria, aun a riesgo de resultar redundantes, ya que los análisis del impacto del cambio técnico señalados más arriba ya tienen en cuenta todas las formas, ya sea IA o robots humanoides, del cambio técnico auspiciado por la Revolución Digital. Hay que destacar que el uso de robots en manufactura –donde su presencia es, hasta hoy, mayoritaria– está limitado a un número muy escaso de sectores, con el del automóvil, el plástico y la goma, y los productos de metal concentrando el 73 por ciento de los robots (Fernández-Macías, Klenert y Antón, 2021), y con China, Japón, Estados Unidos, Corea y Alemania concentrando el 78 por ciento de los robots instalados (IFR, 2022). La coincidencia del despliegue de robots con el proceso de desindustrialización experimentado por la práctica totalidad de países de renta alta ha llevado a asociar a los robots con la destrucción de empleo. Esa sería también la conclusión del artículo de Acemoglu y Restrepo (2020), convertido en la aportación canónica sobre el tema, según el cual la roboti-

¹⁰ “Pause Giant AI Experiments: An Open Letter” Future of Life Institute (<https://futureoflife.org/open-letter/pause-giant-ai-experiments/>).

¹¹ Algo en lo que coincide el trabajo de Felten, Raj y Seamans (2023) al analizar el impacto de las tecnologías tipo ChatGPT sobre las distintas ocupaciones y sectores.

zación de tareas industriales se habría cobrado alrededor de 400.000 puestos de trabajo en Estados Unidos.

Sin embargo, el análisis llevado a cabo con una metodología similar por Antón *et al.* (2022) para Europa arroja un resultado distinto, ya que si bien encuentra una asociación negativa entre empleo y robotización en el periodo 1995-2005, la relación pasaría a ser positiva en el periodo 2005-2015. Por ello, los autores concluyen que el impacto de los robots sobre el empleo en Europa es ambiguo y no robusto. En este sentido, en la medida en que el uso de robots esté asociado con un aumento de la productividad, como se argumenta en Jungmittag y Pesole (2019), la robotización podría haber facilitado la competitividad de la industria europea (o de los sectores con mayor utilización de estos) contribuyendo a salvar y no destruir empleos¹². En definitiva, como señala Milanovic (2016), el miedo a los robots podría muy bien responder a dos fragilidades humanas: una cognitiva, el miedo a lo desconocido, y otra psicológica, nuestro deseo de disfrutar del miedo a lo desconocido al igual que disfrutamos de las películas de terror.

Para finalizar esta sección, y puesto que los análisis del impacto de las nuevas tecnologías están llenos de listados de profesiones susceptibles de desaparecer –y profesiones de futuro por su mayor demanda vinculada a las nuevas tecnologías–, cabe hacer referencia a un sencillo, pero revelador trabajo publicado en la *Monthly Labor Review*, la revista del Departamento de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, que analiza la evolución desde 1999 hasta 2029 (teniendo en cuenta las proyecciones de empleo del propio Departamento) de las ocupaciones más susceptibles de verse afectadas por la introducción de IA (entre ellas, las de asesores financieros personales, intérpretes y traductores, cirujanos, radiólogos, etc.). De acuerdo con los autores del trabajo, los datos no parecen respaldar la idea de una pérdida acelerada

¹² El trabajo de Dauth *et al.* (2021) sobre el impacto de los robots en el empleo en Alemania, basado en datos administrativos, concluye que la exposición a robots da lugar a aumentos de la productividad y a una reducción del empleo en el sector manufacturero, que se compensa con crecimiento del empleo en el sector de los servicios. En el caso de trabajadores y trabajadoras con contratos indefinidos, la introducción de robots da lugar a cambios en las tareas desarrolladas por éstos dentro de la misma empresa.

de empleos en estos ámbitos ni la aparición de una brecha estructural en relación con la tendencia existente antes de la aparición de la IA (Handel, 2022). Entre las razones explicativas de este resultado se encuentra la ya mencionada según la cual las nuevas tecnologías alteran la combinación (el *mix*) de tareas realizadas por las personas trabajadoras, pero no eliminan los puestos de trabajo. Como ejemplo de ello, la existencia de robots de cirugía (como el famoso *Da Vinci Surgical System*) no elimina al cirujano, que ahora pasa a operar sobre un terminal de ordenador, en lugar de hacerlo directamente sobre el enfermo.

2.2. El impacto del cambio técnico sobre la calidad del empleo

Independientemente de su impacto sobre la cantidad de empleo y de la aparición, o no, de desempleo tecnológico, el cambio técnico también afecta a las características y la calidad del empleo por dos vías distintas: (a) por sus efectos sobre la estructura del empleo a través de la destrucción creativa ya referida, y (b) por su impacto sobre las tareas realizadas y condiciones de trabajo.

La primera de las vías, el efecto del cambio técnico sobre la estructura del empleo, ha recibido mucha atención desde que, tras la introducción masiva de ordenadores en las empresas en las últimas décadas del siglo pasado, se analizara su impacto sobre el empleo¹³. De este análisis surgió la hipótesis del *Skill-Biased Technical Change*, *SBTC*, o cambio técnico sesgado hacia la cualificación, según la cual el cambio técnico favorecía el trabajo cualificado, debido a su complementariedad con este, y perjudicaba al trabajo no cualificado, al que sustituían las nuevas tecnologías. Esta hipótesis predecía un crecimiento asimétrico del empleo, mayor en los segmentos de más cualificación y salarios más elevados.

Alternativa y posteriormente, se planteó la hipótesis que se ha convertido en saber convencional entre los economistas: las

¹³ Por ejemplo, Autor, Katz y Krueger (1998) y Autor, Levy y Murnane (2003).

nuevas tecnologías resultan especialmente adecuadas para sustituir el trabajo rutinario, tanto manual como intelectual, en lo que se conoce como *Routine-Biased Technical Change (RBTC)* o cambio técnico sesgado hacia la rutina (Autor y Dorn, 2013; Goos Manning y Salomons, 2014). En este caso, se defiende que, en la medida en que este tipo de empleos se sitúan en la parte central de la distribución salarial, el cambio técnico asociado a la Revolución Digital afectaría fundamentalmente a los empleos intermedios, contribuyendo a la polarización del mercado de trabajo, esto es, al crecimiento de los empleos en los dos extremos de la distribución salarial; en la parte de abajo, por ser empleos no rutinarios manuales, y en la de arriba, por ser empleos no rutinarios intelectuales, precisamente los dos de más difícil automatización.

Aunque la hipótesis del *RBTC* tiene un gran atractivo, en la medida en que refuerza la idea de sociedades cada vez más polarizadas como resultado de unos cambios tecnológicos inexorables, lo cierto es que la evidencia empírica dista mucho de respaldar la existencia de esa dinámica universal. Tampoco se confirma que, en los casos de existir polarización, esta responda a factores tecnológicos (Fernández-Macías y Hurley, 2017). Hasta tal punto se pone en cuestión, que autores como Oesch y Piccitto (2019), tras estudiar el cambio en la estructura de empleo en Alemania, España, Suecia y el Reino Unido desde 1992 a 2015, se han referido al “mito de la polarización”. Por supuesto, ello no significa que el cambio en el empleo no pueda haber sido polarizador en algunos momentos, como en España durante las crisis económicas (Muñoz de Bustillo y Fernández-Macías, 2021) o que lo pueda ser en el futuro. Pero no se puede afirmar, con la evidencia empírica disponible, que sea una dinámica universal presente en todos los países de renta alta, ni en todos los momentos del tiempo (como en España, durante la recuperación del empleo tras la Gran Recesión, 2016-2018, cuando el empleo creció más en los segmentos centrales, precisamente lo contrario de lo que anticipa la hipótesis de la polarización)¹⁴. Esta conclusión (y la evidencia empírica en la que se sustenta) se puede comprobar de forma rápida y accesible

¹⁴ El propio David H. Autor, uno de los “padres” de la hipótesis de la polarización, subraya que su propia predicción es que “la polarización del empleo no continúe de forma indefinida” (Autor, 2015: 26).

gracias a uno de los proyectos de investigación desarrollados por Eurofound en su *European Monitoring Centre on Change*, el denominado *European Jobs Monitor*, que sigue el cambio en la estructura del empleo en los países de la UE de forma periódica¹⁵. Sin embargo, sigue estando ausente del debate entre los economistas expertos en este tema¹⁶.

Junto con los cambios en las condiciones de trabajo, incluyendo el salario, derivados del impacto del cambio técnico sobre la estructura del empleo (ya sea de mejora sesgada hacia arriba o de polarización), la utilización de nuevas tecnologías afecta a las tareas desarrolladas en los distintos puestos de trabajo, desapareciendo algunas que pasan a automatizarse, y creándose otras nuevas. Por lo que a la primera cuestión se refiere, Muñoz de Bustillo, Grande y Fernández-Macías (2022) han construido un índice de calidad del empleo aplicable a los empleos con mayor probabilidad de automatización que tiene en cuenta cinco dimensiones: salario, calidad intrínseca del trabajo, calidad del empleo, seguridad en el trabajo y conciliación¹⁷. La aplicación de este índice arroja resultados según los cuales los empleos con mayor riesgo de automatización tienen, por lo general, menor calidad que los menos automatizables (gráfico 2). Así pues, desde esta perspectiva multidimensional, y con todas las cautelas, los efectos serían, en principio, positivos.

Respecto a los cambios dentro de los empleos como resultado de la incorporación de nuevas tecnologías, la información, todavía escasa, no es concluyente. Por un lado, las

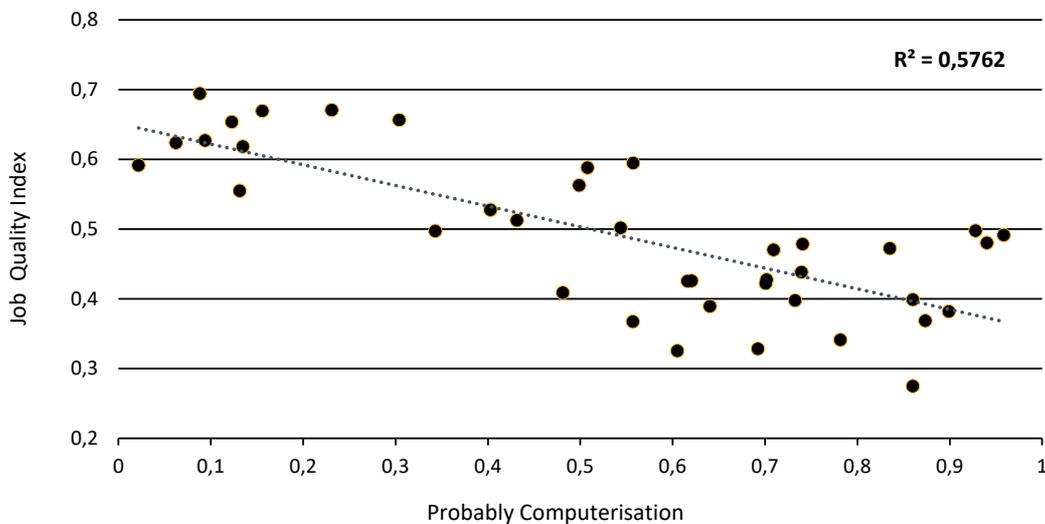
¹⁵ Información disponible en <https://www.eurofound.europa.eu/data/european-jobs-monitor>

¹⁶ Merece la pena reproducir la conclusión del último *European Jobs Monitor*: “En el contexto del debate en curso en economía laboral y sociología del trabajo sobre si los mercados de trabajo en los países desarrollados siguen una dinámica de mejora (*upgrading*) o polarización, (...) en las dos últimas décadas la evidencia empírica de los Estados miembros de la UE ofrece un apoyo matizado a la hipótesis de polarización –crecimiento relativamente débil en los segmentos intermedios de la distribución de empleo-salarios comparados con los extremos (...) y un apoyo más robusto a la hipótesis de mejora consistente en un crecimiento sesgado hacia la parte superior de la distribución” (Eurofound y European Commission Joint Research Centre, 2021: 36).

¹⁷ Para hacer este ejercicio las 702 ocupaciones del análisis de Frey and Osborne (2013), según la clasificación estadounidense SOC se convirtieron en 39 ocupaciones según la CNO utilizada en la UE. Los detalles sobre el Índice de Calidad de Empleo se pueden encontrar en Muñoz de Bustillo et al. (2011).

GRÁFICO 2

PROBABILIDAD DE AUTOMATIZACIÓN Y CALIDAD DEL TRABAJO EN 39 SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (UE)



Fuente: Muñoz de Bustillo, Grande y Fernández-Macías (2022: 252).

nuevas tecnologías han reducido la importancia de tareas extenuantes y de alto desgaste físico y peligrosidad. Pero, por otro lado, han supuesto la aparición de nuevos riesgos laborales, como los vinculados al trabajo con pantallas y ratones (por ejemplo, deterioro de la visión y síndrome del túnel carpiano). Probablemente, uno de los ámbitos donde más se note este cambio es en la aceleración del ritmo de trabajo facilitada por la interacción máquina-persona, por la mayor disponibilidad horaria asociada a las nuevas herramientas de comunicación (a la que se trata de poner freno con las denominadas “leyes de desconexión”) y por el desarrollo de múltiples *gadgets* de vigilancia, que reducen el control de los trabajadores y las trabajadoras sobre el tiempo y ritmo de trabajo. De hecho, el aumento del ritmo de trabajo es uno de los cambios negativos que se observa del estudio de la *European Working Conditions Survey*, una encuesta europea dirigida a conocer las condiciones de trabajo, que cada cuatro años realiza Eurofound.

En el mismo sentido, el análisis del impacto de la robotización sobre las condiciones de tra-

bajo realizado por Antón, Fernández-Macías y Winter-Ebmer (2022) identifica el aumento del ritmo de trabajo como uno de los pocos cambios vinculados a los procesos de robotización. Esta tendencia también la detecta una reciente encuesta realizada por el Eurobarómetro y la European Agency for Safety and Health at Work (OSH Pulse, 2022), según la cual el 46 por ciento de las personas encuestadas indican estar sometidas a fuertes presiones de tiempo o exceso de trabajo. De acuerdo con esta encuesta, el 52 por ciento de los encuestados consideran que las tecnologías digitales utilizadas en el desempeño de su ocupación laboral determinan el ritmo de trabajo, mientras que un tercio señala que repercuten en un aumento de su carga de trabajo.

Por otra parte, y en relación con lo anterior, la generalización de la utilización de algoritmos de control y gestión de los recursos humanos facilitada por la Revolución Digital también puede tener efectos negativos sobre la autonomía de las personas trabajadoras y sobre su capacidad de control del ritmo e intensidad de trabajo. En este sentido, la automatización

por esta vía de los sistemas de asignación de turnos o tiempo de trabajo afecta ya al 30 por ciento de las personas trabajadoras en Europa, mientras que el 27 por ciento está sujeto a evaluación por terceras personas (ya sea clientes, compañeros de trabajo, etc.), y el 25 por ciento es supervisado (o su trabajo es monitorizado) por este tipo de sistemas (OSH Pulse, 2022). En cuanto a este último ítem, Baiocco *et al.* (2022) defienden que si bien la utilización de algoritmos en la gestión del trabajo es un paso más en la dinámica de control de la fuerza del trabajo existente desde la Revolución Industrial, algunos elementos hacen de ella un cambio potencialmente disruptivo debido a la inmensa capacidad que ofrecen las tecnologías digitales en la actualidad para recolectar, almacenar y procesar información, y a su efecto sobre el equilibrio de poder en el seno de las empresas.

Como es conocido, el ámbito en el que la gestión por algoritmos ha alcanzado un nivel más elevado es el de las plataformas digitales, en las que la gestión de las empresas se limita, al menos formalmente, al emparejamiento de clientes y proveedores. Ciertamente, en la actualidad el peso de este tipo de empresas en el empleo total es muy minoritario; en España oscila entre el 1,4 por ciento y el 2,1 por ciento del empleo, según se adopte un criterio amplio o restrictivo de empleo en plataforma¹⁸ (Fernández-Macías *et al.*, 2023). La evidencia disponible indica que estos empleos suelen disfrutar de menor protección social y laboral, y que este tipo de relación afecta negativamente a la calidad del trabajo (Berg, 2016; Piasna, Zwysen y Drahokoupil, 2022).

2.3. El impacto del cambio técnico sobre la desigualdad

Las dinámicas, ya sean potenciales o en curso, señaladas más arriba impactan, como todos los cambios económicos, en la distribución de la renta por distintas vías que se trazan a continuación.

¹⁸ El resultado es similar al alcanzado por la *Internet and Platform Work Survey*, del European Trade Union Institute: 1,3 por ciento en el caso de empleo principal en España, y 1,1 por ciento, de media, en 14 países de la UE (Piasna, Zwysen y Drahokoupil, 2022).

Siguiendo el esquema anterior, el primer efecto está relacionado con el impacto que la Revolución Digital tenga sobre la demanda de empleo. En el caso de que, en esta ocasión, los movimientos compensadores en tiempo de trabajo y crecimiento de la demanda no fueran suficientes para evitar la aparición de desempleo tecnológico, la Revolución Digital produciría un primer efecto regresivo en términos de desigualdad. En este sentido, es importante recordar que el desempleo tiene un impacto directo sobre la desigualdad de mercado y la pobreza de primera magnitud. Por otra parte, el aumento del “ejército de reserva” de desocupados, en la acertada expresión marxista, derivado del desempleo tecnológico ejercería una presión a la baja sobre aquellos puestos de trabajo compatibles con la formación de los desempleados, lo que alimentaría, por otra vía complementaria, el aumento de la desigualdad.

Independientemente de este efecto, que, como se ha señalado, no tendría por qué producirse si se activaran los mecanismos de compensación del aumento de la productividad que han operado en el pasado, el cambio técnico, al afectar de distinta manera y con distinta intensidad a los diferentes sectores de actividad y las ocupaciones (aumentando la demanda de trabajo en algunos sectores y ocupaciones, y reduciéndola en otros), siempre que beneficie a las personas trabajadoras más cualificadas (y con mayores salarios) y perjudique a las menos cualificadas, muy probablemente se traduzca en un aumento de la desigualdad salarial. En el caso extremo, esa desigualdad salarial podría tener un impacto polarizador, como mantienen los defensores de la hipótesis de cambio técnico sesgado contra los empleos rutinarios. Pero incluso si esta dinámica no llega a dominar el mercado de trabajo, las distintas intensidades de creación (o conservación) de empleos probablemente tengan un impacto regresivo, salvo que los puestos de trabajo sean sustituibles a lo largo de la distribución salarial, que no lo son, o que el crecimiento/decrecimiento del empleo se produzca de forma proporcional a lo largo de la distribución de la renta, lo que tampoco parece verosímil.

Si la primera de las vías de impacto potencial tiene que ver con el crecimiento del desempleo –y, por tanto, con la reducción de las rentas de trabajo de aquellos afectados por

el desempleo tecnológico—, y la segunda, con el aumento de la disparidad salarial asociada a la distinta facilidad de automatización de los puestos de trabajo —y, por consiguiente, a la distinta dinámica de la demanda de trabajo por sectores y ocupaciones—, la tercera vía respondería al aumento de la importancia del capital en la producción. En la medida en que los procesos de automatización facilitados por la Revolución Digital y la IA se traduzcan, como parece probable, en un aumento de la relación capital-producto y capital-trabajo, es esperable que aumente la parte del PIB que se dedica a remunerar el capital (el denominado excedente bruto de explotación)¹⁹ y la correspondiente caída de la participación de la masa salarial en el PIB. Puesto que la propiedad del capital y las rentas de capital están infinitamente más concentradas que las rentas de trabajo²⁰ y, simultáneamente, las rentas de capital se acumulan mayoritariamente en los estratos de renta alta, esta tendencia de aumento de la relación capital-producto asociada a la Revolución Digital también derivaría en un aumento de la desigualdad.

Por lo demás, cabe pensar que la elevada importancia que ha cobrado un número relativamente pequeño de empresas tecnológicas, la tendencia a una creciente oligopolización de los mercados tecnológicos, junto con el mayor aumento de los márgenes de explotación en las empresas tecnológicas (Calligaris, Criscuolo y Marcolin, 2018) y la creciente y muy elevada remuneración de sus CEO²¹, tendrán también un efecto regresivo en términos de distribución de la renta.

Dadas estas dinámicas, es esperable que el cambio técnico asociado a la Revolución Digital contribuya al aumento de la desigualdad en el futuro. Dicho esto, es importante señalar que son muchos los factores que están detrás del aumento de la desigualdad experimentado en las últimas décadas (Polacko, 2021). Factores que van desde la globalización y la deslocaliza-

¹⁹ Salvo que se produzca paralelamente una reducción del tipo de beneficio, esto es, de la remuneración del capital.

²⁰ En los países de renta alta, el Índice de Gini de las rentas de capital sí sitúa entre el 0,85-0,95, casi el doble que el correspondiente a las rentas de trabajo (Milanovic, 2017).

²¹ En 2021 la remuneración de los CEO de las 350 principales empresas americanas era 399 veces superior a la de un trabajador estándar de sus empresas; en 1977, era 30 veces superior, y en 1988, 59 veces superior (Bivens y Kandra, 2022).

ción (en sí mismos fenómenos vinculados con el cambio técnico), a la desregulación del mercado de trabajo o la reducción de la imposición del capital. Asimismo, conviene tener en cuenta que gran parte de las diferencias en desigualdad de ingresos existentes obedecen al distinto papel redistribuidor del Estado, de forma que países con elevado nivel de desigualdad de mercado pueden acabar teniendo, tras la actuación del sector público vía impuestos, transferencias y provisión de servicios, unos niveles de desigualdad en términos de renta disponible y acceso a bienes y servicios inferiores que otros con menor desigualdad de mercado. El mantenimiento de estos mecanismos redistributivos y su refuerzo con otros que actúen antes de la distribución de mercado (o predistributivos)²² podrían perfectamente limitar las dinámicas regresivas de base tecnológica apuntadas. Cuestión distinta es que exista la voluntad política y la correlación de fuerzas necesarias para adoptar las correspondientes medidas.

3. A MODO DE CONCLUSIONES

La tecnología y sus transformaciones han moldeado la historia de la humanidad desde sus orígenes. Las formas de producir (y de destruir) han determinado el devenir de las sociedades. Pero la relación tecnología-sociedad no es lineal, ya que las sociedades disponen de sus propios mecanismos para incentivar o restringir determinados desarrollos tecnológicos y modular sus efectos. La actual Revolución Digital sería el último paso en este proceso de cambio tecnológico que comienza con el control del fuego en el pleistoceno medio (o quizá antes) (Gowlet, 2016), y continúa con la Revolución Agrícola, para acelerarse con la Revolución Industrial. Aunque la intensidad del presente cambio técnico está todavía sujeta a controversia, según

²² Según el análisis de Blanchet, Chancel y Gethin (2022), la menor desigualdad existente en los países europeos en comparación con Estados Unidos obedece más a su menor desigualdad en términos de los resultados de mercado, que a la mayor capacidad redistributiva de sus sistemas de impuestos y transferencias (una vez consideradas las transferencias en especie y los impuestos indirectos, y categorizando las pensiones como ingresos de mercado), en especial, aquellas dirigidas a la mitad de la población con menor renta. En sus propios términos (2022: 480), “la ‘predistribución’, no la ‘redistribución’” explica por qué Europa es menos desigual que los Estados Unidos”.

la visión dominante, las actuales y futuras tecnologías vinculadas a la Revolución Digital supondrán un cambio sistémico en la forma de producir y organizar la sociedad²³.

Como se ha señalado más arriba, el cambio técnico puede afectar tanto a la cantidad de empleo como a su calidad, y, en consecuencia, a la distribución de la renta y la desigualdad. Puede resultar paradójico que, a lo largo de la historia, la aparición de innovaciones en las formas de producir haya sido recibida con temor, toda vez que, en última instancia, las nuevas tecnologías prometían facilitar la producción y, por lo tanto, mejorar, al menos potencialmente, el acceso a bienes y servicios. Pero en la medida en que ese acceso para muchas personas depende de su trabajo, esas mismas tecnologías que prometían reducir la maldición divina recogida en el Génesis 3:19 (“ganarás el pan con el sudor de tu frente”) podían convertirse en una maldición al expulsarles del empleo y alterar su forma de vida.

La experiencia histórica muestra que esos temores eran parcialmente infundados, ya que el impresionante aumento de la productividad asociado al cambio técnico se ha ido absorbiendo, una y otra vez, mediante la reducción del tiempo de trabajo y el aumento de la producción y el consumo (con la correspondiente mejora del bienestar resultante de esa producción y este aumento). Lo cual no significa que el proceso de absorción haya sido rápido y automático. Al fin y al cabo, y esto es fundamental, la absorción de la producción por estas vías exige un acuerdo sobre cómo se van a distribuir las ganancias de productividad asociadas al cambio técnico entre la población. Por otra parte, y al margen de lo anterior, el cambio técnico altera la composición sectorial y ocupacional de la producción, con ganadores y perdedores, con avances y retrocesos en la calidad del trabajo, también desigualmente distribuidos.

Aunque la tecnología moldea la sociedad, esta última es más que tecnología. Quizá el principal problema al que se enfrentan las sociedades actuales es su no intervención (ni está ni

²³ Una visión distinta sobre el potencial transformador de la Revolución Digital, comparado con los cambios tecnológicos acontecidos entre 1870 y 1970, se puede encontrar en Gordon (2017).

se la espera) en la forma concreta en la que se están materializando los cambios tecnológicos vinculados a la Revolución Digital. El devenir de las nuevas tecnologías responde a los objetivos y preferencias de las empresas tecnológicas, quedando la sociedad y los gobiernos, en gran medida, al margen de ese proceso decisor. Y todavía está por demostrar que la forma concreta de materialización de las transformaciones tecnológicas responda a los intereses globales de la sociedad, y no a los intereses particulares de las empresas que los desarrollan, no teniendo ambos por qué coincidir. Si es dudoso que la “mano invisible” funcione satisfactoriamente en los procesos de asignación de bienes y servicios de mercado, mucho más lo es que exista una “mano invisible” virtuosa en los procesos de cambio tecnológico. Como señaló Anthony B. Atkinson (1944-2017) en la primera de las 15 propuestas para combatir la desigualdad, “la dirección del cambio tecnológico debería ser una preocupación explícita de los políticos (*policy-makers*) incentivando la innovación de una forma que aumente la empleabilidad de los trabajadores y las trabajadoras, enfatizando la dimensión humana de la provisión de servicios” (Atkinson, 2015: 118-19). En esta misma línea, Kanbur (2018) se pregunta por qué deberíamos tomar la trayectoria tecnológica como dada y qué impide a la sociedad alterar dicha trayectoria, con la finalidad de ajustarla a sus prioridades (por ejemplo, el empleo). Como señalan Acemoglu y Johnson (2023), “las empresas americanas están diseñando e introduciendo la IA con la finalidad de desplazar a los trabajadores, reducir su poder y degradar la experiencia de los consumidores (...) Pero la historia económica muestra que no tiene por qué ser así”.

Finalmente, hay que señalar que, de producirse desempleo tecnológico en un contexto de incapacidad de generar la demanda efectiva necesaria para la absorción de los crecimientos de productividad derivados del cambio técnico, el problema, una vez más, no sería de producción o recursos, ya que la sociedad nadaría en la abundancia gracias al maná tecnológico, sino de distribución del excedente. En definitiva, el problema residiría en cómo conseguir que aquellas personas ahora redundantes en el proceso productivo tengan acceso a ese maná caído del cielo.

BIBLIOGRAFÍA

ACEMOGLU, D. y JOHNSON, S. (2023). What's wrong with ChatGPT? *Project Syndicate*, 6 de febrero.

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

ANTÓN, J.-I., KLENERT, D., FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., URZÌ BRANCATI, M. C. y ALAVERAS, G. (2022). The labour market impact of robotisation in Europe. *European Journal of Industrial Relations*, 28(3), pp. 317–339.

ANTÓN, J. I., FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. y WINTER-EBMER, R. (2022). Does robotization affect job quality? Evidence from European regional labor markets. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 00, pp. 1–23.

ARNTZ, M., GREGORY, T. y ZIERAHN, U. (2016). The risk of automation for jobs in OECD countries: A comparative analysis. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 189. París: OECD.

ATKINSON, A. B. (2015). *Inequality: What can be done?* Harvard: Harvard University Press.

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

AUTOR, D. y DORN, D. (2013). The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market. *American Economic Review*, 103(5), pp. 1553–1597.

AUTOR, D., LEVY, F. y MURNANE, R. (2003). The skill content of recent technical change: An empirical exploration. *Quarterly Journal of Economics*, 118(4), pp. 1279–1334.

AUTOR, D., KATZ, L. y KRUEGER A. (1998). Computing inequality: Have computers changed the labor market? *Quarterly Journal of Economics*, 113(4), pp. 1169–1213.

BAIOCCO, S., FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., RANI, U. y PESOLE, A. (2022). *The algorithmic management of work and its implications in different contexts* (Background Paper Series of the Joint EU-ILO Project “Building Partnerships on the Future of Work”). Ginebra: ILO.

BERG, J. (2016). *Income security in the on-demand economy: Findings and policy lessons from a survey of crowdworkers* (Conditions of Work and Employment Series No. 74). Ginebra: ILO.

BIVENS, J. y KANDRA, J. (2022). *CEO pay has skyrocketed 1,460 % since 1978*. Washington, DC: Economic Policy Institute.

BLANCHET, T., CHANCEL, L. y GETHIN, A. (2022). Why is Europe more equal than the United States? *American Economic Journal: Applied Economics*, 14(4), pp. 480-518.

BOWLES, J. (2014). The computerisation of European jobs. *Bruegel Blog*, 17 de julio. <https://www.bruegel.org/blog-post/computerisation-european-jobs>

CALLIGARIS, S., CRISCUOLO, C. y MARCOLIN, L. (2018). Mark-ups in the digital era. *OECD Science, Technology and Industry Working Paper*, No. 2018/10. París: OECD Publishing.

CETTE, G., DEVILLARD, A. y SPIEZIA, V. (2022). Growth factors in developed countries: A 1960-2019 growth accounting decomposition. *Comparative Economic Studies*, 64(2), pp. 159–185.

CONSEIL D'ORIENTATION POUR L'EMPLOI, COE. (2017). *Automation, digitalisation and employment. Report of the Conseil d'orientation pour l'emploi (Employment Advisory Council). Volume 1: Impacts on job numbers, structure and location*. París: Conseil d'orientation pour l'emploi (Employment Advisory Council).

CRAFTS, N. y WOLTJER, P. (2021). Growth accounting in Economic History. Findings, lessons and new directions. *Journal of Economic Surveys*, 35(3), pp. 670-696.

DAUTH, W., FINDEISEN, S., SUEDEKUM, J. y WOESSNER, N. (2021). The adjustment of labor

markets to robots. *Journal of the European Economic Association*, 19(6), pp. 3104–3153.

DENGLER, K. y MATTHES, B. (2018). The impacts of digital transformation on the labour market: Substitution potentials of occupations in Germany. *Technological Forecasting & Social Change*, 137, pp. 304-316.

DERANTY J. P. y CORBIN, T. (2022). Artificial intelligence and work: A critical review of recent research from the social sciences. *AI & Society*. <https://doi.org/10.1007/s00146-022-01496-x>

DOCTOROW, C. (2023). Pluralistic: The AI hype bubble is the new crypto hype bubble. *Pluralistic: Daily links from Cory Doctorow* (9 de marzo). <https://pluralistic.net/2023/03/09/autocomplete-worshippers/>

ELOUNDOU, T., MANNING, S., MISHKIN, P. y ROCK, D. (2023). GPTs are GPTs: An early look at the labor market impact potential of large language models. *Working paper*. Cornell University (arXiv:2303.10130v4).

EPI. (2022). *The productivity–pay gap*. Washington DC: Economic Policy Institute. <https://www.epi.org/productivity-pay-gap/>

EUROBAROMETER. (2012). Public attitudes towards robots. *Special Eurobarometer*, 382. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.

EUROFOUND Y EUROPEAN COMMISSION JOINT RESEARCH CENTRE. (2021). *European Jobs Monitor 2021: Gender gaps and the employment structure*. European Jobs Monitor series. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.

FELTEN, E. W., RAJ, M. y SEAMANS, R. (2018). A method to link advances in artificial intelligence to occupational abilities. *AEA Papers and Proceedings*, 108, pp. 54-57.

FELTEN, E. W., RAJ, M. y SEAMANS, R. (2019). *The occupational impact of artificial intelligence: Labor, skills, and polarization* (8 de septiembre). Nueva York: NYU Stern School of Business.

FELTEN, E. W., RAJ, M. y SEAMANS, R. (2023). *How will language modelers like ChatGPT affect*

occupations and industries? https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4375268

FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. (2018). *Automation, digitisation and platforms: Implications for work and employment*. Luxemburgo: Eurofound, Publications Office of the European Union.

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

FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., KLENERT D. y ANTÓN, J.-I. (2021). Not so disruptive yet? Characteristics, distribution and determinants of robots in Europe. *Structural Change and Economic Dynamics*, 58, pp. 76–89.

FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., URZI BRANCATI, C., WRIGHT, S. y PESOLE, A. (2023). *The platformisation of work. Evidence from the JRC Algorithmic Management and Platform Work survey (AMPWork)*. Sevilla: Joint Research Center, European Commission.

FREY, C. B. y OSBORNE, M. A. (2013). The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? *Technological Forecasting and Social Change*, 114254-280.

GEORGIEFF, A. y HYE, R. (2021). Artificial intelligence and employment: New cross-country evidence. *OECD Social, Employment and Migration Working Paper*, No. 265. París: OECD. <https://dx.doi.org/10.1787/c2c1d276-en>

GIMPEL, J. y DRALLNY DE REATY, C. (1982). *La Revolución Industrial en la Edad Media*. Barcelona: Taurus.

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

GORDON, R. J. (2017). *The rise and fall of American growth: The U.S. standard of living since the Civil War*. Princeton: Princeton University Press.

GOWLETT, J. A. (2016). The discovery of fire by humans: A long and convoluted process.

Philosophical Transactions B. R. Soc., 371, 20150164.

HANDEL, M. J. (2022). Growth trends for selected occupations considered at risk from automation. *Monthly Labor Review*, julio.

HEILBRONER, R. L. (1965). Men and machines in perspective. *National Affairs*, otoño, pp. 27-36.

HOLLANDER, S. (2019). Retrospectives: Ricardo on machinery. *The Journal of Economic Perspectives*, 33(2), pp. 229-242.

HUBERMAN, M. y MINNS, C. (2007). The times they are not changin': Days and hours of work in old and new Worlds, 1870-2000. *Explorations in Economic History*, 44(4), pp. 538-567.

IFR. (2022). *World robotics. Industrial robots 2022*. Frankfurt: International Federation of Robotics.

JUNGMITTAG, A. y PESOLE, A. (2019). The impact of robots on labour productivity - A panel data approach covering 9 industries and 12 countries. *JRC Working Papers Series on Labour, Education and Technology*, 2019/08. Sevilla: Joint Research Centre, European Commission.

KANBUR, R. (2018). On three canonical responses to labour saving technical change. *VOXEU, CEPR*, 8 de enero. <https://cepr.org/voxeu/columns/three-canonical-responses-labour-saving-technical-change>

KEYNES, J. M. (2010 [1930]). The economic possibilities of our grandchildren. En J. M. KEYNES, *Essays in persuasion*. Londres: Palgrave Macmillan.

McKINSEY GLOBAL INSTITUTE. (2017). *A future that works: Automation, employment and productivity*, January. McKinsey Global Institute.

MILANOVIC, B. (2016). Three fallacies that make you fear a robot economy. Robotics or fascination with anthropomorphism. *globalinequality*, 12 de septiembre. <http://glineq.blogspot.com/2016/09/fascination-with-anthropomorphism.html>

MILANOVIC, B. (2017). Rising capital share and transmission into higher interpersonal inequality. *VOXEU, CEPR*, 16 de mayo. <https://cepr.org/voxeu/columns/rising-capital-share-and-transmission-higher-interpersonal-inequality>

MOKYR, J. (1993). *La palanca de la riqueza. Creatividad tecnológica y progreso económico*. Madrid: Alianza.

MOKYR, J., VICKERS, C. y ZIERBATH, N. I. (2015). The history of technological anxiety and the future of economic growth: Is this time different? *Journal of Economic Perspectives*, 29(3), pp. 31-51.

MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (2019). *Mitos y realidades del Estado de Bienestar*. Madrid: Alianza Ed.

MUÑOZ DE BUSTILLO, R. y FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. (2021). Modelo productivo, empleo y calidad de empleo. Claves de un futuro pospandémico. *Panorama Social*, 34, pp. 29-45.

MUÑOZ DE BUSTILLO, R., FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., ANTÓN, J. -I y ESTEVE, F. (2011). *Measuring more than money. The social economics of job quality*. Londres: Edward Elgar.

MUÑOZ DE BUSTILLO, R., GRANDE, R. y FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. (2022). Innovation and job quality (pp. 244-273). En C. WARHURST, C. MATHIEU y R. E. DWYER (Eds.), *The Oxford Handbook of Job Quality*. Oxford: Oxford University Press.

NAGL, W., TITELBACH, G. y VALKOVA, K., (2017). *Digitalisierung der Arbeit: Substituierbarkeit von Berufen im Zuge der Automatisierung durch Industrie 4.0. Endbericht*. <https://irihs.ihs.ac.at/id/eprint/4231/>

NEDELKOSKA, L. y QUINTINI, G. (2018). Automation, skill use and training. *OECD Social, Employment and Migration Working Paper*, No. 202. París: OECD.

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

OSH PULSE. (2022). *Occupational safety and health in post-pandemic workplaces*. Flash Eurobarometer Report, European Agency for Safety and Health at Work.

OYARZUN MONTES, L. F. (2021). *El nihilismo tecnológico y los desafíos del pensamiento crítico. Una macrofilosofía del presente contemporáneo*. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona.

PAJARINEN, M. y ROUVINEN, P. (2014). *Computerization threatens one third of Finnish employment* (ETLA Brief No. 22). Helsinki: The Research Institute of the Finnish Economy.

PIASNA, A., ZWYSEN, W. y DRAHOKOUPIL, J. (2022). The platform economy in Europe. Results from the second ETUI Internet and Platform Work Survey. *Working Paper 2022.0*, ETUI, Bruselas.

POLACKO, M. (2021). Causes and consequences of income inequality – An overview. *Statistics, Politics and Policy*, 12(2), pp. 341-357.

POULIAKAS, K. (2018). Determinants of automation risk in the EU labour market: A skills-needs approach. *IZA Discussion Paper*, No. 11829). Bonn: Institute of Labor Economics.

PWC. (2018). *Will robots really steal our jobs? An international analysis of the potential long-term impact of automation*. PricewaterhouseCoopers LLP.

RIFFKIN, J. (1995). *The end of work: The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era*. Nueva York: Putnam Publishing Group.

ROSER, M. (2023). AI timelines: What do experts in artificial intelligence expect for the future? *Our World in Data*. <https://ourworldindata.org/ai-timelines>

SCHNEEMELCHER, P. y STÄDER, P. (2018). Wage-productivity gap: Four tales from the Eurozone. *Social Europe*, 16 de julio. <https://www.socialeurope.eu/wage-productivity-gap-four-tales-from-the-eurozone>

SCHWELLNUS, C., KAPPELER, A. y PIONNIER, P. A. (2017). Decoupling of wages from productivity:

Macro-level facts. *OECD Economics Department Working Papers* No. 1373. París: OECD.

STIEGLER, B. (2015). Power, powerlessness, thinking, and future. *LARB Los Angeles Review of Books*, 18 de octubre. <https://lareviewofbooks.org/article/power-powerlessness-thinking-and-future/>

VALENDUC, G. y VENDRAMIN, P. (2019). *The mirage of the end of work* (Foresight Brief#06-March). Bruselas: ETUI.

WHAPLES, R. (1990). Winning the eight-hour day, 1909–1919. *The Journal of Economic History*, 50(2), pp. 393-406.

ZHOU, G., CHU G., LI, L. y MENG, L. (2020). The effect of artificial intelligence on China's labor market. *China Economic Journal*, 13(1), pp. 24-41.

Dimensiones de la desigualdad: España en contexto

EDUARDO BANDRÉS MOLINÉ*

RESUMEN

Gran parte de los estudios sobre la desigualdad social centran la atención en las diferencias de renta monetaria disponible entre distintos grupos sociales. Sin embargo, esta renta no es el único determinante de la calidad de vida de la población. Un examen más riguroso de la desigualdad social exige considerar otros recursos de cuyo acceso depende el bienestar individual y social, entre ellos la vivienda y los servicios públicos de tipo social, como la sanidad y la educación. Si bien en términos comparativos España presenta índices de desigualdad de renta disponible por encima de la mayor parte de los países de Europa continental, cuando se toma en consideración la renta imputada de la vivienda y la renta ampliada (que incluye servicios públicos en especie) se reduce la desigualdad en mayor proporción que en gran parte de los europeos.

1. INTRODUCCIÓN

El debate social y político sobre la desigualdad tuvo en España momentos de renovada intensidad como consecuencia del empeoramiento de las condiciones de vida de

numerosos hogares durante la Gran Recesión, resultado del vertiginoso aumento del desempleo y de la reducción de los salarios. Además, las políticas de austeridad, implementadas para hacer frente al crecimiento de la deuda pública, impactaron sobre todos los estratos de renta, pero especialmente sobre aquellos situados en la parte baja de la distribución. La recuperación económica posterior fue rebajando los niveles de desigualdad, de la mano principalmente de la creación de empleo, aunque dejando tras de sí importantes cicatrices en el tejido social.

El hecho es que, a la altura del año 2019, justo antes del comienzo de la crisis sanitaria provocada por la COVID-19, España era uno de los países europeos con mayor desigualdad de rentas. Y aunque ello no constituía ninguna novedad, el enquistamiento del problema parecía conducir a una cierta frustración colectiva por la presunta incapacidad de nuestro estado de bienestar para hacer frente, como los demás grandes países europeos, al fenómeno de la desigualdad.

Más allá de las limitaciones estadísticas que acompañan a cualquier análisis de la desigualdad, este trabajo aspira a ofrecer algunas perspectivas complementarias que ayuden a interpretar los análisis generales más frecuentes sobre la desigualdad de rentas. La pregunta clave que debemos hacernos es, entonces, cuál

* Universidad de Zaragoza y Funcas (ebandres@unizar.es).

es el espacio de características al que debe referirse el examen y la medición de la desigualdad. En otros términos: ¿desigualdad de qué?

La dimensión en la que habitualmente se focaliza el análisis de la desigualdad es la renta disponible de los hogares. Indudablemente se trata de un aspecto fundamental en la determinación del nivel de vida o del bienestar de las personas, pero no es el único. La calidad de la existencia de una persona tiene que ver con los logros y resultados efectivamente alcanzados (renta, riqueza, bienestar), pero también con sus oportunidades y libertades. Sin entrar en mayores consideraciones teóricas, un autor como Rawls (1971) identifica el objeto de su teoría de la justicia con los denominados “bienes primarios”, y otro como Sen (1980) se refiere a las “capacidades básicas” de las personas para desarrollar un proyecto de vida. En ambos casos, termina haciéndose referencia a cuestiones relacionadas con la renta y la riqueza, pero también con la salud, la educación, la cultura, la participación en la vida social y, de manera fundamental, las libertades y oportunidades personales.

La intención de este artículo es mucho más modesta. Plantea una aproximación a un espacio de características más amplio para medir la desigualdad; un espacio que tenga en cuenta no solo la renta monetaria, sino también factores que inciden en las condiciones de vida de las personas, como el acceso a la vivienda, los servicios públicos de salud y educación y, más generalmente, la riqueza. Puesto que el peso de estos factores es diferente entre unos y otros países, su consideración no solo puede variar los indicadores de desigualdad internos de cada país, sino que también puede alterar las comparaciones entre ellos.

En lo que sigue, el trabajo se organiza de la siguiente manera. La sección 2 expone unos primeros datos comparativos de la situación de España con referencia a una muestra de países europeos y a los principales países de la OCDE. La sección 3 ofrece una visión retrospectiva de la evolución de la desigualdad de rentas en España, desde mediados de los años setenta del pasado siglo hasta la actualidad. La sección 4 presenta tres enfoques que complementan los resultados anteriores, incorporando al análisis la renta imputada de la vivienda, el papel de los servicios públicos y la desigualdad de la riqueza.

El trabajo termina con la sección 5, que recoge a modo de síntesis las principales conclusiones.

2. DESIGUALDAD DE RENTAS EN EL CONTEXTO DE LOS PAÍSES AVANZADOS

Como se ha señalado, el espacio en el que de forma general se define la desigualdad entre las personas corresponde a la renta disponible, que se deduce a partir de la suma de los ingresos netos totales de los miembros de un mismo hogar. La renta disponible total del hogar está compuesta por: ingresos del trabajo por cuenta ajena, beneficios o pérdidas del trabajo por cuenta propia, prestaciones sociales en efectivo, rentas procedentes de esquemas privados de pensiones, rentas del capital y de la propiedad, y transferencias de otros hogares, descontando el resultado de los impuestos sobre la renta de las personas físicas y sobre el patrimonio, así como las cotizaciones sociales a cargo del trabajador. La cantidad total así obtenida se divide entre los miembros del hogar a los efectos de determinar los recursos económicos disponibles por cada uno de ellos, con independencia de quién obtiene los ingresos. Sin embargo, para tener en cuenta no solo el tamaño del hogar, sino también su composición, el divisor está formado por el número de “adultos equivalentes”, que se obtiene, por regla general, aplicando la escala de equivalencia modificada de la OCDE, que otorga un peso de 1 al primer adulto, un peso de 0,5 a los demás adultos, y un peso de 0,3 a los menores de 14 años. No obstante, las publicaciones más recientes de la OCDE adoptan la “escala de la raíz cuadrada”, que divide la renta del hogar por la raíz cuadrada del número de miembros que lo forman, de modo que cuando en este trabajo se utilicen fuentes de la OCDE debe tenerse en cuenta que esta última es la escala de equivalencia adoptada. De todos modos, los resultados apenas difieren con la “escala modificada de la OCDE” –que es la que aplican el INE y Eurostat–, puesto que la elasticidad de equivalencia es 0,5 en la escala de la raíz cuadrada, y 0,53 en la escala modificada de la OCDE¹. Por otro lado, el indicador más utilizado

¹ Aplicando la escala correspondiente, se deduce la que se conoce como “renta disponible equivalente”, que es la magnitud que viene a reflejar la posición económica de todos los individuos integrantes del mismo hogar y que se utiliza para ordenarlos en la escala de rentas y calcular distintos indicadores de desigualdad, especialmente los asociados a la curva de Lorenz.

para medir la desigualdad y establecer comparaciones entre países es el índice de Gini, que adquiere un valor 0 en el supuesto de igualdad absoluta y 100 en el de máxima desigualdad.

La valoración de los datos sobre desigualdad de rentas en España puede realizarse desde una doble perspectiva, atendiendo, por una parte, a la comparación con otros países y examinando, por otra, su evolución a lo largo del tiempo. Para la comparación internacional se ha seleccionado una muestra de 16 países europeos, integrada por los que formaban la denominada UE-15 (incluido Reino Unido) más Noruega; es decir, países con estructuras económicas y sociales bastante similares que proporcionan una base más homogénea que si tomásemos referencias geográficas más amplias, como la UE-27. En cuanto a la trayectoria de la desigualdad en el tiempo, en este artículo se parte de 1973, en correspondencia con la *Encuesta de Presupuestos Familiares de 1973-1974*, que el propio INE definió posteriormente como “la primera encuesta que se puede considerar propiamente de presupuestos familiares, ya que estudia detalladamente

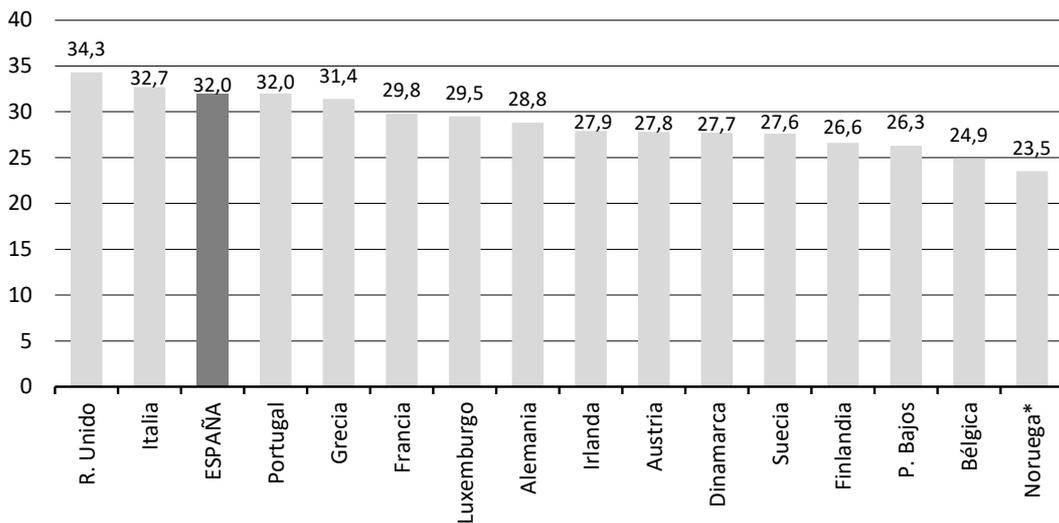
los gastos, ingresos y ahorro de las familias” (INE, 2015).

Los últimos datos sobre desigualdad de rentas en Europa, correspondientes al año 2021, ubicaban a España en la tercera posición de la muestra seleccionada (gráfico 1). El *ranking* de desigualdad lo encabezaba Reino Unido (con un valor de 34,3 puntos en el índice de Gini), seguido por los cuatro países del sur del continente –Italia (32,7), España (32,0), Portugal (32,0) y Grecia (31,4)–, mientras en el otro extremo se situaban Noruega (23,5), Bélgica (24,9), Países Bajos (26,3) y Finlandia (26,6), como países con menor desigualdad.

Los datos de 2021 todavía arrastran parte de los efectos de la pandemia sobre la distribución personal de la renta, tanto en su vertiente de rentas de mercado como en las políticas sociales de apoyo a determinados colectivos. Para sortear esa dificultad, se puede adoptar como referencia temporal el año 2019 y ampliar la base de países a un total de 25 pertenecien-

GRÁFICO 1

DESIGUALDAD DE LA RENTA DISPONIBLE EN UNA MUESTRA DE PAÍSES EUROPEOS, 2021 (ÍNDICE DE GINI DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE)

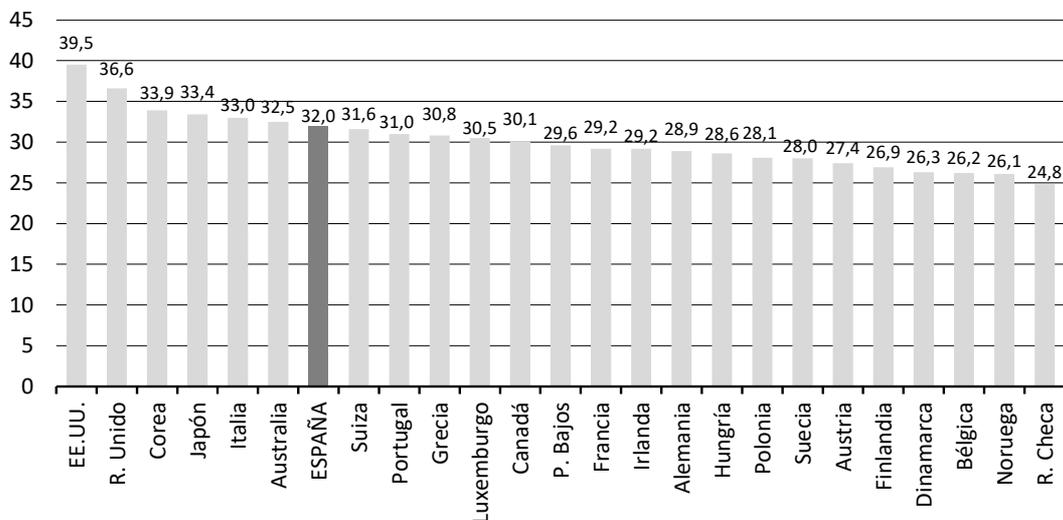


Nota: * Noruega: datos de 2019.

Fuentes: Eurostat y Office for National Statistics para Reino Unido.

GRÁFICO 2

DESIGUALDAD DE LA RENTA DISPONIBLE EN UNA MUESTRA DE PAÍSES DE LA OCDE, 2019
(ÍNDICE DE GINI DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE)



Fuente: OCDE.

tes a la OCDE (gráfico 2): todos los anteriores, más Suiza, Hungría, Polonia, República Checa, Estados Unidos, Canadá, Australia, Japón y Corea del Sur. Por delante de España (32,0), con índices de desigualdad superiores estarían, además de Italia (33,0), países anglosajones como Estados Unidos (39,5), Reino Unido (36,6) y Australia (32,5); y también Corea del Sur (33,9) y Japón (33,4). Por otra parte, los niveles más bajos de desigualdad corresponderían a países nórdicos, como Noruega (26,1), Dinamarca (26,3), Finlandia (26,9) y Suecia (28,0); y también a otros del centro de Europa, como República Checa (24,8), Bélgica (26,2) y Austria (27,4).

Así pues, si la variable que se toma como referencia para medir la desigualdad es la renta monetaria disponible de los hogares, corregida de acuerdo con la composición de estos, el resultado es que la distribución de dicha renta en España presenta unos niveles de desigualdad superiores a la práctica totalidad de los países europeos con estructuras económicas y sociales similares.

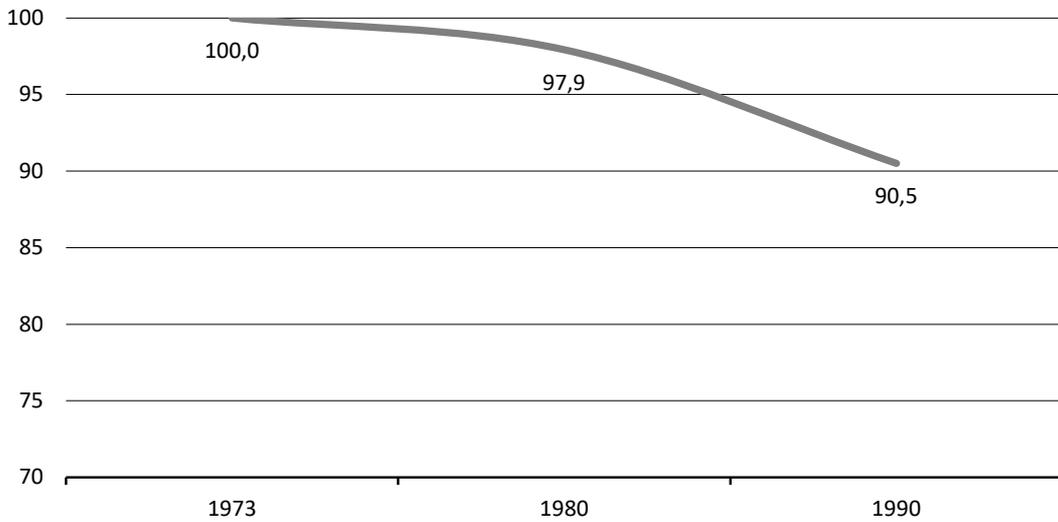
3. EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD DE RENTAS EN ESPAÑA

Las fuentes estadísticas disponibles para el estudio de la evolución de la desigualdad de rentas en España, con metodologías diferentes, se han sucedido unas a otras, dificultando enormemente el establecimiento de una secuencia plenamente comparable², si bien puede encontrarse una completa reconstrucción histórica en Prados de la Escosura (2008). Pero, partiendo de bases estadísticas más homogéneas, sí pueden obtenerse conclusiones relevantes sobre sus principales tendencias desde mediados de los años setenta del pasado siglo, cuando el INE publica los resultados de las encuestas de presupuestos familiares que incluyen datos sobre la distribución de ingresos. Inicialmente se ha optado por una presentación de los datos en números índices, en distintos periodos temporales que en ocasiones se superponen, porque

² Para una completa revisión de los estudios sobre desigualdad y pobreza en España hasta finales del siglo pasado, véase Cantó, Del Río y Gradín (2000).

GRÁFICO 3

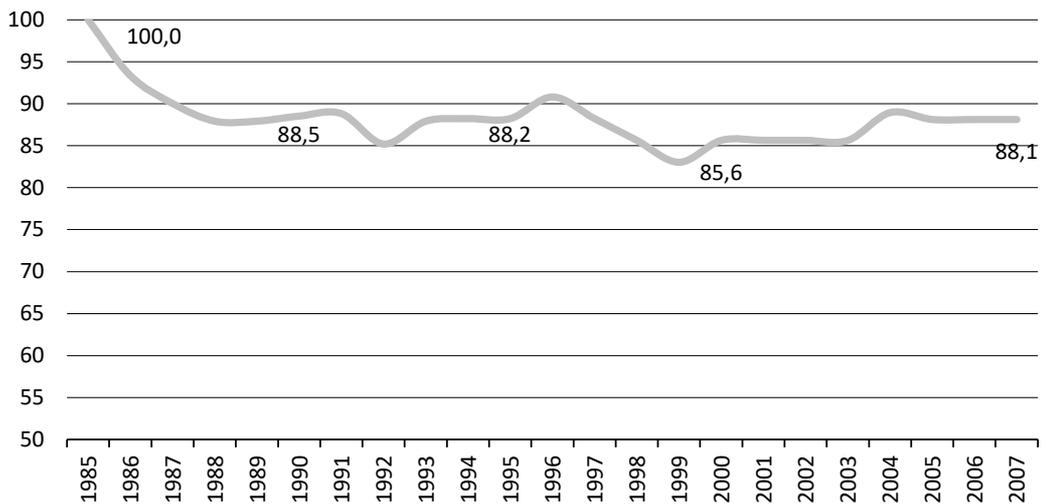
DESIGUALDAD DE LA RENTA DISPONIBLE, 1973-1990
(ÍNDICE DE GINI, BASE 100 EN 1973)



Fuentes: Elaboración con datos de Ayala et al. (2008) y Ayala (2016).

GRÁFICO 4

DESIGUALDAD DE LA RENTA DISPONIBLE, 1985-2007
(ÍNDICE DE GINI, BASE 100 EN 1973)



Fuentes: Elaboración con datos de Oliver, Ramos y Raymond (2001), Atkinson et al. (2017) e INE.

las fuentes estadísticas son diferentes y no permiten contar con una secuencia homogénea en valores absolutos. No obstante, se pueden advertir con claridad las tendencias.

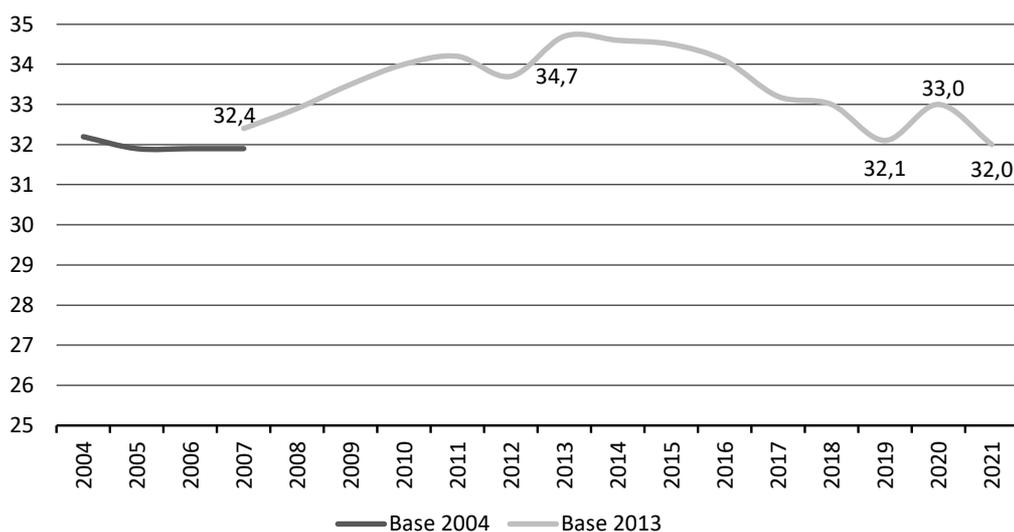
Así, los cálculos de Ayala *et al.* (2008) y Ayala (2016) a partir de la *Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF)* de 1973-1974, 1980-1981 y 1990-1991 muestran una leve reducción de la desigualdad ya en la segunda mitad de los años setenta, que sería mucho más intensa a lo largo del decenio de los ochenta (véase el gráfico 3).

De los datos procedentes de la *Encuesta Continua de Presupuestos Familiares* se desprende también una disminución de la desigualdad en la segunda mitad de los años ochenta y su posterior estabilización durante los noventa, con una ligera caída al final del decenio que, sin embargo, se invierte en los primeros años del nuevo siglo. El hecho es que la etapa de expansión económica, 1994-2007, se inicia y termina con indicadores de desigualdad prácticamente iguales (gráfico 4).

Finalmente, y desde 2004, la *Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)*, que forma parte del marco de las operaciones estadísticas normalizadas de la UE sobre ingresos y nivel de vida (*EU-SILC*), proporciona una información mucho más completa sobre la evolución de la desigualdad en España y su comparación con otros países europeos. Sus resultados –ahora ya con valores en términos absolutos– muestran el fuerte impacto de la crisis financiera y de la Gran Recesión sobre la desigualdad, con un aumento del coeficiente de Gini desde 32,4 en 2007 hasta 34,7 en 2013 (gráfico 5). La recuperación económica a partir de este último año favorece una disminución del mismo coeficiente hasta 32,1 en 2019, año en el que podría decirse que se había retornado a los niveles de desigualdad existentes antes de la crisis financiera. Aunque la crisis asociada a la pandemia en 2020 dio lugar a un repunte del índice de Gini hasta 33,0, el año 2021 volvería a dejar el índice en 32,0, una vez que se fueron normalizando la actividad económica y el empleo, y se mantuvieron o reforzaron algunas medidas de protección social, como el ingreso mínimo vital.

GRÁFICO 5

DESIGUALDAD DE LA RENTA DISPONIBLE, 2004-2021
(ÍNDICE DE GINI DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE)



Fuente: Elaboración con datos del INE.

Así pues, por lo que se refiere a la trayectoria de la desigualdad en España durante los últimos cincuenta años, puede decirse que desde finales de los años setenta del pasado siglo, coincidiendo con la transición a la democracia, y posteriormente en los ochenta, con el desarrollo de las nuevas estructuras del estado de bienestar, hubo un intenso proceso de reducción de la desigualdad de rentas. Los años noventa y el largo periodo de expansión económica hasta 2008 congelaron los indicadores de desigualdad en torno a un coeficiente de Gini ligeramente por encima de los 32 puntos, sin que se aprecien cambios significativos hasta la llegada de la Gran Recesión. Culminada la recuperación económica, en 2019, se retoma esa misma cifra, de 32 puntos, que vuelve a emerger de nuevo tras la pandemia, y que parece haberse consolidado como una especie de “suelo”, referencia de los factores de fondo de la desigualdad en España, más allá de los efectos temporales de los ciclos económicos. Una cifra que, referida exclusivamente a la renta monetaria, sigue situando a España entre los países europeos más desiguales.

4. NO SOLO LA RENTA MONETARIA: FACTORES COMPLEMENTARIOS EN LA EVALUACIÓN DE LA DESIGUALDAD

Una visión de la desigualdad basada únicamente en la renta monetaria de los hogares olvida factores específicos de cada país que pueden alterar significativamente la posición relativa de los individuos en relación con su nivel de vida. Conviene tener en cuenta estos factores al realizar comparaciones internacionales. En este apartado se presta atención a tres de ellos: la vivienda, los servicios públicos de tipo social y la distribución de la riqueza.

4.1. Alquiler imputado de la vivienda

Un factor cuya consideración puede modificar los datos sobre desigualdad es el régimen de tenencia de la vivienda, concretamente el diferente peso que las distintas opciones (vivienda en propiedad, con o sin deuda;

en alquiler, de mercado o social; o en cesión gratuita) adquieren en los distintos países. De hecho, el propio INE proporciona los resultados de la *ECV* sobre desigualdad con y sin el alquiler imputado de la vivienda.

Puesto que todos los hogares necesariamente residen en uno u otro tipo de vivienda, aquellos que cuentan con una vivienda en propiedad disfrutan de un flujo de servicios cuyo valor puede estimarse como la renta que tendrían que pagar por una vivienda equivalente: esa es la denominada “renta imputada” que, para ser precisos, debería sumarse a su renta monetaria (Canberra Group, 2011). Al añadir esta renta imputada (no monetaria) a los recursos económicos de los hogares, se está reconociendo que las posibilidades de consumo, y también de bienestar, de los propietarios de viviendas –descontando en su caso los intereses de los préstamos para su adquisición–, de quienes pagan un alquiler inferior al de mercado, y de quienes disfrutan de una cesión gratuita o semigratuita, son mayores que las de quienes deben dedicar una parte de sus ingresos a pagar un alquiler de mercado.

El problema es que no existe un método de estimación que sea indiscutible, de manera que, dependiendo del que se utilice, los resultados pueden variar³. Las encuestas nacionales sobre ingresos y condiciones de vida de los hogares realizadas bajo el paraguas de Eurostat (*EU-SILC*) proporcionan información sobre el valor de la renta imputada asociada al régimen de tenencia de la vivienda principal para la mayoría de los países de la UE. Sin embargo, no se basan en un método común, sino que dejan a los servicios estadísticos de cada país la elección del que consideran más adecuado. Por tanto, sus estadísticas no pueden tomarse directamente para llevar a cabo comparaciones entre países (Törmälehto y Sauli, 2013).

El INE realiza una estimación del alquiler imputado combinando un método objetivo, basado en el alquiler real de las viviendas con

³ Los dos principales métodos para estimar la renta imputada según el régimen de tenencia de la vivienda son el que se basa en la renta equivalente, mediante una regresión hedónica que tiene en cuenta distintas características de la vivienda, y el método del mercado de capitales, donde el valor neto, una vez deducidas las hipotecas, se multiplica por un tipo de interés que represente la rentabilidad de una inversión libre de riesgo (deuda pública, por ejemplo) en los mercados financieros. Véase Balcázar *et al.* (2017).

características similares, con el alquiler subjetivo que proporciona el informante del hogar en la propia ECV⁴. Con los últimos datos publicados, correspondientes a 2021, la suma del alquiler imputado a la renta disponible de los hogares reduce el índice de Gini en 2,7 puntos, cifra que de forma aproximada se viene observando en los años precedentes. En consecuencia, la desigualdad sería sensiblemente menor.

Pero lo más relevante es que este ejercicio de medición, poco frecuente pero necesario, no solo altera de forma significativa la desigualdad de rentas *dentro* de cada país, generalmente reduciéndola, sino que modifica también la desigualdad *entre* países.

El tema no es baladí en el caso de España, puesto que es uno de los países que cuenta con un mayor porcentaje de hogares con una vivienda en propiedad, total o parcialmente pagada. Con datos de la *Household Finance and Consumption Survey (HFCS)-wave 2017* (BCE, 2021), el 76 por ciento de los hogares españoles disponía de una vivienda propia⁵, porcentaje similar al de Portugal (74 por ciento) o Grecia (72 por ciento), pero claramente superior al 68 por ciento de Italia, 58 por ciento de Francia, 57 por ciento de Países Bajos o 44 por ciento de Alemania. Además, la distribución de los propietarios en la escala de rentas presenta una mayor igualdad en España que en la mayor parte de esos países: entre el 20 por ciento de la población española con menores ingresos, el 59 por ciento tenía una vivienda en propiedad, ligeramente inferior al 63 por ciento de Grecia y al 60 por ciento de Portugal, pero claramente por encima del 51 por ciento de Italia, 29 por ciento de Francia y Países Bajos, y 16 por ciento de Alemania. Este hecho resulta determinante al comparar cómo varía la desigualdad en los distintos paí-

⁴ “El 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. Asimismo, se deducen de los ingresos totales del hogar los intereses de los préstamos solicitados para la compra de la vivienda principal” (INE, 2022).

⁵ La ECV correspondiente a 2021 (INE, 2022) revela que el 76 por ciento de los hogares españoles tiene como residencia principal una vivienda en propiedad, el 15 por ciento una de alquiler a precio de mercado, el 3 por ciento una de alquiler a precio inferior al de mercado, y el 6 por ciento una cesión gratuita.

ses cuando se agrega a la renta monetaria el alquiler imputado de la vivienda.

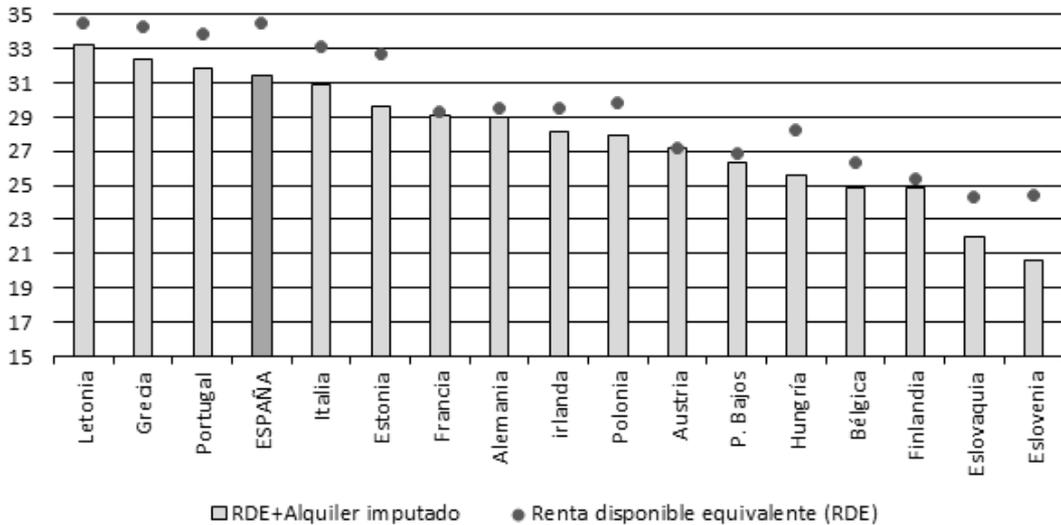
Törmälehto y Sauli (2013) realizaron un ejercicio de imputación con los datos que cada país proporciona en las encuestas *EU-SILC* y, aun cuando se muestran críticos con las limitaciones de información y la falta de transparencia de los métodos empleados por algunos países, proporcionan una primera aproximación al impacto del régimen de tenencia de la vivienda sobre la desigualdad. Tomando como referencia el año 2008, el índice de Gini de la renta disponible equivalente de España disminuye en 3,3 puntos porcentuales. Esta reducción se sitúa por encima de los 2,3 puntos de Italia, 1,7 de Reino Unido, 0,7 de Alemania o 0,3 de Francia. De este modo, el nivel de desigualdad de rentas en España justo antes de que estallara la crisis financiera en 2007-2008 sería similar al de Italia y Francia, y solo 1,2 puntos superior al de Alemania, ampliando su distancia con Reino Unido, que ahora tendría una desigualdad superior a la española en 1,1 puntos.

Más recientemente, List (2023) ha utilizado el enfoque del mercado de capitales para estimar la renta imputada por vivienda para una amplia muestra de países europeos, tomando datos de la *HFCS* y realizando un ejercicio de simulación con *Euromod* para calcular los impuestos y las cotizaciones que darían lugar a la renta neta de los hogares. La reducción del coeficiente de Gini de España en 2015 se cifraría en 3,1 puntos porcentuales, también por encima de los 2,2 puntos de Italia, 0,5 de Alemania o 0,2 de Francia (gráfico 6). El efecto, aún no superado en 2015, de la Gran Recesión sobre el aumento de la desigualdad en España no le permite alcanzar el menor nivel de desigualdad de Francia o Italia al sumar la renta imputada de la vivienda, pero sí reduce de forma apreciable su distancia con la mayor parte de los países europeos.

En suma, las tres estimaciones mencionadas (INE, Törmälehto y Sauli, y List) dan como resultado una reducción de la desigualdad entre 2,7 y 3,3 puntos del índice de Gini, y en las dos que realizan comparaciones internacionales, España es uno de los países europeos en los que la renta imputada de la vivienda alcanza un mayor peso sobre la renta monetaria de los hogares y en los que, al estar aquella más igualitariamente distribuida, más se

GRÁFICO 6

DESIGUALDAD DE RENTAS CON Y SIN ALQUILER IMPUTADO EN UNA MUESTRA DE PAÍSES EUROPEOS, 2015 (ÍNDICE DE GINI)



Fuentes: Elaboración propia con datos de Eurostat y de List (2023).

reduce la desigualdad cuando se la incluye en los cálculos.

4.2. Renta disponible ampliada: el papel de los servicios públicos

En las economías avanzadas, el Estado, como proveedor de servicios públicos esenciales, cubre una parte muy importante de las necesidades individuales y familiares en materias como la sanidad o la educación, generando de este modo una "renta en especie" que tiene implicaciones claramente positivas sobre el nivel de vida de la población.

En lo que a este trabajo incumbe, la inclusión del valor monetario de los servicios públicos en especie en la renta de los hogares, sumándolo a la renta monetaria disponible, da lugar a lo que se conoce como "renta disponible ampliada", generando una nueva distribución y modificando, por tanto, los indicadores de desigualdad. Los servicios que se toman en consi-

deración son aquellos que forman parte de las denominadas prestaciones sociales en especie: sanidad, educación, servicios sociales (infancia, cuidados de larga duración, dependencia, etc.) y vivienda social. Igual que sucedía con el alquiler imputado de la vivienda, la consideración de esta renta "en especie" no es irrelevante, habida cuenta, por ejemplo, de que en España el gasto corriente público en salud y educación durante el año 2021 equivalía al 18 por ciento de la renta disponible bruta de los hogares. A pesar de que este tipo de servicios no tienen por objeto de una manera directa la reducción de la desigualdad, y que suelen proveerse en la mayoría de los países en forma de prestaciones universales, al sumar su valor monetario a la renta disponible de cada hogar se genera un aumento porcentual que decrece conforme aumenta el nivel de renta disponible. Este efecto de progresividad se combina con un volumen de gasto elevado, dando lugar a un impacto redistributivo relevante. La imputación del valor monetario de los servicios públicos sobre los distintos hogares no es tarea fácil. Las encuestas nacionales de renta y condiciones de vida realizadas con la metodología de Eurostat (*EU-SILC*) no efectúan esa operación, de modo que es necesario recurrir a criterios

específicos para cada tipo de prestación y, en este punto, no existe consenso metodológico. Dichos criterios han de identificar a los beneficiarios de los distintos servicios con el mayor nivel de desagregación posible (por ejemplo, educación infantil, primaria, secundaria, becas, etc. o atención hospitalaria, atención primaria, farmacia, etc.), y tasar el uso que realizan de tales servicios (criterio de utilización) o determinar el beneficio que proporciona su provisión universal⁶.

Aunque hay una cierta dispersión en los resultados cuantitativos de los trabajos sobre el impacto distributivo de las prestaciones sociales en especie, sí pueden extraerse algunas conclusiones sobre las que existe un alto grado de coincidencia. En primer lugar, la imputación del gasto social en especie y la consideración de la renta ampliada como variable central de la distribución reducen apreciablemente la desigualdad. En uno de los primeros trabajos sobre el tema (Bandrés, 1990), referido al año 1980, ya se ponía de manifiesto la elevada capacidad redistributiva del gasto en salud, educación, servicios sociales y vivienda, que reducían la desigualdad en conjunto 3,6 puntos del coeficiente de Gini (un 11,2 por ciento respecto a la renta disponible). Trabajos posteriores referidos a periodos más recientes confirman esos efectos redistributivos. Para los años de la Gran Recesión (2007-2013), Goerlich (2016) los cuantificaba en más de 7 puntos de Gini (en torno a un 20 por ciento del índice correspondiente a la renta disponible), Calonge y Manresa (2019) los cifraban en unos 4 puntos (en torno a un 12 por ciento de reducción) y López Laborda, Marín y Onrubia (2021), adoptando el enfoque de escalas de equivalencia de la OCDE, obtenían 6,5 puntos de disminución del coeficiente de Gini en 2017 y 2018 (un 17 por ciento). En consecuencia, no tener en cuenta el factor de los servicios públicos proporciona una visión incompleta de la desigualdad en España y de los niveles de bienestar de los españoles.

En segundo lugar, el efecto redistributivo del gasto social en especie es especialmente

⁶ Esos son los dos criterios principales que propone el Grupo de Expertos sobre Disparidades en las Cuentas Nacionales de la OCDE (véase Zwijneburg, Bournot y Giovannelli, 2016). El primero, que trata de averiguar el uso o consumo que realizan los individuos, resulta aconsejable para servicios como educación o vivienda social. El segundo se basa en el valor de la prima de seguro que garantizaría el acceso a servicios como la sanidad, con independencia de que se utilice o no.

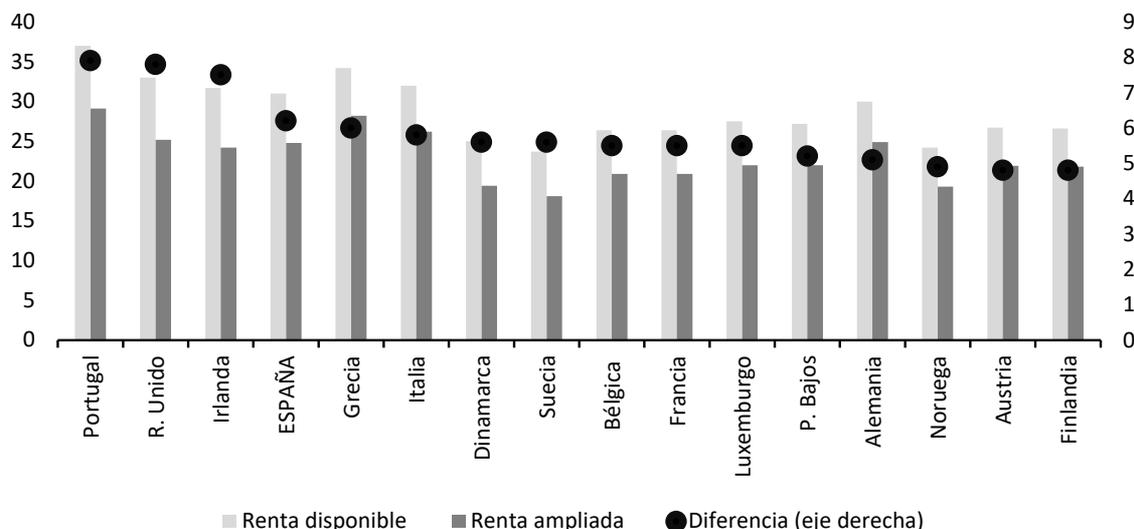
significativo en el caso de la sanidad, donde se combinan dos propiedades muy relevantes: su elevado volumen y su progresividad en relación con la renta disponible, es decir, la medida en que beneficia proporcionalmente más a los hogares con menores ingresos. A continuación figura la educación, aunque contabiliza un menor volumen de gasto y, en la mayor parte de los trabajos –dependiendo de los criterios de imputación–, presenta una menor progresividad que el gasto en salud, de modo que su capacidad redistributiva es también menor. Otros gastos sociales, dirigidos a colectivos específicos, con bajos niveles de ingresos, tienen una progresividad muy elevada, pero su reducido volumen limita su potencial redistributivo.

Y en tercer lugar, en el examen comparativo presentado hasta aquí, vale la pena tener en cuenta cómo se modifica en los distintos países el estado de distribución de la renta cuando se toma en consideración la renta ampliada en lugar de la renta (monetaria) disponible. Un estudio de la OCDE referido al año 2007 (Verbist, Förster y Vaalavuo, 2012) cuantifica en 6,2 puntos la reducción del índice de Gini de la renta disponible de España cuando se agregan las prestaciones en especie, cifra que es superior a la de muchos otros países europeos y que permite reducir las diferencias en los niveles de desigualdad respecto a aquellos. Para ese mismo año, Goerlich y Hernández (2016) situaban por encima de los 7 puntos de Gini el impacto de estas prestaciones sobre la reducción de la desigualdad, solo por detrás de Portugal y Reino Unido entre los países de la UE-15. Y para 2012, estos mismos autores cifraban en 8 puntos la disminución del índice de Gini, a la cabeza de Europa junto con Portugal. Bien es cierto que, al partir de niveles de desigualdad más altos en la renta monetaria disponible, el potencial redistributivo del gasto en especie es mayor, pero también es verdad que, a pesar de los ajustes en el gasto social realizados en los años de la Gran Recesión, este contribuyó decisivamente a suavizar el efecto de la crisis sobre la renta de los españoles.

Tal como se aprecia en el gráfico 7, a partir de una muestra de 16 países europeos, aunque España seguiría ocupando la misma posición en cuanto a su índice de desigualdad, al incluir los servicios públicos se situaría en un nivel de desigualdad similar al de Alemania y por debajo de Italia o Reino Unido, reduciendo además las

GRÁFICO 7

DESIGUALDAD DE LA RENTA DISPONIBLE Y DE LA RENTA DISPONIBLE AMPLIADA, 2007 (ÍNDICE DE GINI)



Fuente: Elaboración con datos de la OCDE.

diferencias con los países del centro y norte de Europa.

4.3. Desigualdad de la riqueza

La referencia a la distribución de la riqueza es también importante para la evaluación de la posición económica de los hogares, habida cuenta de que la riqueza proporciona servicios y oportunidades de consumo que no derivan directamente de la renta, pero que afectan al nivel de vida y bienestar de los individuos, así como a la movilidad intergeneracional.

Los bancos centrales y los institutos de estadística de los países de la UE desarrollan de forma conjunta desde 2013 la *Household Finance and Consumption Survey (HFCS)*, que en España recibe el nombre de *Encuesta Financiera de las Familias (EFF)* (Banco de España, 2022). Estas encuestas proporcionan una buena base

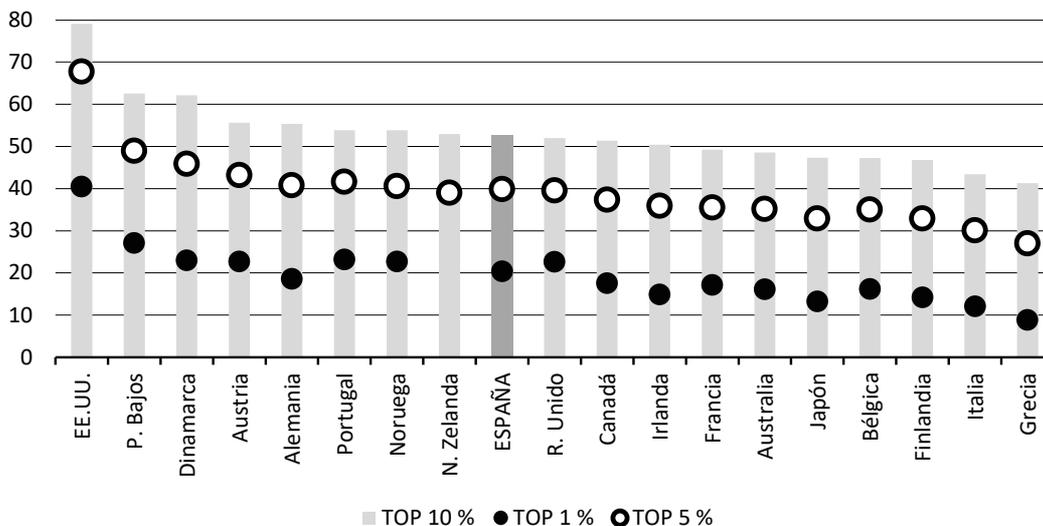
para conocer la desigualdad de la riqueza en los países europeos, que se complementa para los demás países avanzados con la información que la OCDE recaba de los servicios estadísticos y bancos centrales no europeos.

Los indicadores utilizados comprenden índices de desigualdad como el de Gini, ratios entre distintos percentiles, o el valor de la riqueza acumulada por el 10 por ciento, el 5 por ciento y el 1 por ciento más rico de cada país (gráfico 8). Dos son las principales conclusiones que se extraen del análisis de los resultados. La primera es que la desigualdad en la distribución de la riqueza en los países de la OCDE es mucho mayor que en la distribución de la renta: en términos del coeficiente de Gini, la primera es más del doble que la segunda⁷. Así, por ejemplo, en España el índice de Gini de la renta disponible en 2017 arrojaba un valor de 33,2, mientras que el correspondiente a la riqueza neta en ese mismo año ascendía a 67,7. De forma paralela, el 10 por ciento de la población con mayores ingresos concentraba el 24 por ciento de la renta

⁷ Para un análisis de la desigualdad de la riqueza en los países de la OCDE, véase Balestra y Tonkin (2018).

GRÁFICO 8

INDICADORES DE DESIGUALDAD DE LA RIQUEZA EN UNA MUESTRA DE PAÍSES DE LA OCDE, ALREDEDOR DE 2017 (PORCENTAJE DE RIQUEZA)



Fuentes: Banco Central Europeo y OCDE.

disponible equivalente, en tanto que el 10 por ciento superior en la distribución de la riqueza ostentaba el 53 por ciento del total. La segunda conclusión, tomando los datos disponibles de una veintena de países encuestados en 2017, es que España se sitúa prácticamente en la mitad de la tabla, con cifras similares a Reino Unido, Portugal, Irlanda y Francia; como cabe suponer, por debajo de Estados Unidos, pero también de Países Bajos, Dinamarca, Austria, Alemania, Noruega y Nueva Zelanda. En el caso de España aún hay una tercera característica de la distribución de la riqueza que merece la pena reseñar. Entre la población que ocupa el quintil inferior en la escala definida por la riqueza neta, el 21 por ciento tenía en propiedad una vivienda, porcentaje que es muy superior al 1 por ciento de Italia, al 3 por ciento de Francia y Bélgica, o al 4 por ciento de Alemania.

Cabe concluir, por tanto, que si bien en cuanto a desigualdad de la renta monetaria España ocupaba las primeras posiciones entre los países de la UE, en el caso de la riqueza se ubicaba en posiciones intermedias en el ranking europeo.

5. CONCLUSIONES

1. La desigualdad de la renta (monetaria) disponible en España se redujo inequívocamente entre mediados de los años setenta del pasado siglo y finales de los ochenta. Posteriormente, en la etapa de expansión económica, 1994-2007 se detuvo ese proceso de minoración de la desigualdad, estabilizándose en cifras en torno a 32 puntos del índice de Gini. La crisis financiera y la Gran Recesión impactaron con especial virulencia en el mercado de trabajo, dando lugar a un aumento extraordinario de la desigualdad que solo comenzaría a disminuir con la posterior etapa de recuperación económica, a partir de 2014. El resultado es que, en 2019, la desigualdad en España volvía a situarse en torno a 32 puntos de Gini. La pandemia de COVID-19 y sus efectos sobre la actividad económica y el empleo provocaron, a pesar del abanico de políticas públicas adop-

tadas para contener la caída de rentas, un aumento de la desigualdad que, no obstante, se redujo con posterioridad, en 2021, de nuevo hasta un valor de 32. Salvando el efecto de los ciclos económicos, parece que esa cifra marca una especie de “suelo” en el volumen de la desigualdad, que podría achacarse por tanto a factores de carácter estructural.

2. En términos comparativos con los países avanzados de la OCDE, España se sitúa en una posición intermedia en cuanto a desigualdad de la renta disponible, por debajo de los países anglosajones, de Corea y Japón, pero por encima de la mayor parte de los de Europa continental. Con referencia a los países que formaban la UE-15, solo Reino Unido e Italia tendrían un nivel mayor de desigualdad.
3. La renta monetaria disponible es un componente fundamental del nivel de vida y del bienestar de las personas, pero no es el único. Abordar el análisis de la desigualdad teniendo en cuenta solamente esa magnitud deja fuera aspectos importantes como la vivienda y los servicios públicos de tipo social, que son también factores determinantes del bienestar de las personas. Aunque la estimación de la renta imputada de la vivienda o la valoración monetaria de los servicios públicos presentan una gran complejidad, los grupos de expertos constituidos al efecto por distintos organismos internacionales recomiendan avanzar en esa dirección. Los estudios realizados, a pesar de sus limitaciones, ofrecen resultados convergentes en el caso de España. La consideración de la renta imputada de la vivienda no solo reduce la desigualdad, sino que, al hacerlo en mayor proporción que en gran parte de los países europeos –por la mayor presencia de vivienda en propiedad en nuestro país–, disminuye notablemente la distancia con los países que presentan menores niveles de desigualdad.
4. La valoración monetaria de servicios públicos que se prestan de forma gratuita, como la sanidad, la educación

y otros de tipo social, equivale a una renta en especie que, en rigor, debería sumarse a la renta monetaria disponible, para configurar así la que se denomina renta disponible ampliada. El efecto de reducción de la desigualdad es muy importante, habida cuenta del volumen de gasto de estos servicios y de su progresividad. También en este punto España se encuentra entre los dos o tres países de la UE en los que más se rebaja la desigualdad al pasar de la renta disponible a la renta ampliada.

5. De forma complementaria a la desigualdad de rentas, la distribución de la riqueza está siendo objeto de atención en estudios más recientes, toda vez que esta proporciona servicios y oportunidades de consumo que afectan también al nivel de vida y bienestar de los individuos, así como a la movilidad intergeneracional. Y en este campo sí existen estudios rigurosos con bases de datos homogéneas. Dos son las principales conclusiones que cabe destacar. En primer lugar, que la desigualdad en la distribución de la riqueza es, en términos del coeficiente de Gini, prácticamente el doble que la de la renta en los países europeos. Y, en segundo lugar, que España se sitúa en una posición en la parte media de la tabla con indicadores de desigualdad comparativamente mejores que cuando se considera exclusivamente la renta monetaria disponible.

BIBLIOGRAFÍA

ATKINSON, T., HASELL, J., MORELLI, S. y ROSER, M. (2017). *The Chartbook of Economic Inequality*. Institute for New Economic Thinking, University of Oxford.

AYALA, L. (2016). La Desigualdad en España: Fuentes, Tendencias y Comparaciones Internacionales. *Estudios sobre la Economía Española*, 2016/24, Fedea.

AYALA, L., MARTÍNEZ, R., NAVARRO, C. y SASTRE, M. (2008). Desigualdad y pobreza en España:

tendencias y factores de cambio. En L. AYALA (Coord.), *Desigualdad, pobreza y privación* (pp. 17-60). Fundación FOESSA.

BALCÁZAR, C. F., CERIANI, L., OLIVIERI, S. y RANZANI, M. (2017). Rent-Imputation for Welfare Measurement: A Review of Methodologies and Empirical Findings. *Review of Income and Wealth*, 63(4), pp. 881-898.

BALESTRA, C. y TONKIN, R. (2018). Inequalities in household wealth across OECD countries: Evidence from the OECD Wealth Distribution Database. *OECD Statistics Working Papers*, 2018/01.

BANCO DE ESPAÑA. (2022). Encuesta financiera de las familias (EFF) 2020: métodos, resultados y cambios desde 2017. Artículos analíticos. *Boletín Económico*, 3/2022.

BANDRÉS, E. (1990). *Los efectos de los gastos sociales sobre la distribución de la renta en España*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

BCE. (2021). *Household Finance and Consumption Survey-wave 2017*.

CALONGE, S. y MANRESA, A. (2019). *Crisis económica y desigualdad de la renta en España. Efectos distributivos de las políticas públicas*. Funcas.

CANBERRA GROUP. (2011). *Handbook of Household Income Statistics*. Second edition. United Nations.

CANTÓ, O., DEL RÍO, C. y GRADÍN, C. M. (2000). La situación de los estudios sobre la desigualdad y pobreza y en España. *Cuadernos de Gobierno y Administración*, 2, pp. 25-94.

EUROSTAT. (2022). *European Union Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC)*.

GOERLICH, F. J. (2016). *Distribución de la renta, crisis económicas y políticas redistributivas*. Fundación BBVA.

GOERLICH, F. J. y HERNÁNDEZ, L. (2016). Fiscal consolidation and income distribution. *Spintan Working Papers*, 7. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

INE. (2015). *Metodología de la Encuesta de Presupuestos Familiares*.

INE. (2022). *Encuesta de condiciones de vida. Año 2021*.

LIST, E. (2023). Housing and income inequality in Europe: distributional effects of non-cash income from imputed rents. *Review of Income and Wealth*, 69(2), pp. 504-532.

LÓPEZ LABORDA, J., MARÍN, C. y ONRUBIA, J. (2021). *Observatorio sobre el reparto de los impuestos y las prestaciones entre los hogares españoles. Sexto informe – 2017 y 2018*. Fedea.

OLIVER, J., RAMOS, X. y RAYMOND, J. L. (2001). Anatomía de la distribución de la renta en España, 1985-1996: la continuidad de la mejora. *Papeles de Economía Española*, 88, pp. 67-88.

PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2008). Inequality, poverty and the Kuznets curve in Spain, 1850-2000. *European Review of Economic History*, 12, pp. 287-324.

RAWLS, J. (1971). *A Theory of Justice*. Harvard University Press.

SEN, A. K. (1980). *Choice, welfare and measurement*. Basil Blackwell.

TÖRMÄLEHTO, V.-M. y SAULI, H. (2013). *The distributional impact of imputed rent in EU-SILC 2007-2010, 2013 edition*. Eurostat. Methodologies and Working papers.

VERBIST, G., FÖRSTER, M. y VAALAVUO, M. (2012). The Impact of Publicly Provided Services on the Distribution of Resources: Review of New Results and Methods. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 130, OECD Publishing.

ZWIJNEBURG, J., BOURNOT, S. y GIOVANNELLI, F. (2016). Expert Group on Disparities in a National Accounts Framework: Results from the 2015 Exercise. *OECD Statistics Working Papers*, 2016/10.

Competitividad empresarial y reparto de rentas: asignaturas pendientes

EMILIO HUERTA* Y C. GARCÍA OLAVERRI**

RESUMEN

En este artículo se estudia la capacidad de las empresas españolas para competir considerando tres dimensiones esenciales: el impulso innovador, la productividad y el tamaño. También se analiza la distribución del valor añadido generado de 2000 a 2019 por las empresas mercantiles no financieras entre rentas laborales y no laborales. Se encuentra una limitada innovación tecnológica, organizativa y de gestión de los recursos humanos en la mayoría de las empresas, lo que repercute en la productividad empresarial. Además, el reparto de la riqueza generada ha beneficiado a accionistas y empresarios que han visto aumentada su cuota de rentas no laborales frente a los trabajadores.

1. INTRODUCCIÓN

La economía de un país se configura y desarrolla a partir de la naturaleza y el funcionamiento de tres importantes instituciones. En primer lugar, las empresas, que tienen su origen en la iniciativa privada y organizan los recursos para la producción y venta. En segundo lugar

se encuentran los mercados, que definen el espacio físico y virtual en el que se encuentran y compiten las distintas ofertas de productos y servicios de las empresas para los consumidores. La última de estas tres instituciones es el Estado, que interviene como agente económico directo, demanda y ofrece servicios y define el marco institucional de leyes y normas que regulan las transacciones y contratos que gobiernan las relaciones entre consumidores y empresas.

Las empresas son, en este sistema de economía de mercado, una pieza fundamental de la prosperidad de una nación. En ellas se reconocen oportunidades tecnológicas y se satisfacen necesidades, se mejora la eficiencia de los recursos cuando se innova, se contratan trabajadores y se genera empleo, se pagan salarios y se obtienen beneficios. A su vez, ambas rentas; laborales y no laborales, pagan impuestos que financian la producción de bienes públicos. En suma, las empresas, atendiendo a sus múltiples y diversas características asociadas con el tamaño, la propiedad, la variedad de actividades que desarrollan, el sector económico donde actúan o la forma jurídica que adoptan, son instituciones que crean riqueza y la distribuyen entre los colectivos que han participado en su generación. Las empresas son organizaciones donde colaboran propietarios de distintos tipos de recursos: accionistas, directivos, traba-

* Universidad Pública de Navarra y Funcas (ehuerta@unavarra.es).

** Universidad Pública de Navarra (mameng@unavarra.es).

jadores, cuadros intermedios y financiadores. Todos ellos, bajo la dirección del empresario o emprendedor, contribuyen a construir un proyecto colectivo que aproveche las oportunidades derivadas de la tecnología y la demanda existentes y compense, atendiendo a sus distintos costes de oportunidad, a sus propietarios.

El valor añadido generado en la actividad empresarial proviene de la diferencia entre el valor de los bienes y servicios vendidos en el mercado y el coste de las materias primas e *inputs* básicos utilizados. Una parte de este valor añadido sale fuera de la empresa en forma de dividendos para los accionistas, retribuciones e incentivos entre directivos, salarios para los empleados, gastos financieros para compensar a las instituciones financieras por los préstamos concedidos e impuestos para el estado por las infraestructuras y bienes públicos utilizados. La otra parte de la riqueza se queda en la compañía en forma de amortización y beneficios retenidos para financiar la inversión necesaria para reponer el capital utilizado y poder crecer. En la empresa hay, por tanto, cooperación para generar valor como competencia para repartirse la riqueza obtenida.

Esta capacidad para generar riqueza y distribuirla entre los distintos colectivos que han participado en su creación hace de la empresa una institución con una enorme importancia no solo económica sino también social. Si las empresas de un país son poco eficientes, se generan trabajos precarios, vulnerables a la competencia y de poca calidad. Si las empresas no crecen y no innovan, pagarán salarios bajos y no obtendrán beneficios, perderán presencia y cuota en los mercados y tendrán dificultades para sobrevivir. Si las empresas compiten en costes o con una mediocre tecnología, tendrán una baja productividad, pagarán salarios reducidos, generarán trabajos inseguros y la acción empresarial será vulnerable a la competencia de empresas de otros países y regiones. Por el contrario, si las empresas de un país o una región presentan una elevada productividad, son innovadoras y anticipan y reconocen nuevas necesidades y oportunidades, crearán buenos empleos, podrán pagar salarios elevados, serán rentables y reinvertirán los beneficios para continuar creciendo y desarrollando con éxito su misión.

Por ello y para entender los fundamentos microeconómicos que configuran y soportan el crecimiento de una economía como la española, resulta esencial analizar dos dimensiones clave de las empresas. Primero, su capacidad para crear riqueza a través de la innovación y la competitividad. Segundo, su orientación sobre cómo se negocia en la empresa y cómo se reparten las rentas que genera. La primera dimensión, la de la competitividad empresarial, se refiere a la capacidad de las empresas para organizar de forma eficiente los recursos, disfrutar de una ventaja competitiva y satisfacer las necesidades de los consumidores para competir con éxito en los mercados. La segunda dimensión, la relativa a la distribución de rentas, trata de cómo es el reparto del valor añadido generado entre los distintos protagonistas de la acción colectiva¹.

En la sección segunda de este artículo describimos la capacidad de las empresas españolas para competir considerando tres dimensiones esenciales de su estrategia empresarial como son el impulso innovador, la productividad y el tamaño. En la sección tercera estudiaremos la distribución de esta riqueza en el sector de las empresas no financieras (SNF) a partir de la evidencia ofrecida por la Contabilidad Nacional (CN). Esa riqueza refleja el valor agregado creado por las empresas mercantiles vinculadas a ese sector institucional, que representa aproximadamente el 56 por ciento del total del valor creado en la economía española. Nuestro análisis se concreta en el estudio del reparto de rentas del colectivo de empresas SNF en España durante el período 2000-2019. Finalmente, se resumen las principales conclusiones.

2. LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Las empresas actúan en mercados donde normalmente hay competencia, es decir, existen distintas compañías que ofrecen sus

¹ Las empresas son organizaciones que crean riqueza y la distribuyen entre los propietarios de los recursos productivos, pero la capacidad para generar rentas y su reparto no son independientes. Están relacionadas porque si los propietarios de los factores anticipan una distribución de rentas poco adecuada, no estarán motivados con el proyecto empresarial y, por tanto, no ofrecerán el esfuerzo y compromiso que se necesita para obtener el mejor resultado posible dada la tecnología existente.

productos y servicios para ganarse el interés de los consumidores. La rivalidad entre empresas favorece que se esfuercen por asignar bien los recursos, fomenta la orientación hacia los intereses de los consumidores y la multiplicidad de ofertas y propuestas. También estimula la innovación, incorporando y desarrollando nuevos productos y tecnologías. La competencia en los mercados es un instrumento formidable para satisfacer los intereses de los consumidores, perseguir la eficiencia y conseguir el bienestar de la sociedad.

Pero, a la vez, la rivalidad es destructiva. Exige de las empresas un esfuerzo permanente de mejora, cambio y superación. Solo las compañías que disfrutan de una ventaja competitiva, sea en costes o en diferenciación, pueden disfrutar de una posición que les garantice el éxito y la supervivencia aunque, en todo caso, esa posición competitiva siempre es temporal. Para sobrevivir hay que renovar de forma permanente la apuesta por la innovación y el cambio. Por ello, la competitividad empresarial, entendida como la capacidad de una empresa para competir en el mercado, está determinada, de un lado, por la disposición a pagar que manifiestan los potenciales compradores por los productos de esa compañía y, de otro, por sus costes de producción. La oferta competitiva de una empresa se confronta con las de otras en el mercado y de la competencia entre las distintas ofertas, resultan precios y cuotas de mercado y se obtienen unos resultados económicos que, desde una perspectiva microeconómica, estarán relacionados positivamente con la estrategia competitiva de cada empresa.

Desde la gestión empresarial, los esfuerzos de los directivos se centrarán en ampliar la relación entre valor y coste de los productos en comparación con los competidores. Por ello, dimensiones como la innovación, la calidad de los productos, su diseño, los servicios que se ofrecen, el valor de las marcas o la reputación son elementos que afectan a la disposición a pagar por los productos de los consumidores. Por otro lado, los costes son la otra referencia de base para reconocer la riqueza generada. En este caso, aspectos relacionados con la tecnología, el aprovechamiento de las economías de escala, la eficiencia de los procesos productivos o el precio de los insumos principales, condicionan la estructura de costes de las empresas.

De todo lo anterior se desprende que para hacer un diagnóstico de la competitividad de las empresas españolas es preciso analizar la capacidad que tienen para innovar, utilizar la mejor tecnología, poner en práctica prácticas de administración y gestión avanzadas y contener los costes. Es decir, consideramos que la innovación se manifiesta a través de distintas dimensiones como la tecnológica, la gestión de las personas o el cambio organizativo.

Realizamos en este apartado un breve diagnóstico de la situación en la que se encuentra la empresa española: su perfil básico y principales fortalezas y debilidades, así como las diferencias que encontramos en el tejido empresarial en tamaño, estructura y estrategias competitivas². Se resume la principal evidencia disponible y se indican los rasgos distintivos más sobresalientes en cuanto a sofisticación de las empresas españolas.

El primero de los rasgos del tejido empresarial español es que las debilidades tecnológicas limitan el potencial de eficiencia y eficacia de muchas empresas. En efecto, existe un notable margen de mejora en la incorporación y aplicación de nuevas tecnologías de información y digitalización. De hecho, las empresas españolas mejoran su eficiencia y productividad cuando incorporan tecnologías modernas y avanzadas. La evidencia sugiere que la utilización de sistemas como el DAC (diseño asistido por computadora), que facilitan el diseño, es amplia. Sin embargo, la utilización de tecnologías de coordinación de los procesos, como la fabricación integrada o los sistemas de control numérico, que generan una información valiosa sobre la producción, es más modesta.

Hasta ahora la evidencia ha señalado que la inversión en I+D de las empresas españolas es baja, a lo que se suma, la limitada inversión pública en estos ámbitos. La mayoría de las empresas actúan como implantadoras de desarrollos tecnológicos establecidos por otros, de modo que no existe una estrategia sistemática de investigación y desarrollo que permita incorporar nuevas características y diseños a los productos y a los procesos.

² La información parte de un conjunto de investigaciones recientes (Huerta y Salas, 2012, 2014; 2017, 2018; Huerta, Garcés-Galdeano y García-Olaverrí, 2016; Garcés-Galdeano, García-Olaverrí y Huerta, 2016; Garcés-Galdeano y Huerta, 2019; Huerta y Moral, 2019) y nos permite ofrecer esta panorámica de la empresa.

Las empresas españolas sufren no solo por sus limitadas capacidades e inversión en nuevas ideas y productos, sino también por las dificultades para coordinar las funciones de diseño y producción. A este respecto se siguen utilizando sistemas basados en la especialización de tareas, repetición y desarrollo de trabajos monótonos y rutinarios. Además, la excesiva departamentalización dificulta la coordinación de las funciones para entregar los productos que el mercado demanda con la prontitud adecuada.

Otra dificultad añadida de las empresas españolas se refiere a las limitaciones para explotar el potencial de mejora en calidad y cumplimiento de compromisos con los clientes mediante una relación fluida con consumidores y suministradores de recursos básicos. Aunque se ha incrementado la utilización de sistemas *JIT (just in time)*, sistemas *CRM (customer relationship manager)* e internet para la relación con clientes y proveedores, las relaciones a lo largo de la cadena de valor entre sus distintos protagonistas siguen siendo de desconfianza y competencia, más que de una franca y extensa cooperación.

Hay empresas españolas que son ejemplos excelentes de utilización de tecnologías avanzadas. Así, Inditex, Viscopan, Mercadona, CAF o Irizar, mediante la utilización de tecnologías de información y diseños organizativos flexibles, han construido un amplio espacio de cooperación con clientes y suministradores. De esta forma facilitan la gestión de la información entre todos ellos, satisfacen mejor las necesidades de sus clientes y reducen el tiempo de respuesta ante cambios del mercado. Sin embargo, la mayoría de las empresas españolas o no tienen las tecnologías adecuadas o las utilizan de forma limitada porque el grado de implantación y uso de las tecnologías de la información y comunicación e internet para las relaciones con clientes y proveedores es modesto.

El segundo de los rasgos de las empresas españolas es que muchas están desarrollando extensamente programas de mejora de la eficiencia y la calidad, pero solo un grupo reducido de ellas impulsa planes innovadores. Se puede reconocer que hay una amplia utilización entre las empresas españolas medianas y grandes de sistemas y metodologías de gestión de la calidad. De hecho, en estos años la cultura de la calidad se ha asentado con notable éxito entre

las empresas. La imitación y el *benchmarking*, junto con la presión ejercida por los grupos empresariales grandes para mejorar la eficiencia productiva a lo largo de toda su cadena de actividades, han sido claves para extender esta metodología de la calidad entre las empresas³.

Aunque la cultura de la calidad es un requisito necesario para mejorar, no es suficiente para alcanzar el éxito. En esta etapa de intensificación de la competencia y globalización de los mercados, las empresas españolas no pueden limitarse a reducir sus costes y mejorar la organización de sus procesos. Deben también explorar, simultáneamente, nuevos espacios de productos y mercados, incorporar nuevas tecnologías e innovar en la gestión de sus procesos y productos. Aunque hay muchas empresas españolas que implantan tecnologías descubiertas por otras compañías, esto ya no es suficiente para competir con éxito en los mercados globales. Las empresas españolas han optado por enfatizar la competencia en precios y la buena ejecución de prácticas empresariales modernas. Ha habido una implantación exitosa en muchas empresas españolas de los principios centrales de la producción en masa, pero este modelo ya no es el apropiado para competir en el mundo actual. Lo cierto es que están cambiando las bases de la competencia en el mundo y ello exige cambiar los fundamentos de la organización del trabajo y la producción en las empresas. Exige innovar.

Ser innovador conlleva descubrir nuevos caminos, implica creatividad para desarrollar trayectorias propias que se aparten de la simple imitación y mejora continua. La innovación trata de construir una posición diferenciada y singular que proteja de la rivalidad. Es, por tanto, una actitud estratégica muy distinta. Por eso, si las empresas españolas quieren ser excelentes, necesitan dar un salto enorme y pasar de los valores de la calidad, la imitación y la eficiencia, a los de la innovación y búsqueda de posiciones singulares, difíciles de imitar por los competidores y, por tanto, menos vulnerables.

³ Según los datos de *ISO Survey 2021*, encuesta en la que participan los organismos de certificación de todo el mundo, España es el séptimo país del mundo y cuarto de Europa en número de certificaciones de calidad ISO 9001. En cuanto a la prevención del impacto ambiental, España es el quinto país del mundo y tercero de Europa en certificaciones ISO 14001.

La tercera característica del tejido empresarial español es que el gobierno de la empresa está dominado por los intereses de los accionistas, protagonistas exclusivos en la toma de decisiones estratégicas y en su control. En todo caso, aunque la lógica del beneficio guía las decisiones empresariales, otras dimensiones como la sostenibilidad, la inclusión o la responsabilidad corporativa comienzan a incorporarse a la agenda empresarial.

En la empresa española existe una notable separación entre los que dirigen las empresas, accionistas y equipos de dirección, que son responsables de definir los objetivos de la organización, establecer la estrategia y controlar su cumplimiento, y los trabajadores, que deben implementar las decisiones. El grueso de los trabajadores tiene poco contacto con clientes y mercados y están poco informados de los objetivos y estrategia de la empresa. De hecho, la evidencia sugiere que un número muy relevante de empresas no han establecido un sistema de sugerencias para incluir las ideas de los empleados en el desarrollo de la actividad económica de la empresa (un 55 por ciento no lo han hecho, según datos de la *European Company Survey (ECS)* de (ECS, 2019)). La mayoría de las empresas no considera de interés realizar encuestas de satisfacción de los trabajadores, lo que indica una preocupación muy modesta por el clima laboral, las expectativas y el grado de satisfacción de los empleados.

Además, hay poca información y transparencia en las empresas españolas para colecti-

vos distintos a los accionistas. Obviamente esto dificulta mucho la construcción de proyectos empresariales que sean compartidos por los distintos grupos de interés. Según datos de la *ECS*, un 25 por ciento de las empresas españolas nunca han llevado a cabo acciones de disseminación de la información a través de la web de la empresa, *newsletter* o email; el porcentaje se reduce a la mitad en países como Alemania. Asimismo, el 28 por ciento de las empresas españolas nunca han mantenido una reunión abierta con todos los trabajadores para informar sobre los objetivos de la compañía. En el Reino Unido o Alemania estas cifras se reducen a un 16 y un 25 por ciento, respectivamente.

El cuarto de los rasgos distintivos de las empresas españolas es que hay más administración del personal que políticas innovadoras de gestión de las personas. Por lo general, no se considera a las personas y su compromiso como un recurso intangible clave y factor de competitividad empresarial.

Por ejemplo, la capacitación de los trabajadores es un valor esencial en el objetivo de competitividad de cualquier empresa. Dicha capacitación se obtiene a partir de distintos elementos: habilidades y competencias o experiencia laboral previa, así como la formación que el trabajador recibe en su horario de trabajo. Hay que señalar que es notoria la variabilidad del número de horas de formación por empleado y año entre los diferentes tamaños empresariales. Las diferencias entre las empresas grandes, medianas y pequeñas son muy acusadas a favor

CUADRO 1

TRABAJADORES QUE RECIBEN FORMACIÓN EN SU HORARIO LABORAL (PORCENTAJE)

	España	Alemania	Reino Unido	Francia
Empresas que no ofrecen formación o la ofrecen a menos del 20 por ciento de la plantilla	20,8	37,5	17,9	25,5
Empresas que ofrecen formación a un porcentaje de trabajadores relevante (entre el 20 y el 60 por ciento de la plantilla)	35,2	40	30,2	38,1
Empresas que ofrecen formación a toda la plantilla o a gran parte de ella (más del 60 por ciento de la plantilla)	44,0	22,4	51,9	31,8

Fuente: Elaboración propia a partir de la *ECS* 2019.

de las primeras. Por otro lado, llama la atención la escasa especificidad de la formación recibida.

En todo caso, en España la formación en la empresa ha aumentado notablemente en los últimos años. El cuadro 1 muestra el porcentaje de trabajadores que se beneficia de la formación en España y otros tres países del entorno. En ninguno de los indicadores seleccionado, España figura en una posición notoria en la oferta de formación de las empresas a sus trabajadores, aunque tampoco destaca por su poca oferta.

En cuanto a los objetivos con que los que se ofrece la formación, el más frecuente, tanto en España como en los países de referencia, es la búsqueda de mejoras específicas de habilidades necesarias para el desarrollo del trabajo. En segundo lugar, se encuentra la formación dirigida al fomento de la creatividad y a la generación de nuevas ideas por parte de los empleados; es decir, la formación orientada a la innovación. Por último, se situaría la formación dirigida hacia una mayor versatilidad y flexibilidad de los trabajadores, que podemos identificar como formación orientada a la movilidad o rotación en los puestos de trabajo. En las empresas españolas estos dos últimos objetivos de la formación (innovación y rotación) se consideran bastante más importantes que en Alemania y algo menos relevantes que en Reino Unido (cuadro 2).

En cuanto a la retribución, lo más interesante a resaltar es la evolución positiva de determinados tipos de incentivos, reconocidos de forma bastante generalizada como un factor de motivación para los trabajadores. Así, aunque la mitad de las empresas españolas siguen sin establecer pagos variables en función de los resultados de la planta, hay otras tantas (un 48 por ciento) que sí lo hacen y un 51 por ciento remunera en función de los resultados del equipo de trabajo al que pertenece el empleado. Estos porcentajes son incluso más elevados que los que se observan en Alemania o Reino Unido. Por otro lado, se detecta un perfil diferenciado de las plantas que han establecido este tipo de incentivos, siendo el doble de frecuentes en las multinacionales que en el resto. A pesar de esta positiva evolución, los pagos variables que predominan siguen siendo los basados en la producción individual, es decir, el pago por pieza, de los que se benefician un 60 por ciento de los trabajadores españoles. Este sistema es un esquema que propicia la fabricación pero con escasos elementos integradores de los valores y del proyecto colectivo de la empresa.

Por último, cabe analizar el peso que tienen los incentivos en la remuneración de los trabajadores. En aquellas empresas con algún sistema de incentivos, en la pasada década estos representaban un 16 por ciento de la remuneración que percibía el trabajador. Según datos más recientes de la *Encuesta de Estructura*

CUADRO 2

MOTIVOS POR LOS QUE ES IMPORTANTE OFRECER FORMACIÓN A LOS TRABAJADORES (PORCENTAJE)

	<i>España</i>	<i>Alemania</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Francia</i>
Consideran bastante o muy importante la formación para mejorar las habilidades en el puesto de trabajo	97,1	94,4	99,4	96,6
Consideran bastante o muy importante la formación para articular nuevas ideas e impulsar la innovación	85,7	77,2	85,9	82,3
Consideran bastante o muy importante la formación para mejorar la flexibilidad y rotación en otros puestos	76,5	56,6	81,8	74,3

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECS 2019.

Salarial de 2018, esta cifra se ha reducido al 13,6 por ciento del total de ingresos percibidos.

En cuanto a la difusión entre los trabajadores españoles de los sistemas de participación en beneficios, aunque están muy poco extendidos, su presencia es más elevada que los sistemas de participación en la propiedad, según datos de la *European Working Conditions Survey (EWCS)*. En países como Suecia, Holanda, Finlandia y Francia, alrededor del 20 por ciento de los trabajadores incorporan un sistema de Participación Financiera en la Empresa (PFE) en sus sistemas retributivos. España, por el contrario, es uno de los países donde la incidencia de la PFE es más reducida, ya que menos del 10 por ciento de los trabajadores españoles incorporan la PFE en sus retribuciones⁴.

Este diseño de gestión de los recursos humanos en las empresas españolas tiene una racionalidad limitada que responde a una lógica de la producción obsoleta. Las claves de la producción consisten en la simplificación de las tareas a través de la división del trabajo y la especialización. Si los empleos son fáciles de aprender y ejecutar, la sustitución de unos empleados por otros no resulta un problema. Los trabajadores pueden ser despedidos o contratados en función de las condiciones del entorno y la demanda. En España, según los datos de la *ECS*, no resulta tan difícil como en otros países encontrar trabajadores con las habilidades necesarias. Pero esta característica puede tener una doble lectura. Por un lado, se puede atribuir a que los trabajadores ya poseen las habilidades requeridas. Sin embargo, por otro lado, se puede explicar por el hecho de que la mayoría de los empleos son simples y repetitivos, por lo que no es difícil encontrar candidatos que sepan ejecutarlos satisfactoriamente.

Análogamente, tan solo el 14,7 por ciento de las empresas dicen tener problemas para retener a los empleados (frente a un 26 por ciento en Alemania o un 31 por ciento en Francia). Este resultado puede deberse a un mejor encaje de

⁴ El informe PEPPER IV confirma la difusión creciente de la participación financiera en los resultados de la empresa en los países de la UE-27 en la última década. En el periodo 1999-2005 el porcentaje de empresas que ofrecían esquemas de participación en el capital pasó del 13 al 18 por ciento y, en el caso de fórmulas de participación en los beneficios, del 29 al 35 por ciento (datos de CRANET).

los trabajadores en las empresas españolas o simplemente explicarse por la situación del mercado de trabajo y la elevada tasa de paro en España, que provocan una menor movilidad de los trabajadores.

Además, en amplios colectivos se observa una reducción progresiva de la responsabilidad y compromiso de los trabajadores y una tendencia de la dirección de las empresas a ver a sus empleados como un coste. Esta lógica no ha permitido a muchas empresas construir una fuerza laboral formada y comprometida con el proyecto empresarial. En el seno de las empresas es más frecuente la lógica de administración de los recursos humanos (gestión de bajas, absentismo, organización del trabajo y vacaciones) que una política integradora de gestión de las personas.

El quinto de los rasgos distintivos de las empresas españolas es que en ellas la jerarquía, el mando y el control constituyen las claves de la gestión. Los sistemas tradicionales de organización de la producción y del trabajo están ampliamente extendidos de forma que hay poca innovación organizativa.

Se puede afirmar que hay poca innovación en la gestión de los procesos productivos. El tejido empresarial está más centrado en las ventajas basadas en la eficiencia y los costes que en la creación de valor y la flexibilidad. La complejidad de los puestos de trabajo es reducida, lo que equivale a afirmar que la contribución de estos trabajadores a la creación de valor es necesariamente limitada. Esta escasa complejidad está estrechamente ligada a la forma en que los puestos de trabajo están definidos. Por ejemplo, los operarios de producción disfrutan de niveles limitados de autonomía y responsabilidad para resolver problemas inesperados. La variedad de tareas es escasa, dando lugar a puestos de trabajo monótonos y repetitivos. Aunque hay necesidades de coordinación con otros elementos del proceso productivo, rara vez se afrontan mediante la participación activa del operario.

En las empresas españolas predomina una estructura interna piramidal con numerosos niveles jerárquicos que tienden a mantenerse (en el 70 por ciento de las empresas) e incluso aumentar (en el 17 por ciento de las empresas);

son pocas las empresas que están aplanando la organización. Tanto en los informes de la *ECS* como en los del *World Competitive Report*, España destaca por ser uno de los países en los que menos disminuyen los niveles jerárquicos y por la poca delegación de autoridad. En el indicador de delegación de autoridad España ocupa la posición 61, muy por detrás de los países de nuestro entorno económico y geográfico.

Además, se utilizan solo de forma moderada tanto las prácticas avanzadas de gestión, como los grupos de mejora, los equipos y la rotación de operarios. El 82 por ciento de las empresas españolas tiene establecidos equipos de trabajo, pero solo el 17 por ciento de ellos tiene autonomía plena para distribuir las tareas entre los miembros del equipo. Aunque en otros países, como Alemania, los equipos de trabajo están menos extendidos (el 72 por ciento de las empresas los han puesto en marcha) un porcentaje mayor de ellos tiene autonomía plena (25 por ciento).

Respecto a la dirección, en el 30 por ciento de las empresas españolas se percibe que el papel principal del directivo es el de controlar a los empleados para que realicen las tareas asignadas. En un 70 por ciento, en cambio, se percibe que el *manager* debe propiciar un entorno en el que los empleados puedan autónomamente realizar sus tareas. En otros países como Alemania o Reino Unido, los directivos que optan por la autonomía frente al control son un 82 por ciento y un 80 por ciento, respectivamente.

En definitiva, la evidencia apunta a que hay poca comunicación en las empresas y que el liderazgo más extendido es el que se fundamenta en el control y la supervisión en lugar de la participación y la búsqueda de iniciativas y cooperación. En este contexto, el conflicto de intereses entre accionistas/dirección y trabajadores/sindicatos se gestiona más desde la desconfianza que desde la cooperación y el compromiso.

Otra de las características del tejido empresarial español es su fragmentación, minifundismo y baja productividad. Un número elevado de empresas españolas tiene un problema de baja productividad y reducido tamaño cuando se las compara con empresas del entorno europeo.

El tamaño medio de las empresas españolas y la productividad media de la economía están en línea con la tendencia general que marca la asociación positiva entre dimensión y productividad medias para un conjunto de países europeos. Dentro de esa tendencia general, los valores para España están por debajo de los tamaños y productividades medias de los países más desarrollados.

En efecto, la productividad media del conjunto de empresas no financieras en España es inferior a la del conjunto de empresas francesas, alemanas e italianas. Esta menor productividad, en comparación con estos países, se da en todas las clases de tamaño empresarial y es particularmente baja en el colectivo de microempresas (hasta nueve trabajadores). La productividad media de las empresas no financieras en Alemania es un 36 por ciento superior a la de las españolas, pero en el colectivo de empresas con diez o más trabajadores la diferencia se reduce al 13 por ciento. Las microempresas, con un 41 por ciento del total de ocupados en el sector empresarial no financiero, lastran significativamente la productividad media de la economía española. Además, el peso de la microempresa en la distribución de tamaños de la economía española es elevado y más alto que en los países con los que competimos.

No obstante, hay que tener en cuenta que los tamaños y productividades, dentro de una misma economía, difieren entre sectores de actividad. España tiene menos actividad manufacturera y más actividad en comercio, transporte, hostelería y restauración que Alemania. En los dos países, el tamaño y productividad en la manufactura es mayor que en los servicios de hostelería y restauración. Por ello, la diferente especialización productiva de Alemania en comparación con España constituye otro factor que explica las diferencias de tamaño y productividad entre los dos países.

Por último, y apuntando una posible explicación a estos resultados, cabe destacar que la literatura de gestión ofrece una amplísima evidencia de que la capacidad de dirección, el recurso empresarial y emprendedor explican muchos de los éxitos o fracasos de muchas organizaciones. En distintos trabajos de autores como V. Salas, E. Huerta o C. García-Olaverri se asocia la calidad de la gestión empresarial a las causas de la heterogeneidad observada entre las empresas y se señalan sus implicaciones en

términos de diferencias de tamaño y productividad. Otros estudios recientes proporcionan evidencia valiosa de la calidad del recurso empresarial en España sobre la base de estudiar y medir el capital humano de los empresarios. Estos trabajos concluyen que el bajo nivel educativo de un alto porcentaje de empresarios afecta a la distribución de tamaños y a sus resultados en términos de productividad.

También se ha de señalar que el tejido empresarial español es diverso y dual. Por una parte, hay un grupo reducido de empresas en la frontera de la productividad, líderes en algunos segmentos y nichos en mercados globales. Por otra parte, hay otro grupo mucho más numeroso, dentro de esa frontera y para el que el recorrido de mejora sería amplio si utilizaran sistemas y prácticas de organización y gestión avanzadas.

En efecto, entre las empresas españolas figuran algunas innovadoras que son líderes en nichos de mercado en el ámbito global. Empresas como Inditex, Acciona, Irizar, Ferrovial, o M. Torres compiten en el mundo con éxito. Este es el grupo que se encuentra en la frontera de la productividad. Son empresas que utilizan herramientas tecnológicas complejas, prácticas de gestión y estrategias avanzadas y obtienen unos excelentes resultados en términos de productividad, presencia en los mercados y rentabilidad. Pero, teniendo en cuenta el tamaño de la economía española, este grupo de empresas excelentes es reducido.

De hecho, el grupo mayoritario de empresas españolas presenta un limitado esfuerzo innovador. Este amplio colectivo empresarial necesita incorporar mejores prácticas tecnológicas y sistemas avanzados de administración y dirección puesto que están anclados en los sistemas de producción en masa, jerárquicos y muy especializados. Tienen liderazgos poco participativos y predomina la inversión en activos de capital y tangibles frente a la inversión en activos intangibles como la formación y el compromiso de las personas.

3. CREACIÓN Y REPARTO DE LAS RENTAS LABORALES Y NO LABORALES GENERADAS

En este apartado se exponen las principales características y evolución de la distribución

de las rentas generadas en el seno de las empresas españolas entre rentas laborales y no laborales, utilizando como información de base la Contabilidad Nacional (CN). Esta distingue entre cuatro sectores institucionales que aportan a la producción nacional: sociedades no financieras (SNF), sociedades financieras (SF), familias e instituciones sin ánimo de lucro y Administración pública. Para cada uno de estos sectores la CN publica información trimestral sobre los flujos de sus principales cuentas contables. En este apartado se analizará la información relativa al periodo comprendido entre el primer trimestre de 2000 y el cuarto de 2019.

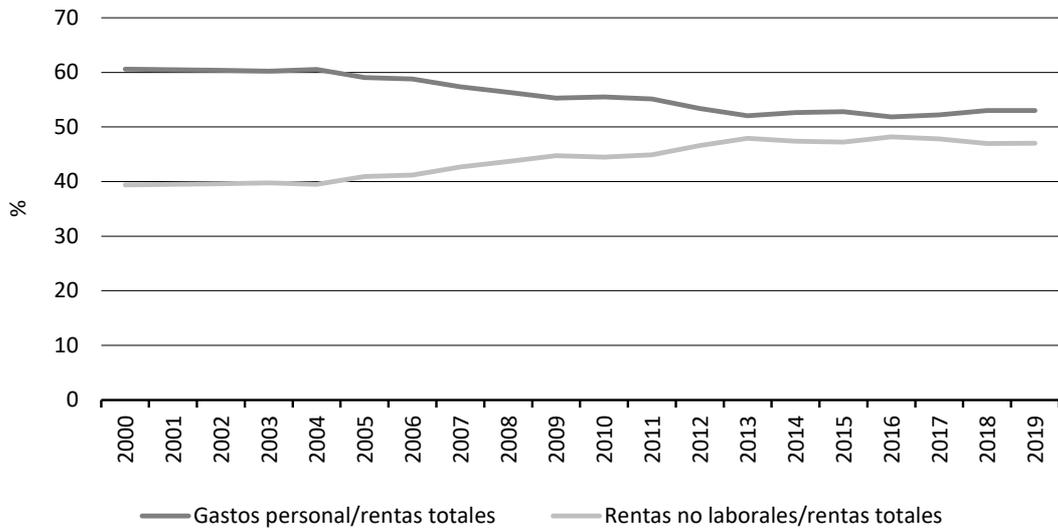
Las empresas SNF con sede en España obtienen rentas por dos conceptos: el valor añadido a través de la producción de bienes y servicios en España y los ingresos financieros procedentes de rentas atribuibles a los activos financieros en balance. El valor añadido bruto (VAB) es igual al valor de la producción menos el valor a precio de compra de los bienes y servicios incorporados a la producción procedentes de fuera del sector de las SNF en España, incluidos los bienes y servicios importados. Este valor se corresponde, por tanto, con el valor de la producción generado por la aportación del *input* trabajo y el capital productivo.

El gráfico 1 presenta el reparto de la renta total (VAB más ingresos financieros) entre rentas laborales y rentas no laborales. A la luz de los datos, hasta 2005 el reparto de la renta total permanece estable: la participación de renta laboral asciende a alrededor del 60 por ciento y la renta no laboral al 40 por ciento. A partir de ese año, las proporciones del reparto cambian de manera que la parte de renta laboral disminuye y su complementario, la renta no laboral, aumenta. Desde 2013 el reparto se estabiliza en un 53 por ciento para la renta laboral y un 47 por ciento para la renta no laboral. Es relevante señalar que la renta laboral comienza a perder cuota con varios años de antelación a la reforma legislativa del mercado de trabajo en 2012.

El gráfico 2 muestra el reparto de las rentas no laborales de las SNF en España entre 2000 y 2019, distinguiendo entre amortización del capital, intereses de la deuda, impuestos de sociedades y beneficio. La participación de la amortización del capital en la renta no laboral se mantiene relativamente estable en todo el periodo, alrededor del 40 por ciento. La evolu-

GRÁFICO 1

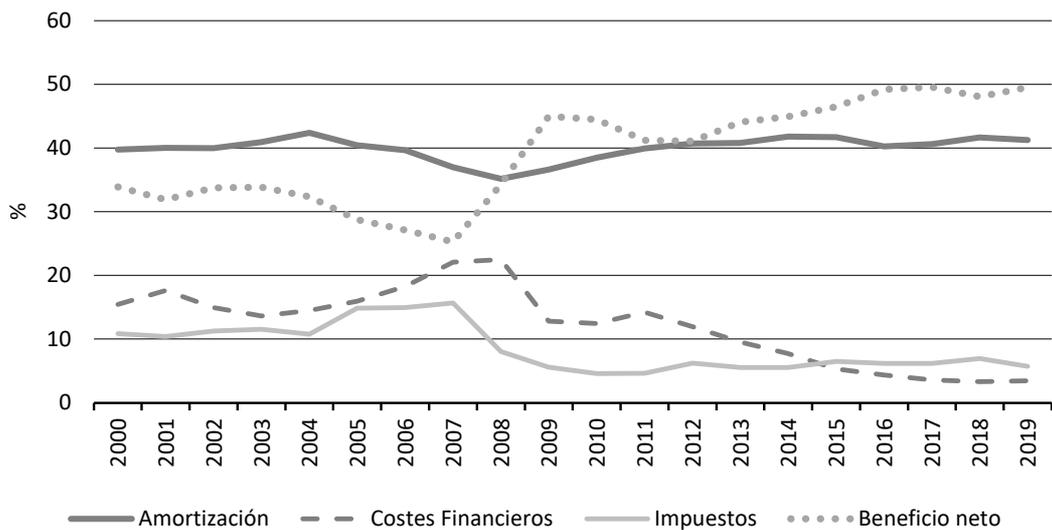
REPARTO DE LA RENTA TOTAL DE LAS SNF EN ESPAÑA ENTRE RENTA LABORAL (GASTOS DE PERSONAL) Y RENTAS NO LABORALES, 2000-2019



Fuente: Salas (2022).

GRÁFICO 2

REPARTO DE LAS RENTAS NO LABORALES DE LAS SNF EN ESPAÑA, 2000-2019



Fuente: Salas (2022).

ción del resto de partidas del reparto muestra dos patrones distintos: uno de cierta estabilidad hasta 2007 o 2008 y otro a partir de ese bienio. Si en 2007 beneficios y costes financieros tenían magnitudes similares (25 y 22 por ciento, respectivamente) desde entonces y hasta 2019, evolucionan de forma opuesta. Mientras que el porcentaje relativo a los beneficios es creciente y alcanza el 50 por ciento en 2019, la parte relativa a los gastos financieros disminuye de tal forma que tan solo representan un 3,5 por ciento de las rentas no laborales en 2019. La participación de los impuestos directos, en tendencia decreciente desde 2007, también explica el mayor peso de los beneficios en el reparto de rentas no laborales.

A la evolución de la participación de los gastos financieros contribuyen el descenso en el nivel de endeudamiento y el descenso en los tipos de interés hasta el momento actual. El descenso en la participación de los impuestos sobre la renta no laboral se explica en parte por el descenso en los tipos nominales. En los primeros años del euro, los impuestos representaban el 25 por ciento de la base imponible teórica, mientras que en los últimos años el tipo efectivo oscila entre el 11 por ciento y el 12 por ciento.

En síntesis, en estos años se observan cambios relevantes en los procesos de creación y reparto de rentas entre los principales protagonistas de la empresa: accionistas, empresarios y trabajadores, con importantes cambios estructurales. Las rentas laborales, que son las que reciben fundamentalmente los trabajadores, han perdido cuota en beneficio de las no laborales, percibidas por accionistas, empresarios y administración. Además, estas han sufrido también modificaciones significativas en su composición, de forma que el beneficio neto aumenta su cuota de forma muy importante entre 2008 y 2019.

Resulta ahora conveniente reflexionar sobre las posibles causas asociadas a estas transformaciones estructurales en la composición de las rentas. Entre las posibles razones de estos cambios tan notables se encuentran los nuevos desarrollos tecnológicos, los cambios en la competencia en los mercados y el ejercicio de poder de mercado por parte de algunas grandes empresas, el aumento del poder de monopsonio de las empresas en el mercado de trabajo y, por último, la posible pérdida de influencia

sindical y, asociada a ella, la reducción del poder negociador de los trabajadores.

En cuanto a la explicación ligada a la tecnología, debe considerarse que los cambios en la participación de la retribución del trabajo en el VAB pueden deberse a la incorporación de nuevas tecnologías que sustituyen el factor trabajo por factor capital. Como cabe esperar, una tecnología más intensiva en capital y máquinas que reduce la presencia del factor trabajo en la producción de los bienes y servicios, hace disminuir la aportación de las rentas laborales en la participación de la riqueza.

Respecto a la reducción de la competencia en el mercado de producto, hay que tener en cuenta que una menor rivalidad competitiva y un mayor poder de mercado de las empresas conllevan una mayor capacidad para establecer precios por encima del coste marginal. Esto podría también explicar el descenso en la participación del trabajo en el VAB y el aumento relativo del beneficio empresarial. En efecto, el ejercicio de poder de mercado implicaría un aumento de los beneficios empresariales asociados con las reducciones de *output* y el aumento de los precios por encima de los costes unitarios. Pero la hipótesis del aumento del poder de mercado en la economía española en este periodo no resulta ni obvia ni definitiva y se puede discutir a la luz de distintos hechos económicos que han sucedido en todo el periodo analizado.

Primero, la incorporación al euro (en el año 2000), al implicar la desaparición de las devaluaciones como mecanismo de mejora de la competitividad, favoreció una notable disciplina en las empresas. La tasa de inversión bruta se mantuvo en el periodo entre el 10,5 y el 12 por ciento (Salas, 2022). El total de ocupados en la economía pasó de 15,8 millones en 2001 a 19,9 millones en 2019 (*Encuesta de Población Activa*, INE). Este escenario de crecimiento del empleo e inversión es poco compatible con reducciones del *output* que resultarían de un aumento significativo del poder de mercado de las empresas españolas en el conjunto de la economía.

Segundo, en los años de crisis las empresas españolas aumentaron su presencia en los mercados internacionales, donde la competencia es más intensa que en el mercado inte-

rior. Las exportaciones españolas de bienes han tenido un destacado protagonismo en la salida de la recesión de la economía española: su peso en el PIB aumentó 8,8 puntos porcentuales desde 2009, hasta situarse en el 23,6 por ciento en 2018.

Tercero, los estudios sobre las estrategias competitivas seguidas por las empresas españolas ponen de manifiesto que estas compiten mayoritariamente con el binomio costes/precios. La competencia en escenarios de poca diferenciación e innovación resulta muy exigente.

La evolución de las rentas laborales y no laborales ha podido estar relacionada con el funcionamiento del mercado de trabajo y el cambio en el poder de negociación de sus principales participantes: sindicatos, empleados, empresas y empresarios. En este caso, la hipótesis es que la evolución de las cuotas de las rentas laborales y no laborales en la economía española está relacionada con la posible existencia de poder de monopsonio por parte de las empresas y la pérdida de capacidad de negociación de los trabajadores. Un mayor poder de monopsonio de las empresas en España, a partir de 2007 y durante la crisis, podría explicar la evolución observada en la participación de las rentas del trabajo en el VAB. Cuando estalló la crisis financiera en España, en 2008, la economía española se encontraba con una proporción alta de trabajadores inmigrantes y con tasas altas de participación femenina. La crisis se manifestó en una pérdida notable de actividad y empleo. Además, el salario mínimo estaba muy por debajo del salario medio y la fuerza sindical se encontraba debilitada. Se daban, por tanto, condiciones para que los empleadores españoles aumentaran su poder de monopsonio y, con ello, se redujera el peso de la renta laboral en el VAB de las SNF. Efectivamente, el posible aumento de poder de monopsonio de las empresas y el mantenimiento de los factores que determinan ese aumento en los años de recuperación ayudan a entender el descenso y posterior estabilización de la participación de la renta del trabajo en el reparto del VAB en las SNF en España.

Puede afirmarse que la pérdida de influencia sindical ha profundizado la brecha generada por el aumento del poder de las empresas en el mercado de trabajo. Según datos recogidos por la OIT (2018), España, Francia y Portugal son los países de la UE donde la afiliación sindical es más baja. La afiliación sindical en España

en 2020 representaba el 13,5 por ciento de la población activa, muy alejada, por ejemplo, de los estándares de los países nórdicos, de entre los que Suecia destaca con un 70 por ciento de trabajadores afiliados. Datos de la Confederación Europea de Sindicatos apuntan a que en los últimos veinte años en la mayoría de los países de nuestro entorno se ha producido una reducción constante de la afiliación sindical, de lo que se deduce que la pérdida de influencia sindical no depende de la coyuntura política o económica del momento.

Otros factores que han influido en la pérdida de capacidad de negociación de los trabajadores y, por lo tanto, condicionado la evolución del reparto de rentas, son la deslocalización y la competencia interna. En efecto, muchas de las medianas y grandes empresas españolas desarrollan estrategias de deslocalización de una parte de sus procesos, desplazando actividades de la cadena de valor a otros países con condiciones salariales más favorables. Esto transforma los mercados de trabajo locales y globaliza el mercado de trabajo.

Además, un argumento similar al de la deslocalización aparece en el seno de los grandes grupos multinacionales, en los que la asignación de los modelos y productos a fabricar se establece teniendo en cuenta la competencia entre plantas, para fijar después a qué país o a qué planta se asigna definitivamente el nuevo modelo o producto. Este modo de negociación introduce una gran presión sobre la capacidad de los trabajadores para negociar sus salarios, moderando su crecimiento.

En suma, todos estos argumentos apuntan a que la crisis de 2008 se produjo en un contexto de declive general en la capacidad de los trabajadores españoles para capturar rentas no laborales y, por tanto, esa pérdida de poder de negociación se perfila como una explicación bien fundamentada para entender la evidencia disponible hasta 2019. Todo ello ha facilitado que, al mismo tiempo que los trabajadores perdían poder negociador, las empresas reforzaran su poder de monopsonio.

4. DIAGNÓSTICO Y RESUMEN FINAL

Este trabajo establece un diagnóstico fundamentado sobre la situación de las empresas

españolas. Se estudia su capacidad para generar valor y distribuirlo en forma de rentas laborales y no laborales entre los principales protagonistas de la acción empresarial.

Del análisis se desprende que la competitividad de muchas empresas españolas es limitada. Predominan entre las empresas españolas los sistemas orientados hacia la eficiencia y los costes en lugar de hacia la innovación, lo que condiciona los resultados y tiene una influencia determinante sobre la productividad. Las empresas españolas presentan mayoritariamente unas dotaciones de capital tecnológico, de capital humano y capital organizativo limitadas y comparativamente inferiores a los de sus principales rivales. Estos factores explican los problemas de baja productividad que observamos en muchas empresas y en la economía española.

Además, se encuentran dificultades para cooperar dentro de la empresa y entre las empresas que configuran la cadena de valor y actividades. Hay una limitada cultura de transparencia y la comunicación, que se refleja en la escasa presencia de las sugerencias o las reuniones informativas con la plantilla. La existencia de gran número de niveles jerárquicos, la poca delegación de autoridad y la presencia frecuente de *managers* que siguen considerando que su función esencial es el control de los trabajadores, dibujan un panorama de cierta desconfianza entre capital y trabajo.

La evolución es más positiva en otras dimensiones: el esfuerzo en formación y la cultura de la calidad están asentadas en la mayoría de las empresas españolas, aunque con distinta intensidad en función del tamaño de la empresa. También los sistemas de incentivos han ganado en variedad, introduciéndose los pagos variables basados en los resultados de la planta o el equipo de trabajo.

En relación con el tamaño, se constata una falta de convergencia en la dimensión de las empresas españolas al tamaño medio de las empresas de los países del entorno próximo. Este rasgo está en consonancia con las restricciones internas (capacidad de gestión) y externas (marco regulatorio, financiero, mercado de directivos y fiscal) a las que se enfrentan las empresas españolas y que dificultan su crecimiento.

En cuanto a las rentas generadas en la empresa, en el periodo de 2000 a 2019 el reparto ha beneficiado a empresarios y accionistas frente a empleados y trabajadores. Las rentas laborales han perdido cuota en la captura del VAB en beneficio de las rentas no laborales. El poder de monopsonio de las empresas en el mercado de trabajo y la pérdida de presencia e influencia sindical aparecen como argumentos significativos a la hora de explicar esta evolución.

Por último, la calidad de la gestión empresarial es clave para explicar el comportamiento, el tamaño y la productividad empresarial. A este respecto, se considera que la calidad del recurso empresarial español, los niveles formativos de los empresarios, las competencias y capacidades profesionales y las prácticas de dirección se asocian con la calidad de la gestión en las empresas. Todos estos aspectos nos parecen relevantes para explicar los problemas de crecimiento, tamaño, reparto de rentas y baja productividad que presentan en la actualidad muchas empresas españolas.

BIBLIOGRAFÍA

BAYO MORIONES, A. y ORTÍN ÁNGEL, P. (2018). Las políticas de recursos humanos en las empresas españolas. Comparación y evolución de las diferencias con otros países de la Unión Europea. *Innovación y competitividad: desafíos para la industria española*, capítulo IX, (pp. 291-316). Madrid: Funcas.

DE LUCIO, J., MÍNGUEZ, R., MINONDO, A. y REQUENA, F. (2018). La empresa exportadora española: características, dinámica y estrategia competitiva. *Innovación y competitividad: desafíos para la industria española*, capítulo XV (pp. 487-504). Madrid: Funcas.

EUROFOUND y CEDEFOP. (2020). *European Company Survey 2019: Workplace practices unlocking employee potential*. European Company Survey 2019 series. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

EUROPEAN TRADE UNION CONFEDERATION. (2020). *Benchmarking Working Europe 2019*. ETUI Bruselas. <https://www.etui.org/Publications2/Books/Benchmarking-Working-Europe-2019>

FERNÁNDEZ-CREHUET, J. M. y GONZÁLEZ, M. L. (2018). *Estudio de la implantación de las TIC en las pymes españolas: Cálculo de un índice de implantación tecnológica*. Madrid: Observatorio Funcas de la empresa y la industria.

GARCÉS-GALDEANO, L., GARCÍA-OLAVERRI, C. y HUERTA, E. (2016). Management capability and performance in Spanish family firms. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 29(3), pp. 303-325.

GARCÉS-GALDEANO, L. y HUERTA, E. (2019). Las empresas españolas entre el cambio y la inercia: la relevancia de la gestión. *Economistas*, 162-163, pp. 157-169.

GARCÍA-CANAL, E. y GARCÍA-GARCÍA, R. (2018). La empresa industrial española y su internacionalización. *Innovación y competitividad: desafíos para la industria española*, capítulo XV (pp. 463-486). Madrid: Funcas.

HUERTA, E., GARCÉS-GALDEANO, L. y GARCÍA-OLAVERRI, C. (2016). El tamaño de las empresas y la calidad del recurso empresarial: ¿causa o efecto? *Ekonomiaz*, 90, 2º semestre, pp. 32-55.

HUERTA, E. y MORAL, M. J. (Eds.). (2019). *Innovación y competitividad: desafíos para la industria española*. Madrid: Funcas.

HUERTA E. y SALAS, V. (2012). La calidad del recurso empresarial en España: Indicios e implicaciones para la competitividad. *Papeles de Economía Española*, 132.

HUERTA, E. y SALAS, V. (2014). Tamaño de las Empresas y Productividad de la Economía Española. Un Análisis Exploratorio. *Mediterráneo Económico*, 25.

HUERTA, E. y SALAS, V. (2017). Tamaño y Productividad. El Recurso olvidado de la Calidad de dirección. *Policy Brief*, nº12. EuroPeG.

HUERTA, E. y SALAS, V. (2018). Productividad y tamaño de las empresas: ¿dónde están las palancas para el cambio? *Innovación y competitividad: desafíos para la industria española*, capítulo XIV (pp. 425-462). Madrid: Funcas.

ISO (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE NORMALIZACIÓN). (2021). *ISO Survey of Certification 2021*. ISO.

SALAS, V. (2022). *La empresa española: del Euro a la Covid-19*. Ed. Prensas Universitarias de Zaragoza.

¿Se necesita personal? Políticas de empleo para un mercado de trabajo con vacantes

Fco. JAVIER MATO DÍAZ*

RESUMEN

Recientemente se ha advertido sobre la escasez de mano de obra en España, una cuestión bastante novedosa para un mercado de trabajo en el que los problemas tradicionales han venido dados por la escasez de empleo y por niveles elevados de paro. El artículo repasa los datos disponibles, presenta la evolución a largo plazo de vacantes y desempleo, y plantea la necesidad de que las políticas activas de empleo, que han sido objeto de innumerables críticas durante muchos años, pasen a considerarse prioritarias para conseguir mejorar la eficiencia del mercado de trabajo.

recursos de los participantes en este mercado; por la extensión, a lo largo del tiempo, de las relaciones y contratos laborales; y por las dificultades de supervisión de muchos trabajos, que han dado lugar a soluciones como los contratos implícitos o los salarios de eficiencia. La complejidad del mercado de trabajo, así como su regulación y marco institucional, que tratan de satisfacer objetivos de eficiencia y de equidad, contribuyen a explicar la persistencia de desequilibrios caracterizados por excesos de oferta, es decir, por desempleo involuntario.

Este artículo trata de aspectos actuales del mercado de trabajo muy relacionados con estos desequilibrios, como son la coexistencia de desempleo involuntario, por una parte, con puestos de trabajo sin cubrir o vacantes, debido a escasez de personal, por otra. Su objetivo es explorar esta aparente paradoja, centrando la atención en el caso español, y abordar algunos rasgos de las políticas de empleo que podrían contribuir a mejorar la eficiencia del mercado de trabajo.

Para ello se presenta, en el apartado que sigue a esta introducción, un conjunto de datos e informaciones sobre la escasez de personal en el mercado de trabajo español y se abordan las fuentes de información, la posible influencia de la pandemia por COVID-19 en la situación más reciente y las ramas de actividad que están

1. INTRODUCCIÓN

En unas páginas memorables, el premio Nobel de economía Robert Solow presentaba, hace más de tres décadas, el mercado de trabajo como una institución social, muy diferente al resto de los mercados que forman las economías de mercado (Solow, 1992). Los argumentos básicos, tal como los describía Solow, vendrían dados por la importancia que tiene el trabajo en la vida de las personas; por la desigualdad de

* Universidad de Oviedo (jmato@uniovi.es).

experimentando esa escasez. A continuación, se expone la curva desempleo–vacantes, que es utilizada posteriormente para un análisis descriptivo de la evolución de estos fenómenos en España durante las últimas décadas. Más adelante se trata el papel de las políticas de empleo, apuntando algunos rasgos, problemas y posibles contribuciones para corregir los desequilibrios existentes. El último apartado se dedica a las conclusiones.

2. LA ESCASEZ DE MANO DE OBRA

Una de las novedades recientes en el cambiante panorama del mercado de trabajo en España es la aparición de señales que apuntan a lo que se conoce como escasez de mano de obra. Estos síntomas son visibles a menudo en la calle, mediante anuncios que advierten sobre necesidades de personal, y han aparecido también en los medios de comunicación y en redes sociales. Pero también las fuentes de información propias del análisis del mercado de trabajo registran este fenómeno.

Así, el Banco de España (2023) recoge, en la edición más reciente de la *Encuesta sobre la Actividad Empresarial (EBAE)*, que más de una tercera parte de las empresas encuestadas perciben un impacto negativo de la escasez de mano de obra sobre la actividad empresarial. La *EBAE* se lleva a cabo trimestralmente y utiliza datos procedentes de más de 5.000 sociedades. El primer trimestre de 2023 ha reflejado que la escasez de mano de obra continúa aumentando su impacto negativo sobre la actividad, algo observado ya durante cinco trimestres consecutivos, hasta el punto de que un 35 por ciento de las compañías comparten esta percepción. Además, se señala que la hostelería y la construcción son las ramas más afectadas, con el 52 y el 50 por ciento de las empresas reportando dificultades, respectivamente. Cabe destacar que en el primer trimestre de 2021 apenas un 10 por ciento de las empresas participantes en la *EBAE* reportaron este tipo de problemas, de modo que en dos años se ha triplicado la magnitud de esta limitación percibida.

La escasez de mano de obra también se ha puesto de manifiesto en otros países

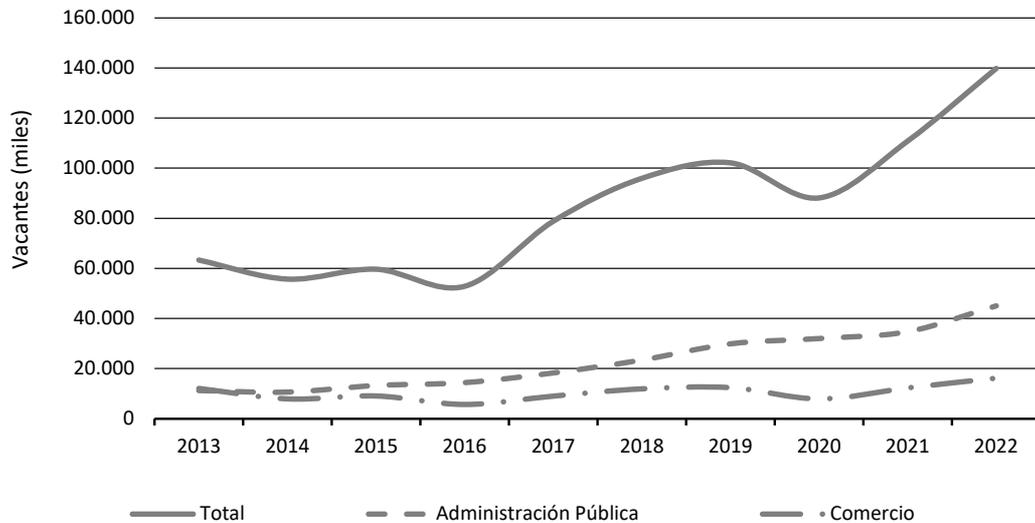
de nuestro entorno. Alrededor del 29 por ciento de las empresas encuestadas por la *Business and Consumer Survey* de la Comisión Europea mencionaban el trabajo como un factor limitador de la producción en el primer trimestre de 2023, lo que supone un aumento significativo desde el 17 por ciento registrado a finales de 2019.

Parte de la causa de esta escasez se relaciona con los cambios en los mercados de trabajo a partir de la pandemia por COVID-19. Así, en EE. UU. se ha denominado como la Gran Renuncia al proceso de abandono voluntario del empleo por parte de grupos amplios de trabajadores. Las razones se achacan a un conjunto de factores, entre los cuales figuran la preocupación por la salud, las necesidades de atención a personas dependientes y la disponibilidad de prestaciones extraordinarias (Gittleman, 2022). También se ha señalado la posible influencia de cambios estructurales, que reflejarían modificaciones en las preferencias de los trabajadores. Así, en un reciente informe de la OCDE se concluye que el rechazo a condiciones de trabajo precarias y salarios reducidos por parte de los trabajadores puede estar favoreciendo la escasez de mano de obra en un contexto de aumento de la demanda de productos y de perturbaciones en las cadenas de suministro (Causa *et al.*, 2022). Las dificultades de las empresas para gestionar sus recursos humanos de forma que se satisfagan al mismo tiempo las necesidades de producción y las necesidades de los trabajadores, tanto mediante políticas de liderazgo como de empoderamiento, estarían también contribuyendo a ello (Mahand y Caldwell, 2023). En España, como señalan en este mismo número de *Panorama Social* los profesores Huerta y García Olaverri (2023), la mayoría de las empresas muestra muy escaso interés sobre el clima laboral y el grado de satisfacción del personal.

Un elemento adicional que habría coadyuvado a la escasez de oferta de trabajo se deriva de las restricciones a las migraciones internacionales durante las fases más agudas de la pandemia. Las migraciones han supuesto históricamente una válvula de escape a las fluctuaciones del mercado de trabajo en países avanzados. A pesar de la recuperación de las mismas durante los años 2021 y 2022, cabe la posibilidad de un efecto escalón, que implique que los flujos migratorios anteriores a la

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LAS VACANTES EN EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL (2013-2022)



Medias anuales suavizadas.

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Encuesta Trimestral de Coste Laboral* del INE.

pandemia tarden cierto tiempo en recuperarse. En el caso de España, Cuadrado y Montero (2022) muestran que a finales de 2021 se había restablecido totalmente la oferta de trabajo doméstica, pero no así la de mano de obra extranjera.

La manifestación más clara de la escasez de mano de obra es la existencia de puestos de trabajo ofrecidos por las organizaciones que permanecen sin cubrir, las llamadas vacantes del mercado de trabajo. La medición de las vacantes no es sencilla, pues puede haber distintas definiciones de lo que constituye una vacante, entre otros problemas. El registro de vacantes por parte de los Servicios Públicos de Empleo (SPE) se presta a sufrir algunas de estas dificultades, y más aún en un entorno donde la intermediación del mercado de trabajo está descentralizada y recae sobre las comunidades autónomas (al respecto, véase Álvarez de Toledo, Núñez y Usabiaga 2008). Estas razones contribuyen a que la estimación de series homogéneas de vacantes sea una tarea compleja, especialmente para períodos largos y con fuentes de datos diversas (Boscá *et al.*, 2017).

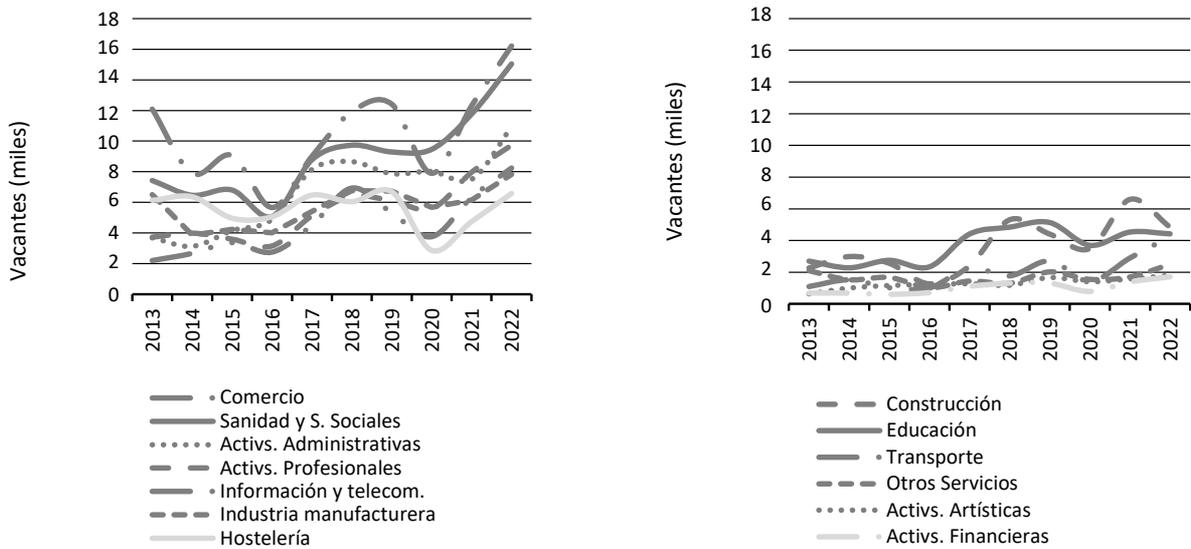
En todo caso, el Instituto Nacional de Estadística dispone de la *Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL)*, que proporciona una fuente de información sistemática procedente de encuestas a empresas y organizaciones¹. Así, el gráfico 1 muestra cómo han evolucionado las vacantes durante los últimos diez años, reflejando una tendencia creciente desde 2016 y, por tanto, anterior a que se desencadenase la pandemia. Se observa también que esa tendencia se moderó en 2019, con anterioridad a las restricciones pandémicas, y sufrió claramente las consecuencias de estas restricciones durante 2020. Los datos de 2022 y del primer trimestre de 2023 (no incluido) confirman que el aumento de vacantes, que empezó antes de la pandemia, continúa con posterioridad a la misma.

Cerca de una tercera parte de las 140.000 vacantes que resultan de promediar los trimes-

¹ La *Encuesta Trimestral de Coste Laboral* del INE pregunta a las organizaciones por "el número de vacantes u ofertas de empleo en su centro. Se entiende como vacante u oferta de empleo el puesto de trabajo creado recientemente, o no ocupado, o que está a punto de quedar libre, para el cual el empresario está tomando medidas activas al objeto de encontrar un candidato idóneo ajeno a la empresa".

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DE LAS VACANTES EN UNA SELECCIÓN DE SECCIONES DE ACTIVIDAD (2013-2022)



Medias anuales suavizadas.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE.

tres de 2022 proceden de organizaciones del entorno de la Administración pública. Este dato ha llevado a cuestionar el aumento efectivo de la escasez de mano de obra en la economía productiva, pues las razones de estas vacantes se deberían a problemas de ineficiencias y retrasos en los procesos de oposiciones y en la reposición y rejuvenecimiento de plantillas en la Administración, según un estudio del sindicato UGT (2022). El ritmo de aumento de vacantes en esta rama, muy estable, es consistente con estos argumentos.

La segunda rama en número de vacantes corresponde al comercio al por menor y al por mayor, y sí muestra un perfil más cíclico, reflejando el parón de la pandemia en 2020. Esta rama vuelve a incluirse como testigo en el gráfico 2, donde se recoge la evolución de las vacantes (es decir, la misma variable) en una selección de ramas de actividad. Entre ellas aparece destacadamente la de sanidad y servicios sociales, donde el empleo público también es predominante. Esto redundaría en la idea de que una proporción elevada de las vacantes están en la órbita de las organizaciones públicas. El estudio citado anteriormente eleva

esa cifra al 45 por ciento, argumentando que la precariedad y la temporalidad del empleo en las actividades sanitarias, y también en la rama de educación, contribuye a la existencia de puestos sin cubrir (UGT, 2022). Un reciente informe del Instituto Sindical Europeo coincide en este diagnóstico para el conjunto de la Unión Europea, señalando también el papel que juegan los salarios reducidos y las condiciones laborales en la insuficiente atracción de candidatos para ocupar las vacantes disponibles (Zwysen, 2023). Estos problemas son especialmente acuciantes en zonas donde el coste de la vida y, especialmente, el de la vivienda, limitan el poder adquisitivo de los salarios. Si, en el pasado, las empresas hoteleras en zonas turísticas utilizaron los incrementos salariales como principal instrumento para cubrir sus vacantes (Marchante, Ortega y Pagán, 2006), actualmente existen indicios de que las administraciones públicas pueden estar utilizando el mismo recurso².

² En octubre de 2022 el Gobierno de las Islas Baleares y los sindicatos acordaban un incremento especial de los salarios públicos con objeto de compensar la inflación (<https://www.diariodemallorca.es/mallorca/2022/10/27/govern-firma-acuerdo-subir-salario-77798372.html>).

El gráfico 2 muestra también que otras ramas, como las de actividades administrativas, actividades profesionales, información y telecomunicación, e industria manufacturera, presentan cifras de vacantes considerables. Estas actividades no son precisamente intensivas en empleo poco cualificado, sino más bien al contrario. De hecho, actividades con mayor presencia del empleo poco cualificado, como hostelería, construcción y otros servicios, registran menos vacantes que las citadas anteriormente. En todo caso, el incremento de vacantes tras la pandemia es común a todas las ramas que se mencionan, con excepción de la construcción en el año 2022³.

La distribución de las vacantes por ramas de actividad suscita la pregunta sobre la posible relación entre la escasez de mano de obra y la promoción de trabajadores hacia puestos de trabajo de niveles ocupacionales y salariales relativamente altos. Dicha promoción llevaría a que los puestos vacantes se encontrasen principalmente en la parte baja de la pirámide de ocupaciones. Este proceso de movilidad ascendente es propio de mercados de trabajo que pasan por fases tensionadas, esto es, por períodos en los que la demanda de trabajo supera a la oferta, lo que los trabajadores aprovechan para abandonar puestos más bajos y ocupar otros de mayor nivel salarial y/o con mejores condiciones laborales. No obstante, los puestos cualificados pueden requerir habilidades y competencias cuya escasez, precisamente, sea la que esté causando las vacantes. La demanda creciente de tareas no rutinarias, de habilidades ligadas a bajas emisiones y de personas que puedan trabajar a distancia podría contribuir a esta escasez. Es decir, la “doble transición” (digital y verde) puede estar favoreciendo el incremento de las necesidades de cualificación aún no satisfechas en nuestro entorno (Comisión Europea, 2021; 2023).

³ En este sentido, existe cierta discrepancia entre la ETCL y la EBAE. En esta última son las ramas con empleo poco cualificado, como la construcción y a la hostelería, las que tienen mayores dificultades de disponibilidad de mano de obra, si bien la tercera rama es información y comunicaciones (Banco de España, 2023). También aparecen discrepancias con las tasas de vacantes provisionales incluidas el informe sobre escasez de mano de obra en la Unión Europea, que sitúa a España con una de las tasas más reducidas de la Unión (Comisión Europea, 2023). Esto confirma la complejidad, ya señalada, de medir las vacantes del mercado de trabajo.

3. LA CURVA DESEMPLEO–VACANTES

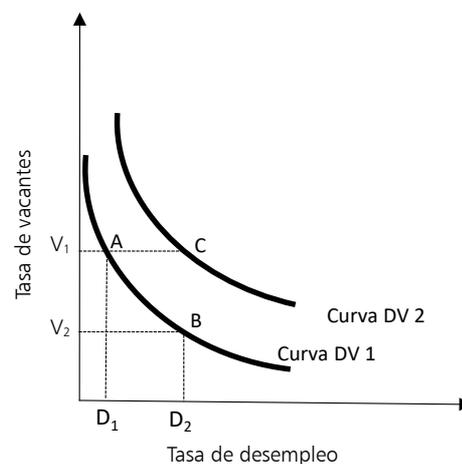
Una forma de aproximarse al análisis del tensionamiento del mercado de trabajo es mediante la curva desempleo–vacantes (DV), también conocida como la curva de Beveridge, en honor al economista y político inglés William Henry Beveridge, que analizó las variaciones del desempleo y de las vacantes en la década de 1940. La curva DV compara el comportamiento a lo largo del tiempo de la tasa de desempleo y de la tasa de vacantes de una economía.

El punto de partida de la curva DV es que, en aquellos períodos en que el crecimiento neto de la población activa iguale al crecimiento neto del número de puestos disponibles, no variarán ninguna de las dos tasas citadas. Sin embargo, cuando la población activa crezca más que los puestos, cabría esperar que aumentase la tasa de paro y disminuyese la tasa de vacantes, y viceversa.

El gráfico 3 representa esquemáticamente estas opciones mediante las curvas que relacionan inversamente las dos tasas. Así, sobre la curva 1, el punto A representa un mercado

GRÁFICO 3

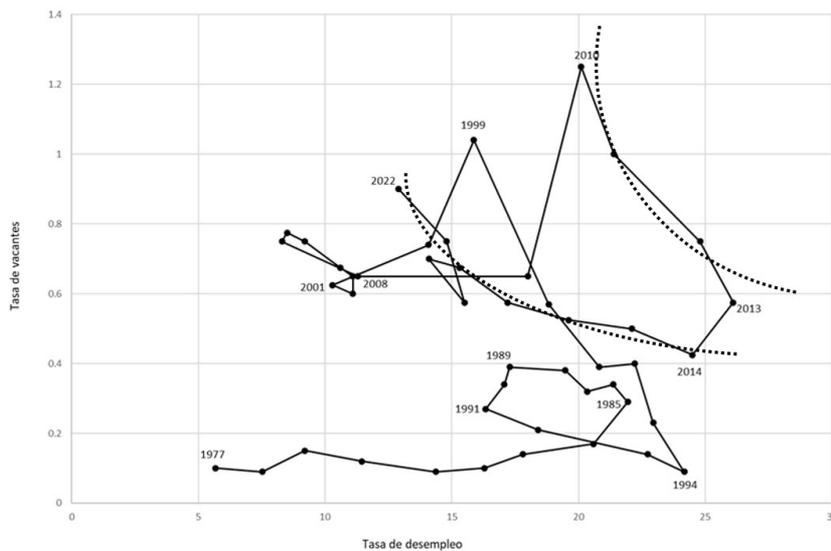
LA CURVA DESEMPLEO–VACANTES O CURVA DE BEVERIDGE



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 4

CURVA DE BEVERIDGE DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1977-2022)



Medias anuales suavizadas.

Fuentes: Elaboración propia con datos del INE y de Eurostat.

de trabajo con tasa de desempleo reducida y tasa de vacantes elevada, lo que se corresponde con situaciones de bonanza económica y una posible escasez de mano de obra. Ese punto se corresponde con un mercado de trabajo tensionado (*tight market*). En cambio, el punto B muestra una situación con desempleo elevado y escasas vacantes, propia de períodos de crisis. La curva 2, a su vez, refleja la posibilidad de que existan desplazamientos hacia afuera si, por ejemplo, aumentasen a la vez tanto el desempleo como las vacantes. Esta posibilidad resultaría de la falta de coincidencia entre las características de los puestos y de los trabajadores. También pueden darse desplazamientos hacia el origen (de la curva 2 a la 1) cuando mejoran los procesos de emparejamiento de personas y puestos, lo que facilita la consecución de empleo a los trabajadores, a la vez que la satisfacción de las vacantes por parte de las empresas.

En definitiva, el comportamiento del emparejamiento entre personas y puestos determinará la mayor o menor cercanía de la curva DV al origen y la mayor o menor eficiencia del mercado de trabajo. Hay que subrayar que la posición de las curvas no solamente depende

de los ciclos económicos, sino que puede recoger los efectos de cambios estructurales que modifiquen la capacidad de adaptación de empresas y personas, respectivamente, ante las características del colectivo de desempleados y de las vacantes disponibles. Así, la curva DV puede cambiar si, por ejemplo, se produce un cambio sectorial u ocupacional que modifique las competencias laborales demandadas por las empresas; si mejora la formación para el empleo de la población desempleada; o si las personas paradas modifican sus pautas de búsqueda de empleo⁴.

Una aproximación empírica, de tipo meramente descriptivo, a la curva DV de la economía española, viene dada por la representación de las combinaciones que se han venido produciendo a lo largo del tiempo entre las dos tasas

⁴ En este sentido, el fenómeno conocido como "efecto histéresis" consiste en que el desplazamiento a lo largo de la curva de Beveridge en un período determinado genere un desplazamiento hacia afuera de la curva de Beveridge en el período siguiente. Esto se debe a que períodos largos de desempleo pueden afectar negativamente las posibilidades de encontrar trabajo de las personas paradas, bien por el deterioro de su capital humano, por la disminución de su capacidad de buscar empleo o por percepción negativa de los empleadores hacia estas personas

que la componen. Esta relación se recoge en el gráfico 4.

El comportamiento de la curva DV en España durante las últimas décadas presenta períodos en los que parece cumplirse la relación inversa esperada, junto a otros en los que la evidencia sugiere posibles desplazamientos de la curva. Comenzando por estos últimos, durante las crisis se adivinan desplazamientos a la derecha, algunos bastante representativos de pérdidas de eficiencia (1977-1985; 2008-2010). Por su parte, durante los períodos de crecimiento económico ocurre algo parecido, pero a la inversa, esto es, se encuentran desplazamientos a la izquierda. Así, la eficiencia del emparejamiento parece mejorar cuando se parte de años como 1989 o 2013⁵.

Los períodos en los que parece cumplirse la relación inversa esperada presentan, a su vez, dos tipos de movimientos. Por una parte, se observan movimientos durante años de crisis económica, como entre 1991 y 1994 o entre 2010 y 2013, con incrementos del desempleo y descenso de la tasa de vacantes. Por otra parte, se encuentran movimientos durante años de bonanza, con disminución del desempleo y aumento de vacantes, como ocurrió entre 1985 y 1989 o entre 2014 y 2022.

Durante este último período aparece la anomalía correspondiente al año 2020, que refleja las consecuencias de la pandemia por COVID-19, con menos vacantes y un ligero aumento del desempleo, que habría sido mucho mayor sin la utilización masiva de los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (Osuna y García-Pérez, 2022; Ando *et al.*, 2022). En el último año completo disponible, 2022, la posición de las tasas de desempleo y vacantes se acercaba a la del inicio de la crisis financiera, en 2008, con valores ligeramente superiores a los de entonces⁶.

Las escasas variaciones observadas durante el período de bonanza anterior a la crisis financiera, entre 2001 y 2008, merecen mención aparte. A lo largo de esos años se observan

⁵ El dato de vacantes del año 1999 se considera atípico (Álvarez de Toledo, Núñez y Usabiaga, 2008).

⁶ El gráfico incluye esquemáticamente, con líneas de puntos, dos curvas desplazadas, que se asocian a los períodos 2010-2013 y 2014-2022.

tasas de desempleo muy similares, entre 8 y 11 por ciento, y tasas de vacantes también parecidas, entre 0,6 y 0,8 por ciento. Pero durante ese período se crearon en la economía española más de cuatro millones de puestos de trabajo. La intensa creación de empleo apenas afectó a las tasas de la curva DV porque esa etapa se caracterizó por un fuerte crecimiento de la población activa, especialmente alimentado por la entrada de inmigración.

Una comparación de interés es la del año 2008 y el momento actual. Podría plantearse que la elevada tasa de vacantes de 2022 (0,9 por ciento) resulta de la intensa creación de empleo que se ha producido desde el año 2013, en un contexto laboral y productivo muy diferente. Así, un elemento más débil en el presente ciclo, en comparación con el ciclo anterior a 2008, es el flujo de inmigración, especialmente tras el parón debido a la pandemia. Otro componente que puede estar contribuyendo a la generación de vacantes es la reducción de las horas totales de trabajo, debidas a la caída del número medio de horas trabajadas por persona, una tendencia de largo plazo que en la eurozona se vio acentuada por la pandemia (Arce *et al.*, 2023). En España, la *Encuesta de Población Activa* indica que las horas de trabajo efectivo por persona ocupada han disminuido un 4,2 por ciento entre 2019 y 2022.

Sin embargo, como muestra la curva DV, la tasa de desempleo también es más elevada en la actualidad que en el momento álgido del ciclo de bonanza previo a la crisis financiera. Por tanto, la curva sugiere que el mercado de trabajo actual es menos eficiente que el de 2008. Además, la elevada tasa de vacantes sugiere, a su vez, que el mercado de trabajo muestra signos de tensionamiento. Cabe señalar que la combinación de una disminución de la eficiencia y un aumento del tensionamiento ya se adivinaba, no solo para España, sino para el conjunto de los cinco países grandes de la Unión Europea, en la evidencia disponible antes de la pandemia por COVID-19 (Consolo y Dias da Silva, 2019).

Por consiguiente, un reto para el mercado de trabajo español, en relación con la curva DV, consiste en mejorar la eficiencia de los procesos de emparejamiento de personas desempleadas y puestos vacantes, a la vez que en la reducción del tensionamiento señalado por la elevada

tasa de vacantes. A este respecto, una de las opciones de política económica disponibles es la intensificación de las políticas de mercado de trabajo⁷.

4. EL PAPEL DE LAS POLÍTICAS DE MERCADO DE TRABAJO Y LOS SPE

En términos generales, las políticas del mercado de trabajo están llamadas a mejorar los procesos de emparejamiento entre personas y puestos. Por una parte, las llamadas políticas pasivas, es decir, las transferencias a personas desempleadas como consecuencia de las prestaciones contributivas o de los subsidios por desempleo, tienen un objetivo doble. El más obvio es el de mantener cierto nivel de renta de las familias ante la aparición de crisis económicas. Una finalidad menos conocida es la de permitir que la persona desempleada disponga de algún tiempo para buscar el puesto más adecuado a sus características, sin tener que aceptar el primer trabajo disponible, que puede no resultar idóneo. La sociedad contribuye a la financiación de las prestaciones porque existen externalidades positivas derivadas de que cada trabajador se dedique a lo que mejor sabe hacer. Sin embargo, la otra cara de las prestaciones por desempleo es el llamado “riesgo moral”, es decir, la posibilidad de que los desempleados prefieran continuar en el paro cobrando las prestaciones antes que aceptar un puesto de trabajo que sí se adecúa a su cualificación. Este riesgo moral puede conducir a un alargamiento de los períodos de paro y también del tiempo necesario para cubrir una vacante. Por ejemplo, Destefanis, Fragetta y Ruggiero (2023), tras analizar el período 1985-2013 en 14 países de la OCDE, concluyen que las tasas de reemplazo (la cuantía de la prestación en relación al salario previo) y la duración de las prestaciones por desempleo, a las que se refieren como “la generosidad” de las mismas, tienen un efecto negativo sobre el emparejamiento en los mercados de trabajo.

⁷ Bova, Tovar y Kolerus (2018) concluyen su exhaustivo análisis de los desplazamientos de la curva DV apuntando a políticas activas como programas de trabajo compartido y subvenciones a *start-ups*, entre un conjunto de factores más amplio que pueden contribuir a desplazar la curva DV hacia el origen, con menos desempleo y menos vacantes: el crecimiento de la población activa, una legislación de protección por empleo más estricta y una población desempleada de mayor edad.

Por otra parte, las llamadas políticas activas de empleo (PAE) también tratan de mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo, mediante un conjunto de intervenciones como la intermediación laboral de los Servicios Públicos de Empleo, la formación para el empleo, las subvenciones a la contratación de determinados colectivos o la creación directa de empleo. Detrás de todas ellas está el objetivo general de favorecer el emparejamiento, reduciendo a la vez vacantes y desempleo, generando también posibles externalidades positivas y apoyando especialmente a colectivos desaventajados en el mercado de trabajo.

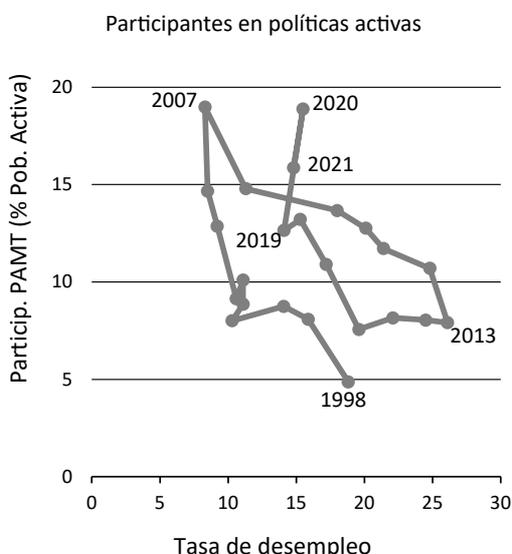
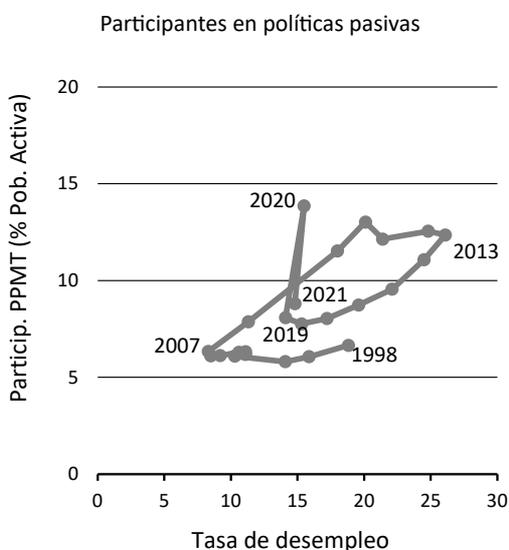
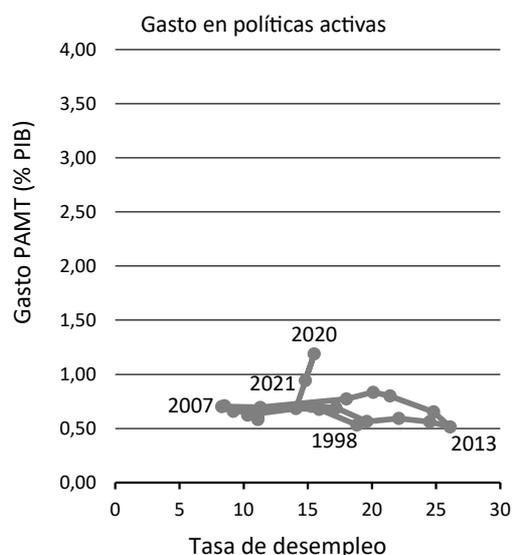
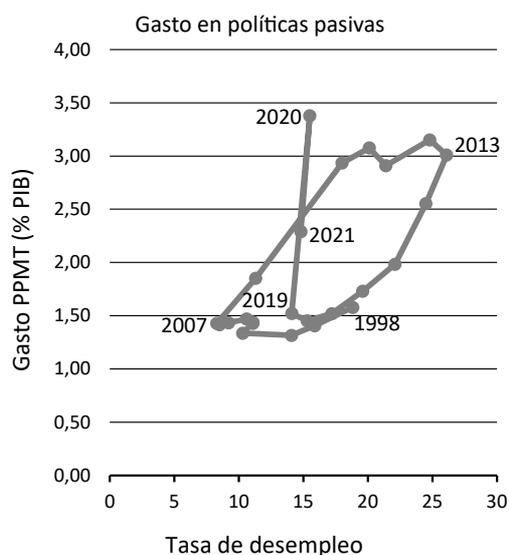
El gráfico 5 muestra la evolución del gasto y de los participantes en políticas pasivas y activas en España desde 1998, con un diseño similar al utilizado anteriormente, en el que aparecen ambos indicadores en relación con la tasa de desempleo de cada año. Respecto a las políticas pasivas (diagramas de la parte izquierda), se observa una correlación positiva clara, donde los años con mayor desempleo están asociados a un mayor gasto, a la vez que a una mayor participación de personas en las diversas prestaciones existentes. Las correlaciones son imperfectas debido a esa diversidad de prestaciones, unida a las características cambiantes de la población desempleada, que implican derechos a prestaciones que suelen variar. El gasto ha fluctuado entre el 1,5 y el 3,2 por ciento del PIB, y los participantes, entre el 6 y el 13 por ciento de la población activa⁸. En todo caso, las imágenes muestran el carácter contracíclico de este componente del gasto público, que suele utilizarse como paradigma de estabilizador automático de la economía, al detraer renta de la economía durante las bonanzas, mediante las cotizaciones por desempleo, e inyectando renta a través de prestaciones durante las crisis.

En contraste con lo anterior, el gasto en políticas activas (parte superior derecha) se ha mantenido en magnitudes muy similares durante todo el período, fluctuando entre 0,6 y 0,8 por ciento del PIB, con la salvedad de los años de la pandemia. No ocurre lo mismo con

⁸ El año 2020 es atípico y marca máximos tanto de gasto, con cerca del 3,5 por ciento del PIB, como de participantes, con cerca del 15 por ciento de la población activa. La pandemia por COVID-19 trajo consigo la caída del PIB y el incremento del desempleo, en gran parte con derecho a prestación.

GRÁFICO 5

TASA DE DESEMPLEO Y POLÍTICAS DE MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA (1998-2021)



Los participantes vienen dados por la variable *stock* de cada año.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

los participantes, que registran cifras mayores en años con tasas de paro relativamente bajas, y viceversa.

El desempeño del indicador de gasto en políticas activas suscita la cuestión de si las administraciones públicas llevan a cabo estas

políticas de forma invariante en el tiempo, sin atender a las características cambiantes del mercado de trabajo, o si, por el contrario, podría operar algún tipo de efecto composición. Por ejemplo, existen razones que explican que el gasto en formación para el empleo sea relativamente elevado en épocas de crisis, cuando

aumenta el desempleo, pues el coste de oportunidad de formarse se reduce, al menos, en lo que respecta a la población desempleada. En cambio, en tiempos de bonanza, cuando aumenta el coste de oportunidad, los programas formativos podrían moderarse. Por tanto, cabría esperar que el gasto en formación fuese contracíclico, como el gasto en prestaciones. Sin embargo, en lo que respecta a otras políticas activas, como la intermediación laboral, puede ocurrir justo lo contrario, pues durante las crisis hay menos posibilidades de intermediar que durante las etapas de recuperación, cuando se generan nuevos puestos de trabajo.

Por último, en relación con los participantes en políticas activas y la posible asociación con las tasas de paro (parte inferior derecha), se sugiere una asociación inversa, al observarse un mayor número de participantes en años con tasas de desempleo relativamente reducidas, y viceversa.

La comparación del número de participantes en ambos tipos de políticas sugiere que cuando hay desempleo elevado la percepción de prestaciones es también alta, algo que parece lógico, y la participación en políticas activas es reducida. En años con tasas de paro reducidas ocurre al revés. Por tanto, podría ocurrir que el desempleo se asocie a la percepción de prestación, pero no tanto a la realización de otras actividades beneficiosas, *a priori*, para encontrar trabajo.

Estos datos apuntan a la necesidad de impulsar el mercado de trabajo en el sentido de mejorar la vertebración de políticas pasivas y activas. La idea es muy antigua y, de hecho, formó parte de lo que hace 25 años significó la Estrategia Europea de Empleo. La Unión Europea puso en marcha un mecanismo de coordinación de políticas de empleo en torno a la idea de la llamada "activación", es decir, la vinculación de la protección social y, especialmente, de la percepción de prestaciones por desempleo, por una parte, y la realización de medidas enmarcadas en las políticas activas, por otra. El aprovechamiento del tiempo de percepción de ayudas sociales o por desempleo se consideraba deseable desde puntos de vista diversos: una mayor cohesión social, la mejora de la viabilidad de los presupuestos públicos, la reducción de los efectos negativos del paro de larga duración y, en general, el incremento de la tasa de actividad de la población en edad de trabajar (Eichhorst, Kaufmann y Konle-Seidl, 2008).

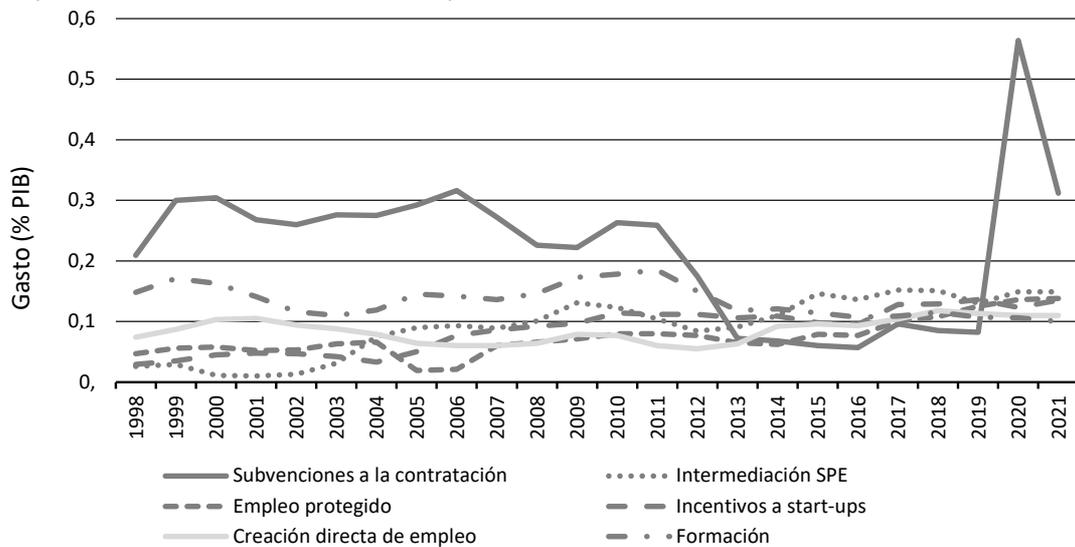
Desde entonces, los programas europeos han aportado importantes recursos para las PAE de los países miembros, que son quienes mantienen las competencias en políticas de empleo, a la vez que han impulsado medidas dirigidas a la activación de las personas perceptoras de prestaciones. Por ejemplo, en España se introdujo la renta activa de inserción (RAI) en el año 2000 como una prestación adicional para desempleados de larga duración. La RAI vino acompañada de la exigencia de firmar un "compromiso de actividad" por parte de la persona perceptora, por el que esta aceptaba participar en programas favorecedores de su inserción laboral. También se definió el concepto de "colocación adecuada", que la persona debería aceptar, de acuerdo con un itinerario personalizado de inserción definido junto con los orientadores de los SPE, para no perder la prestación. Estos requisitos se extendieron al conjunto de prestaciones por desempleo en 2002. Años después, la activación se plasmó en diversos programas dentro de los sucesivos planes nacionales de acción para el empleo y planes anuales de política de empleo, en el marco de las estrategias españolas de activación para el empleo 2014-2016 y 2017-2020, y la actual Estrategia Española de Apoyo al Empleo Activo 2021-2024.

A pesar de la amplia normativa, las sucesivas estrategias y los diversos planes, puede aventurarse que la activación no ha tenido éxito en nuestro país. Transcurrido un cuarto de siglo desde la Estrategia Europea de Empleo, ni los recursos dedicados a la activación han demostrado ser eficaces, ni se ha producido una verdadera modernización de los Servicios Públicos de Empleo. El gasto en políticas activas, como se ha observado anteriormente, no ha experimentado incrementos sustanciales, medido en proporción del PIB. Uno de los factores que ha dificultado estas estrategias es el reparto competencial existente, que ha mantenido la gestión de las prestaciones en manos del Servicio Público de Empleo Estatal, mientras se ha transferido la intermediación laboral a los SPE autonómicos. Esto ha dificultado enormemente la gestión y la coordinación⁹, ha reducido los incentivos para exigir el cumplimiento del com-

⁹ Sirva como ejemplo que, en 2018, el registro o la cartera de los distintos servicios proporcionados a la ciudadanía por los SPE recogía más de 80 medidas, aparentemente diferentes entre sí, aunque muchas de ellas tenían los mismos contenidos. Varias correspondían a acciones de una sola comunidad autónoma.

GRÁFICO 6

GASTO PÚBLICO EN POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO EN ESPAÑA, POR TIPOS DE MEDIDAS (PORCENTAJE DEL PIB, 1998-2021)



Medias anuales suavizadas.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

promiso de actividad y ha contribuido al mantenimiento de unos SPE burocratizados y poco funcionales (Mato, 2011; Fernández Ramírez, 2015).

En el contexto de la descentralización autonómica de la parte correspondiente a intermediación laboral de los SPE, en la década de 2000, se aspiraba a que se produjese un cambio de modelo. Se trataba de pasar de la tradicional "gestión de colas" de desempleados a modelos proactivos, que aprovecharan de alguna manera las ventajas de conocer los mercados de trabajo locales, de la colaboración de los diversos actores, del establecimiento de redes de cooperación y de los avances en la gestión de la información (Álvarez Alonso, 2008). Dado que la proporción de contratos que pasan por los SPE (las llamadas tasas de penetración) sigue siendo muy reducida (del orden del 2 por ciento) y a falta de evaluaciones que indiquen lo contrario, una impresión muy extendida es que los SPE no han conseguido imbricarse en los mercados de trabajo locales. A ello ha contribuido la tradicional intermediación de tipo informal, especialmente entre la población más joven y con mayor formación

(Cueto y Suárez, 2018). Por consiguiente, no cabe sorprenderse de que la Ley 3/2023 de 28 de febrero, de Empleo, manifieste expresamente objetivos que ya se han convertido en clásicos, como son el impulso y mejora de las PAE, en coordinación con las comunidades autónomas, y la simplificación del sistema de protección por desempleo. Está por ver el efecto real que pueda tener esta nueva ley y la creación, a partir de la misma, de una nueva Agencia Española de Empleo¹⁰.

Si bien los SPE constituyen el centro que gestiona, canaliza y coordina las diversas PAE, es necesario prestar atención también al resto de políticas de este tipo que, como se apuntaba anteriormente, tienen características muy diversas. El gráfico 6 muestra la evolución reciente del gasto en los diversos tipos de PAE en España. Se observa que la política más utilizada en España ha sido la de subvenciones a la contratación. Hasta la reforma laboral de 2012, y de nuevo a partir de la pandemia, estas políti-

¹⁰ En relación con las expectativas sobre la citada Ley 3/2023, cabe comparar los análisis preliminares de García Díaz (2022) y Rojo Torrecilla (2023).

cas han destacado sobremanera sobre el resto. Este rasgo ayuda a entender el patrón apuntado anteriormente sobre la elevada participación de personas en PAE durante las fases de crecimiento económico. Las subvenciones a la contratación, junto con el empleo protegido, el apoyo a la creación de *start-ups* y la creación directa de empleo, constituyen programas cuya participación va unida al estatus de trabajador ocupado. Esto no ocurre para la participación en formación o en servicios de intermediación, en la que priman las personas desempleadas.

Sin embargo, el mayor problema viene dado porque las subvenciones a la contratación apenas producen efectos sobre el empleo agregado. Esto se debe a que la mayoría de los puestos de trabajo ocupados por las personas cuyo contrato se subvenciona, o bien ya existían, o se iban a crear igualmente en ausencia de la subvención. Los llamados efectos de inercia (el trabajador habría sido contratado igualmente), de sustitución y de desplazamiento (el trabajador sustituye a otra persona, o su actividad desplaza a otro negocio) explican que la utilización masiva de una figura como esta sea compatible con que dicha medida carezca de efectos significativos¹¹. Este resultado se refleja en numerosos estudios, tanto en meta-evaluaciones internacionales (Kluve, Card y Weber, 2010, 2015) como en investigaciones para España (Kugler, Jimeno y Hernanz, 2002; García Pérez y Rebollo, 2009; Arranz, García Serrano y Hernanz, 2013). Un problema adicional es que los contratos subvencionados apenas han contribuido a reducir la temporalidad en el empleo, a pesar de que este ha sido uno de sus objetivos más claros.

Dejando a un lado las subvenciones a la contratación, el resto de las PAE han experimentado incrementos progresivos de gasto, con excepción de la formación para el empleo. Con la formación ocurre algo similar a lo que se señalaba anteriormente para los SPE, es decir, que los sucesivos intentos de reforma no han conseguido mejorar su eficacia y efectividad (Cueto y Menéndez Sebastián, 2022). Esto es así a pesar de la retórica dominante, que reconoce la importancia de la formación como PAE y como factor de competitividad empresarial,

¹¹ La única circunstancia positiva es el apoyo al empleo de determinados colectivos desaventajados, pero a costa de otros, lo que resulta legítimo como objetivo de política.

lo que choca con que la gran mayoría de las empresas de menor tamaño no adviertan sobre la existencia de necesidades de formación. Pero la formación también es un instrumento de integración específico para colectivos con desventajas educativas y/o en riesgo de exclusión social. En este caso, la formación como PAE requiere una atención especial, al ir contra el hecho estilizado de que sean las personas con mayor nivel educativo quienes muestren una mayor tendencia a continuar formándose a lo largo de su vida activa¹².

La mayor o menor eficacia de cada tipo de política activa es una cuestión que recibe una atención creciente, aunque todavía insuficiente en España, en las investigaciones microeconómicas (Ramos, Suriñach y Artís, 2010; Malo y Cueto, 2015; AIReF, 2019, 2020; Cebrián, Cueto y Mato, 2021; Rebollo y García-Pérez, 2021; Arranz y García Serrano, 2022; Mato y Escudero, 2023). Los diversos resultados de estas evaluaciones o metaevaluaciones deberían tenerse en cuenta en los procesos de toma de decisiones sobre las PAE, cuyo diseño, por cierto, debería ir acompañado de procedimientos rigurosos de evaluación de impacto. Ello contribuiría a mejorar en uno de los dos rasgos que se desprenden con claridad de las evaluaciones disponibles, nacionales e internacionales. Se trata de la necesidad de mejorar el *targeting* de las medidas y programas, de forma que sus contenidos resulten adecuados a las necesidades de diferentes grupos dentro de la población activa y, muy especialmente, de la población desempleada (véase, por ejemplo, Felgueroso, García-Pérez y Jiménez-Martín, 2018). Por otra parte, las investigaciones macroeconómicas más recientes destacan la necesidad de que las políticas pasivas y activas se complementen. Esta es la conclusión más clara del trabajo ya citado de Destefanis, Fragetta y Ruggiero (2023), en el que se señala la existencia de una “interacción virtuosa” entre políticas activas y pasivas. Y ello viene a refrendar las conclusiones de la investigación de

¹² Un ejemplo de las tensiones que puede generar la escasez de mano de obra sobre el diseño y contenidos de las políticas formativas es la instrucción del Ministerio de Seguridad Social de junio de 2023, relativa al arraigo para la formación. Se trata de flexibilizar la autorización de residencia de personas en situación irregular en España durante más de dos años, quienes podrían obtener dicha autorización mediante cursos de formación sin un mínimo de horas –que antes eran 200– y sin necesidad de que sean presenciales (véase <https://elpais.com/economia/2023-06-13/escriva-aprueba-la-rebaja-de-los-requisitos-de-formacion-para-regularizar-a-extranjeros-y-que-cubran-vacantes.html>).

Pignatti y Van Belle (2018), que señalan cómo la interacción de las prestaciones contributivas por desempleo con todas y cada una de las PAE produce un impacto positivo, hasta el punto de que el gasto en prestaciones puede generar mejoras sobre el empleo y reducción de la tasa de paro, siempre que se lleve a cabo un esfuerzo suficiente en políticas activas.

5. CONCLUSIONES

La escasez de personal o de mano de obra se está convirtiendo en un problema en los mercados de trabajo de las economías avanzadas, la Unión Europea y España. A pesar de la complejidad de la medición de las vacantes y de la diferencia entre diversas fuentes de datos, el mantenimiento o incremento de las vacantes durante 2022 y el principio de 2023 permite separar este fenómeno de la explicación más sencilla, que lo vinculaba a las consecuencias de las disrupciones económicas derivadas de la pandemia por COVID-19. El aumento de vacantes en Europa antecede y también sucede a la pandemia.

Las causas de esta escasez son complejas y diversas. Entre ellas se han mencionado la precariedad laboral y los salarios insuficientes, las restricciones a las migraciones internacionales, el envejecimiento de la población y la reducción de las horas efectivas de trabajo de las personas ocupadas. Pero también existe la posibilidad de que las transiciones digital y verde estén demandando habilidades técnicas que, de no ser cubiertas, ralenticen esas mismas transiciones, manteniendo a la vez tasas de desempleo elevadas.

El elevado desempleo que caracteriza al mercado de trabajo en España, junto con las elevadas tasas de vacantes, pone de relieve que existen márgenes de mejora de eficiencia significativos, como se observa mediante las curvas de Beveridge. Por ello se han abordado las políticas de mercado de trabajo, mostrando que mientras el gasto y la participación en las políticas pasivas están directamente correlacionadas con la tasa de desempleo, no ocurre lo mismo con las políticas activas. El gasto en PAE apenas varía en el tiempo, y la participación en programas

activos tiende a aumentar cuando las tasas de desempleo son relativamente reducidas debido a la influencia de medidas que implican que sus participantes están ocupados.

La reforma y modernización de los SPE y de las políticas activas son temas recurrentes en España. La necesaria coordinación de políticas de prestaciones y participación en programas activos, de formación o de otro tipo, recuerda los impulsos hacia la “activación” iniciados a finales de los años 1990. El reparto competencial puede estar detrás de que ni la activación ni la modernización de los SPE haya sido satisfactoria. Con independencia de que la escasez de mano de obra y las vacantes sean cuestiones complejas, su reciente protagonismo hace que la coordinación de las políticas activas y pasivas de empleo y, muy especialmente, la reforma y modernización de los SPE y de las PAE, sean asignaturas pendientes que no pueden continuar posponiéndose. Las mejoras que puedan lograrse en este sentido contribuirían a que el mercado de trabajo combine el innegable carácter social que le atribuía Robert Solow con una mayor, y deseable, eficiencia económica.

BIBLIOGRAFÍA

ALVAREZ ALONSO, J. L. (2008). Un papel diferente del Servicio Público de Empleo. *Empleo Activo*, nº 3, pp. 20-29.

ÁLVAREZ DE TOLEDO, P., NÚÑEZ, F. y USABIAGA, C. (2008). La función de emparejamiento en el mercado de trabajo español. *Revista de Economía Aplicada*, vol. XVI, 48, pp. 5-35.

AIREF, AUTORIDAD INDEPENDIENTE DE RESPONSABILIDAD FISCAL. (2019). *Evaluación Del Gasto Público 2018. Estudio Programa Políticas Activas de Empleo*.

AIREF, AUTORIDAD INDEPENDIENTE DE RESPONSABILIDAD FISCAL. (2020). *Evaluación Del Gasto Público 2019. Estudio Incentivos a La Contratación*.

ANDO, S., BALAKRISHNAN, R., GRUSS, B., HALLAERT, J. J., JIRASAVETAKUL, L. B. F., KIRABAEVA, K., KLEIN, N., LARIAU, A., QIAN LIU, L., MALACRINO, D., QU, H. y SOLOVYEVA, A. (2022). European labor markets and the Covid-19 pandemic: Fallout

and the path ahead. Departmental papers, Fondo Monetario Internacional, DP/2022/004.

ARCE, O., CONSOLO, A., DIAS DA SILVA, A. y MOHR, M. (2023). More jobs but fewer working hours. Blog del Banco Central Europeo, 7 de junio de 2023. <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/>

ARPAIA, A. y HALASZ, A. (2023). Short- and long-run determinants of labour shortages. *Quarterly Report on the Euro Area (QREA)*, vol. 22(1), pp. 17-30.

ARRANZ, J. M. y GARCÍA SERRANO, C. (2022). La evaluación del impacto de las políticas públicas: el caso de las políticas del mercado de trabajo. *Papeles de Economía Española*, 172, pp. 139-154. https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2022/06/PEE_172_José-M.-ARRANZ.pdf

ARRANZ, J. M., GARCIA SERRANO, C. y HERNANZ, V. (2013). Active labour market policies in Spain: A macroeconomic evaluation. *International Labour Review*, 152(2), pp. 327-348.

BANCO DE ESPAÑA. (2023). Encuesta a las empresas españolas sobre la evolución de su actividad: primer trimestre de 2023. *Boletín Económico 2023/T1*, artículo 21.

BOONE, J. y VAN OURS, J. C. (2004). Effective active labour market policies. *IZA Discussion Paper*, 1335.

BÖRDÖS, K., CSILLAG, M. y SCHARLE, Á. (2016). What works on wage subsidies for young people: A review of issues, theory, policies and evidence. *Employment Working Paper*, 199. Ginebra, OIT. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_466538.pdf

BOSCÁ, J. E., DOMÉNECH, R., FERRI, J. y GARCÍA, J. R. (2017). Shifts in the Beveridge curve in Spain and their macroeconomic effects. *Revista de Economía Aplicada*, vol. XXV, 75, pp. 5-27.

BOVA, E., TOVAR JALLES, J. y KOLERUS, C. (2018). Shifting the Beveridge curve: What affects labor market matching? *International Labour Review*, 157(2), pp. 267-306.

CAUSA, O., ABENDSCHEIN, M., LUU, N., SOLDANI, E. y SORIOLO, C. (2022). The post-COVID-19 rise in labour shortages. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1721. Paris: OECD Publishing.

CEBRIÁN, I., CUETO, B. y MATO DÍAZ, F. J. (2021). La evaluación de impacto de las políticas activas de empleo en España: el deseo y la realidad. *Cuadernos Económicos de ICE*, 102, pp. 133-155. DOI: <https://doi.org/10.32796/cice.2021.102.7314>

COMISIÓN EUROPEA. (2021). Labour market and wage developments in Europe: Annual Review 2021. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.

COMISIÓN EUROPEA. (2023). Employment and Social Developments in Europe. Addressing labour shortages and skills gaps in the EU. Annual Review 2023. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.

CONSOLO, A. y DIAS DA SILVA, A. (2019). The euro area labour market through the lens of the Beveridge curve. *ECB Economic Bulletin*, Issue 4/2019.

CUETO, B. y MENÉNDEZ SEBASTIÁN, P. (2022). El sistema de formación de trabajadores y parados en el proceso de recualificación. En A. BLANCO, A. CHUECA, J. A. LÓPEZ-RUIZ y S. MORA (coords.), *Informe España 2022* (pp. 135-184). Universidad Pontificia Comillas, Cátedra J. M. Martín Patino.

CUETO, B. y SUÁREZ, P. (2018). Un análisis del servicio público de empleo como método de búsqueda de trabajo. *Economiaz*, 93, pp. 60-77.

DESTEFANIS, S., FRAGETTA, M. y RUGGIERO, N. (2023). Active and passive labour-market policies: the outlook from the Beveridge curve. *Applied Economics*. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00036846.2022.2159010>

EICHHORST, W., KAUFMANN, O. y KONLE-SEIDL, R. (Eds.). (2008). *Bringing the Jobless into Work? Experiences with Activation Schemes in Europe and the US*. Springer.

FELGUEROSO, F., GARCÍA-PÉREZ, J. I. y JIMÉNEZ-MARTÍN, S. (2018). *Perfilado Estadístico: Un Método Para Diseñar Políticas Activas de Empleo*. Fundación Ramón Areces. FEDEA.

FERNÁNDEZ RAMÍREZ, M. (2015). La modernización del sistema nacional de empleo español: Un reto en ciernes. *Revista General de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*, 41, pp. 112-157.

GARCÍA DÍAZ, M. A. (2023). Algunos comentarios sobre el proyecto de ley de empleo. *Apuntes FEDEA 2022/30*.

GARCÍA PÉREZ, J. I. y REBOLLO SANZ, Y. F. (2009). The use of permanent contracts across Spanish regions: Do regional wage subsidies work? *Investigaciones Económicas*, Vol. 33(1), pp. 97-130.

GITTLEMAN, M. (2022). The 'Great Resignation' in Perspective. *Monthly Labor Review*, julio 2022, pp. 1-9.

HUERTA, E. y GARCÍA OLAVERRI, C. (2023). Competitividad empresarial y reparto de rentas: asignaturas pendientes. *Panorama Social* N° 37.

KLUVE, J., CARD, D. y WEBER, A. (2010). Active labour market policy evaluations: A meta-analysis. *The Economic Journal*, 120, F452-F477.

KLUVE, J., CARD, D. y WEBER, A. (2015). What works? A meta analysis of recent active labor market program evaluations. *IZA Discussion Paper* N° 9236.

KUGLER, A., JIMENO, J. F. y HERNANZ, V. (2002). Employment consequences of restrictive permanent contracts: Evidence from Spanish labor market reforms. *Discussion Paper*, No. 657, Institute for the Study of Labor. Bonn, IZA.

MAHAND, T. y CALDWELL, C. (2023). Quiet Quitting: Causes and Opportunities. *Business and Management Research*, Vol. 12, pp. 9-19.

MALO, M. A. (2018). Finding proactive features in labour market policies: A reflection based on the evidence. *ILO Future of Work research paper series*, 8.

MALO, M. A. y CUETO, B. (2015). El impacto de las políticas activas de mercado de trabajo en España. *Documentación social*, 178, pp. 105-120.

MARCHANTE, A. J., ORTEGA, B. y PAGÁN, R. (2006). Determinants of skills shortages and hard-to-fill vacancies in the hospitality sector. *Tourism Management*, 27(5), pp. 791-802.

MATO DÍAZ, F. J. (2011). Spain: a fragmented unemployment protection system in a segmented labour market (1990-2010). En J. CLASEN y D. CLEGG (Dir.) *Regulating the risk of unemployment: National adaptations to post-industrial labour markets in Europe*. (pp. 164-186). Oxford University Press.

MATO DÍAZ, F. J. y ESCUDERO CASTILLO, I. (2023). Lost in Transition? Young Graduates' Employment After Internships in Public and Private Organisations. *The Journal of Youth Studies*. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13676261.2023.2201420>

OSUNA, V. y GARCÍA PÉREZ, J. I. (2022). Temporary layoffs, short-time work and COVID-19: the case of a dual labour market. *Applied Economic Analysis*, Vol. 30(90), pp. 248-262.

PIGNATTI, C. y VAN BELLE, E. (2018). Better together: Active and passive labour market policies in developed and developing economies. *ILO Working Paper*, N° 37.

RAMOS, R., SURIÑACH, J. y ARTÍS, M. (2010). ¿Es necesario reformar las políticas activas de mercado de trabajo en España? Algunos elementos para la reflexión. *Papeles de Economía Española*, 124, pp. 281-300. https://www.funecas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_PEE/124art19.pdf

REBOLLO-SANZ, Y. F. y GARCÍA PÉREZ, J. I. (2021). Evaluación de impacto de políticas activas de empleo para para colectivos de difícil inserción laboral. *Documento de trabajo de Fedea*, N° 2021-32). <https://documentos.fedea.net/pubs/fpp/2021/11/FPP2021-11.pdf>

ROJO TORRECILLA, E. (2023). Una política de empleo adecuada para los cambios en las relaciones laborales del siglo XXI: Estudio de la Ley

3/2023 de 28 de febrero, de Empleo. *Revista de Estudios Jurídico Laborales y de Seguridad Social*, 6, pp. 14-45.

SOLOW, R. (1992). *El mercado de trabajo como institución social*. Madrid: Alianza Editorial. Madrid. 128p.

UGT. (2022). ¿Gran dimisión? No, precariedad excluyente. Radiografía de las vacantes de empleo en España. Servicio de estudios de UGT, *Análisis y contextos* nº 39.

VILA, J. E., GÓMEZ, Y., MARTÍNEZ, J. y FERRI, J. L. C. (2020). Evaluación de políticas públicas con métodos cuasi-experimentales: una aplicación a las políticas activas de empleo en la Comunidad Valenciana. *Cuadernos económicos de ICE*, 99, pp. 11-24.

ZWYSEN, W. (2023). Labour shortages – turning away from bad Jobs. ETUI Policy Brief 2023.03.

Cultura y educación financieras: un viaje pedagógico largo y complicado

ELISA CHULIÁ*

RESUMEN

La capacidad de tomar decisiones financieras acertadas a lo largo de la vida no es innata. Precisa aprendizajes que instituciones públicas y privadas se encargan de promover en forma de planes, programas y acciones de educación financiera para la sociedad. Aumentar la cultura financiera constituye hoy día un ideal normativo global por los beneficios que puede reportar a los hogares y al funcionamiento de los sistemas financieros (y de las economías, en general). Ahora bien, mientras entre los expertos prevalece el consenso sobre los insuficientes conocimientos financieros en las sociedades contemporáneas, permanece abierto el debate sobre la eficacia de la educación financiera, tal como se ha planteado hasta ahora, y se avanza otras propuestas para mejorar los comportamientos financieros de los hogares, como las que se inscriben en el campo de las finanzas conductuales.

1. INTRODUCCIÓN: UN SINFÍN DE DECISIONES DIARIAS

“Las actividades cotidianas nos obligan a tomar decisiones económicas (...). Y esas decisiones las están tomando grandes masas de personas que, por lo general, des-

* UNED y Funcas (mchulia@poli.uned.es, esociales@funcas.es).

conocen el funcionamiento de las empresas, el dinero, la banca, el comercio, los impuestos o las instituciones de los países. Por lo tanto, hay un sinfín de decisiones que se toman sin un razonamiento económico detrás, pero que, en efecto, tienen un impacto muy profundo en la economía y, por lo tanto, en el bienestar de cada uno de nosotros (...). Cada uno de nosotros lidia con condicionamientos que complican el cultivo del conocimiento económico: los límites de la imaginación y de la observación, la capacidad de razonamiento o de exposición, la información que manejamos... Claramente, estamos ante *un viaje pedagógico* que, sin duda, requiere diseñar métodos y sistemas de enseñanza nuevos” (Scherman, 2020 [1938], Introducción).

Esta larga cita, procedente [cursiva mía] de un libro publicado por el economista norteamericano Harry Scherman antes de la Segunda Guerra Mundial, no menciona específicamente las finanzas de los hogares, que constituyen el objeto de la cultura y la educación financieras¹. Sin embargo, se ha elegido para introducir este artículo por tres razones. En primer lugar, per-

¹ Agradezco a José Manuel Domínguez (2022: 24) la pista que me llevó hasta este libro, un clásico de la divulgación de los conocimientos económicos.

mite entender que buena parte de esas “decisiones económicas” ligadas a las “actividades cotidianas” son de orden financiero; es decir, afectan centralmente al uso y a la gestión de los activos financieros (el efectivo, los depósitos, las acciones, los bonos, etc.). En segundo lugar, los argumentos de Scherman trazan la lógica en la que se basan las innumerables iniciativas de educación financiera que se han diseñado e implementado en todo el mundo en los últimos años: se precisa más pedagogía para que los hogares (es decir, las personas que viven en ellos) aumenten los conocimientos sobre cómo gestionar sus recursos económicos y, en consecuencia, mejoren la calidad de sus decisiones financieras, lo que tendrá efectos positivos tanto las propias familias como sobre toda la sociedad. En tercer lugar, a Scherman no se le ocultaba que este “viaje pedagógico” encuentra múltiples complicaciones en “condicionamientos” individuales de orden intelectual y psicológico; aunque en otro lugar de su escrito considera que la “incapacidad de crear una población mejor informada” ha sido “la principal deficiencia de los economistas”, reconoce que semejante tarea no es sencilla. Lo cierto es que, a pesar de que ha transcurrido casi un siglo desde que se publicaron estas reflexiones, hoy día mantienen toda su vigencia.

Si bien ningún economista desconoce que el efecto agregado de las decisiones financieras que a diario toman los individuos determina magnitudes fundamentales de una economía nacional, hasta el final del siglo XX los comportamientos financieros de los hogares suscitaban un interés analítico escaso en comparación con los de los otros dos agentes económicos: las empresas y los Estados. De hecho, la educación financiera de la población no fue objeto de una promoción masiva y sistemática hasta los inicios del siglo XXI. Fue en 2003 cuando la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) lanzó su primer proyecto de educación financiera, cuya justificación destacaba la necesidad de la educación financiera ante el aumento de los participantes en los mercados financieros y el crecimiento de la competencia entre proveedores de servicios financieros (OECD, 2004: 223-224). Ambas tendencias siguen hoy al alza. Baste recordar aquí que, según estimaciones del Banco Mundial, entre 2011 y 2021 la población mayor de 15 años que en todo el mundo dispone de una cuenta bancaria ha aumentado en 25 puntos porcentuales (de 51 a 74 por ciento), y la que posee

una tarjeta de débito o crédito, en 20 puntos (de 35 a 55 por ciento)².

En ese “primer gran estudio internacional sobre educación financiera”, esta se definió como “el proceso por el cual los consumidores/inversores mejoran su comprensión de los conceptos y productos financieros y, a través de la información, formación y/o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y las oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, conocer a quién dirigirse para pedir ayuda, y adoptar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero” (OECD, 2005: 26; cursiva mía).

En publicaciones más recientes sobre este tema, la OCDE ha desplazado el foco de atención del “proceso” a los “resultados”, centrando la atención en el concepto *financial literacy* (en lugar de *financial education*) y definiéndolo, más sucintamente, como “la combinación de conciencia, conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para adoptar decisiones financieras acertadas y, en definitiva, alcanzar el bienestar financiero individual” (European Union/OECD, 2022: 5)³.

La cultura financiera (expresión elegida aquí como traducción más adecuada de *financial literacy*)⁴ se ha convertido, desde el estallido de la crisis global en 2007-2008, en un objetivo institucional universal; es decir, en un “ideal normativo” que asumen prácticamente todas las instituciones relacionadas con asuntos económicos y financieros. El impacto de la crisis en las familias permitió cobrar conciencia de que una mayor cultura financiera –en particular, un mayor conocimiento sobre los riesgos de adquirir determinados productos financieros– les habría protegido de muchas adversidades económicas. No extraña que las traumáticas

² Datos extraídos de *The Global Findex Database 2021*, Country-level data (<https://www.worldbank.org/en/publication/globalindex/Data>).

³ Definición incluida en el Marco de Competencias Conjunto de la Unión Europea y la OCDE sobre educación financiera (https://finance.ec.europa.eu/consumer-finance-and-payments/financial-literacy_en#about).

⁴ La también frecuente traducción de *literacy* por “alfabetización” tiende, a mi juicio, a desdibujar la diferencia entre los conceptos de *financial education* y *financial literacy*, toda vez que, en español, el sufijo “ción” se asocia más a menudo a “procesos” que a “resultados”. En muchos análisis, los conceptos de “educación financiera” y “cultura financiera” se utilizan indistintamente; sin embargo, conviene distinguirlos para evitar dudas sobre el objeto de análisis.

CUADRO 1

MEDICIÓN DE CONOCIMIENTOS FINANCIEROS: LAS TRES PREGUNTAS CLÁSICAS

- a) “Suponga que usted tiene 100 \$ en una cuenta de ahorro y el tipo de interés es del 2 % anual. Tras 5 años, ¿cuánto tendría en la cuenta si hubiera dejado que el dinero se acumulara en ella?”
Más de 102 \$ / Exactamente 102 \$ / Menos de 102 \$ / No sé / Renuncio a contestar.
- b) “Imagine que el tipo de interés de su cuenta de ahorro fuera del 1 por ciento anual y que la inflación fuera del 2 % anual. Después de un año, ¿qué podría usted comprar con el dinero de esta cuenta?”
Más que hoy / Exactamente lo mismo que hoy / Menos que hoy / No sé / Renuncio a contestar.
- c) “¿Considera la siguiente frase verdadera o falsa? Comprar una acción de una compañía concreta suele ofrecer un rendimiento más seguro que un fondo de inversión”.
Verdadera / Falsa / No sé / Renuncio a contestar.

Las respuestas correctas se señalan en cursiva.

Fuente: Lusardi y Mitchell (2008: 413-414).

experiencias vividas durante el periodo de la Gran Recesión (2008-2013) desataran “en todo el mundo una auténtica cruzada en pro de la educación financiera” (Domínguez, 2022: 23) y, en paralelo, una cascada de investigaciones académicas sobre la cultura financiera (Goyal y Kumar, 2021).

En el discurso público, la “salud financiera” de los hogares y la cultura financiera de sus miembros aparecen estrechamente asociadas. Pero esta asociación, por razonable que suene, plantea algunas preguntas. ¿Cómo se mide la cultura financiera? ¿Consigue la educación financiera aumentar la cultura financiera? ¿Basta con aumentar la cultura financiera para mejorar los comportamientos financieros de la población? Sobre estas cuestiones tratan los siguientes apartados, en los que, con una mirada sociológica, se presentan datos y argumentos elaborados por economistas expertos en cultura y educación financieras.

2. CULTURA FINANCIERA: ACUERDO SOBRE SU BAJO NIVEL Y SU DESIGUAL DISTRIBUCIÓN SOCIAL

El concepto de “cultura financiera”, en la definición canónica de la OCDE arriba citada, es

muy amplio: abarca desde lo que los individuos saben (“conciencia, conocimientos y habilidades”) y opinan (“actitudes”), hasta lo que hacen (“comportamientos”) en materia financiera. La amalgama de dimensiones dificulta lógicamente la medición del concepto. Partamos, por tanto, de que medir la cultura financiera es un propósito tan ambicioso como complicado, más todavía cuando se pretende obtener medidas comparables entre distintos países. Esta pretensión de comparabilidad internacional ha favorecido el diseño de instrumentos que miden fundamentalmente la dimensión de los conocimientos (bajo el supuesto implícito de que los conocimientos rigen las actitudes y los comportamientos). Destaca entre estos instrumentos el trío de preguntas de respuesta cerrada formuladas por Annamaria Lusardi y Olivia Mitchell e incluidas por primera vez en un módulo especial de la encuesta estadounidense *Health and Retirement Study*⁵ de 2004 (cuadro 1). Aunque puedan parecer excesivamente sencillas y un tanto toscas, estas preguntas –conocidas entre los expertos como las *big three*– permiten identificar y cuantificar a quienes disponen de un conocimiento básico sobre tres cuestio-

⁵ Encuesta bianual, financiada por el National Institute on Aging de Estados Unidos, que se realiza desde 1992 a una muestra de aproximadamente 20.000 entrevistados mayores de 50 años sobre su empleo, sus pensiones, su salud y sus limitaciones para la realización de actividades diarias.

nes financieras centrales: los tipos de interés, la inflación y la diversificación del riesgo.

La inclusión de estas tres preguntas en diferentes encuestas realizadas en el marco del proyecto *Financial Literacy Around the World* permitió obtener entre 2009 y 2014 una primera aproximación sobre los niveles de cultura financiera en 15 países del mundo⁶. Si bien los resultados de esas encuestas pusieron de manifiesto diferencias internacionales significativas, todos los países mostraron niveles de cultura financiera llamativamente bajos, hasta el punto de justificar la siguiente conclusión: “en términos de conocimientos financieros, el mundo es efectivamente plano” (Lusardi, 2019: 2). En la mayor parte de los países estudiados, solo en torno a la mitad de los entrevistados fue capaz de responder correctamente las preguntas sobre los tipos de interés y la inflación. Todavía más bajo resultó el porcentaje de quienes dieron una respuesta correcta a la pregunta sobre la diversificación del riesgo.

Con preguntas inspiradas en las *big three*, las Encuestas Internacionales de la OCDE y la Red Internacional de Educación Financiera realizadas en 2014-2015 y en 2020 han confirmado el bajo nivel generalizado de cultura financiera. Así, de los 21 puntos que, conforme a la metodología aplicada en esas dos encuestas, acreditan el máximo de competencias financieras individuales, la media en los 30 países participantes en la encuesta de 2014-2015 se situó en 13,2 puntos, con una dispersión relativamente baja entre el país con una puntuación más alta (Francia: 14,9 puntos) y el país con una puntuación más baja (Polonia: 11,6 puntos). En la encuesta de 2020, la media de los 26 países participantes fue de 12,7 puntos, destacando Hong Kong (China), con 14,8 puntos, y en el extremo opuesto, Italia, con 11,1 puntos⁷.

También la encuesta *Global FinLit*, ejecutada en más de 140 países durante 2014 bajo

⁶ Proyecto desarrollado por *The Global Financial Literacy Excellence Center (GFLEC)*, institución adscrita a la Escuela de Negocios de la Universidad George Washington (Washington, D.C.) que lidera la investigación mundial sobre la cultura financiera y las políticas para promoverla. Los quince países incluidos en este proyecto son: Estados Unidos, Países Bajos, Italia, Alemania, Suecia, Rusia, Nueva Zelanda, Japón, Suiza, Australia, Francia, Rumanía, Chile, Canadá y Finlandia. Los correspondientes informes pueden consultarse en: <https://gflec.org/initiatives/flat-world/>

⁷ Los informes de estas encuestas pueden consultarse en OECD (2016 y 2020).

los auspicios de la agencia de análisis financiero Standard & Poor's (S&P), ha reforzado los hallazgos sobre la escasa cultura financiera global. En este caso, la encuesta plantea cinco preguntas relacionadas con la inflación, la diversificación del riesgo, el tipo de interés simple y el compuesto (cuadro 2). Según los resultados obtenidos por S&P, solo un tercio de los adultos del mundo, y aproximadamente la mitad de los que residen en la Unión Europea, pueden considerarse “financieramente cultos” (porque contestan correctamente las preguntas sobre al menos tres de los cuatro conceptos planteados). Australia, Canadá, Israel y Reino Unido destacan entre los países no europeos con tasas de cultura financiera más elevadas. En la Unión Europea ocupan los primeros puestos los países nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia), Alemania y los Países Bajos; las tasas de cultura financiera más bajas se encuentran en los países meridionales: Grecia, España, Italia y Portugal (Klapper, Lusardi y van Oudheusden, 2015: 7).

Más allá de las diferencias internacionales, llaman la atención las que se observan entre grupos sociodemográficos dentro de cada país. Como ya habían puesto de manifiesto encuestas previas, la de S&P constató que, en todos los países incluidos en el estudio, las tasas de cultura financiera de las mujeres quedaban por debajo de las de los hombres, una brecha de género comprobable con independencia de la edad de los entrevistados, de su capital humano (formación adquirida) y de sus ingresos monetarios. Junto a las mujeres, los grupos de población más joven y de población mayor (65 o más años), así como también aquellos con ingresos más bajos mostraron peores resultados⁸ (Klapper y Lusardi, 2020: 595-597).

Esta distribución sociodemográfica de la cultura financiera también se confirma en España, como ha revelado la *Encuesta de Competencias Financieras (ECF)*. Promovida por el Banco de España (BdE) y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)⁹, la *ECF* plantea a una mues-

⁸ Con la excepción de los países menos desarrollados económicamente, en los que los jóvenes presentan tasas de cultura financiera más altas que otros grupos de edad, si bien por debajo de las que exhiben los jóvenes de países con economías avanzadas.

⁹ La *ECF*, realizada por el Instituto Nacional de Estadística, se integra en un proyecto internacional coordinado por la Red Internacional de Educación financiera de la OCDE. Sobre los planes de educación financiera en España, véase Caballero (2022).

CUADRO 2

MEDICIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS FINANCIEROS: ENCUESTA S&P GLOBAL FINLIT

- a) "Suponga que tiene algún dinero. ¿Es más seguro ponerlo en una empresa o inversión, o ponerlo en muchas empresas o inversiones?"
En una empresa o inversión / *En múltiples empresas o inversiones* / No sé / Renuncio a contestar.
- b) "Suponga que en los próximos diez años los precios de las cosas que compra se doblan. Si sus ingresos también se doblan, ¿sería capaz de comprar menos de lo que puede comprar hoy, lo mismo o más?"
Menos / *Lo mismo* / Más / No sé / Renuncio a contestar.
- c) "Suponga que necesita que le presten 100 \$. ¿Cuál de los siguientes sería el importe más bajo que tendría que devolver: 105 \$ o 100 \$ + 3 %?"
105 \$ / *100 \$ + 3 %* / No sé / Renuncio a contestar.
- d) "Suponga que deposita dinero en el banco durante dos años y el banco le ofrece añadir un 15 % anual a su cuenta. ¿Añadirá el banco más dinero a su cuenta el segundo año que el primero, o añadirá el mismo importe de dinero en ambos años?"
Más / *El mismo* / No sé / Renuncio a contestar.
- e) "Suponga que tiene 100 \$ en una cuenta de ahorro y el banco le añade 10 % anual en la cuenta. ¿Cuánto dinero tendrá en la cuenta tras cinco años si no saca dinero de ella?"
Más de 150 \$ / Exactamente 150 \$ / Menos de 150\$ / No sé / Renuncio a contestar.

Las respuestas correctas se señalan en cursiva.

Fuente: Klapper, Lusardi y van Oudheusden (2016: 6).

tra representativa de la población entre 18 y 79 años, residente en hogares privados en todo el territorio nacional, un cuestionario sobre sus conocimientos financieros, sus actitudes ante el ahorro, su tenencia de productos financieros y sus decisiones de ahorro e inversión. Hasta el momento se han realizado dos oleadas de la ECF, la primera en 2016, y la segunda en 2021. Puesto que los datos de la segunda todavía no se han publicado a la fecha de cierre de este artículo (junio de 2023), los que se presentan a continuación corresponden a la primera ECF, cuyos resultados recogen las respuestas de casi 9.000 entrevistas personales¹⁰.

En sus informes sobre la ECF 2016, el BdE y la CNMV proponen diferentes procedimientos para evaluar los conocimientos financieros de los entrevistados (el informe del BdE utiliza para

¹⁰ De una muestra inicial de 21.221 individuos proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Esta presentación de datos se basa en Bover, Hospido y Villanueva (2018), Domínguez Martínez (2022) y Mancebón (2022), publicaciones a las que se remite para un análisis más detallado de los resultados de la ECF de 2016.

ello las preguntas incluidas en el cuadro 3, y el de la CNMV, las recogidas en el cuadro 4), pero ambos detectan un nivel bastante bajo. Como recoge el informe del BdE, en torno a la mitad de los entrevistados mostraron desconocer el funcionamiento de la inflación (42 por ciento), el concepto de la diversificación de riesgos (51 por ciento) y el cálculo del interés compuesto (54 por ciento) (Bover, Hospido y Villanueva, 2018). El informe de la CNMV atribuye a un 70 por ciento de los individuos unos conocimientos medios (4-5 respuestas correctas) o altos (6-7 respuestas correctas), y a un 25 por ciento, conocimientos bajos (2-3 respuestas correctas) o muy bajos (0-1 respuestas correctas), mientras que solo un 5 por ciento se distingue por sus conocimientos financieros "muy altos" (8 respuestas correctas) (Ispierto, Martínez y Ruiz, 2021). Ambos informes llaman la atención sobre la influencia de las variables individuales "sexo", "edad", "nivel de formación" e "ingresos" en las competencias financieras de los entrevistados. Una vez más, las mujeres, la población mayor, la menos formada y la que dispone de rentas más reducidas presentan niveles de conocimientos financieros más bajos.

CUADRO 3

MEDICIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS FINANCIEROS: ENCUESTA DE COMPETENCIAS FINANCIERAS 2016 (INFORME DEL BANCO DE ESPAÑA)

- a) [Pregunta previa: "Imagine que cinco hermanos reciben un regalo de 1.000 euros. Si comparten el dinero a partes iguales, ¿cuánto obtendrá cada uno?"]
 "Imagine ahora que los cinco hermanos tuvieran que esperar un año para obtener su parte de los 1.000 euros y que la inflación de ese año fuese del 1 %. En el plazo de un año serán capaces de comprar...
 Más de lo que podrían comprar hoy con su parte del dinero / La misma cantidad / *Menos de lo que podrían comprar hoy.*
- b) [Pregunta previa: "Supongamos que ingresa 100 euros en una cuenta de ahorro con un interés fijo del 2 % anual. En esta cuenta no hay comisiones ni impuestos. Si no hace ningún otro ingreso a esta cuenta ni retira ningún dinero, ¿cuánto dinero habrá en la cuenta al final del primer año, una vez que le paguen los intereses?"].
 "De nuevo, si no hace ningún ingreso ni retira ningún dinero, una vez abonado el pago de intereses, ¿cuánto dinero habrá en la cuenta después de cinco años?"
Más de 110 euros / Exactamente 110 euros / Menos de 110 euros / Es imposible decirlo con la información dada.
- c) "Por lo general, es posible reducir el riesgo de invertir en bolsa mediante la compra de una amplia variedad de acciones".
Verdadero / Falso

Las respuestas correctas se señalan en cursiva.

Fuente: Bover, Hospido y Villanueva (2018: 12).

Dado un nivel tan modesto de conocimientos financieros como el que evidencia la *ECF 2016*, cabe esperar comportamientos financieros rutinarios, inerciales y escasamente sofisticados en la sociedad española. La expectativa encuentra respaldo en los datos. Así, aunque la mayoría de los entrevistados reconocen ahorrar, casi dos terceras partes (63 por ciento) prescindan de hacerlo mediante productos financieros específicos para ello. En torno a dos quintas partes de quienes dicen ahorrar lo hacen a través de una cuenta corriente, y casi una cuarta parte, en metálico (por tanto, desprotegiéndose ante la inflación y perdiendo la oportunidad de obtener algún rendimiento por el dinero ahorrado), mientras que solo un 3 por ciento invierte a través de productos financieros como acciones, fondos y títulos de renta fija. Si bien España se cuenta entre los países más inclusivos financieramente (en 2017, un 94 por ciento de personas mayores de 15 años disponía de una cuenta bancaria, y un 88 por ciento poseía una tarjeta

de débito o/y crédito¹¹), de las respuestas a las preguntas sobre tenencia de productos financieros incluidas en la *ECF* se infiere el escaso uso de aquellos que implican mayor riesgo (y exigen un seguimiento más atento), pero ofrecen mayor rentabilidad, como las acciones y los fondos de inversión.

Puestos en contexto internacional, los datos de la *ECF 2016* indican, como ya hiciera la encuesta de S&P, que las competencias financieras en España se encuentran por debajo de la media de la OCDE y de la Unión Europea. Esta posición "rezagada" también se hace patente en el estudio PISA (*Programme for International Student Assessment*), que desde 2012 mide la competencia financiera de los jóvenes de 15-16

¹¹ Datos extraídos de *The Global Findex Database 2021, Country-level data* (véase nota 2). Los porcentajes que la misma fuente ofrece para el año 2021 son todavía más elevados: 98 y 92 por ciento, respectivamente.

CUADRO 4

**MEDICIÓN DEL CONOCIMIENTO FINANCIERO: ENCUESTA DE COMPETENCIAS FINANCIERAS 2016
(INFORME DE LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES)**

- a) = (a) [Cuadro 3].
- b) “Si usted presta 25 euros a un amigo una noche y este le devuelve 25 euros al día siguiente, ¿qué interés le ha cobrado por el préstamo?”.
(Pregunta abierta; respuesta correcta: 0).
- c) = (b, pregunta previa) [Cuadro 3].
- d) = (b) [Cuadro 3].
- e) “Es probable que una inversión con una rentabilidad elevada sea también de alto riesgo”.
Verdadero / Falso / No sabe / No contesta.
- f) = (c) [cuadro 3].
- g) “Una hipoteca a 15 años requiere normalmente pagos mensuales más elevados que una hipoteca a 30 años, pero los intereses totales pagados durante la duración del préstamo serán inferiores”.
Verdadero / Falso / No sabe / No contesta.
- h) “De los grupos que aparecen en este cartón, ¿quién se podría beneficiar más de un aumento inesperado de la inflación?”.
Un hogar que tiene una hipoteca a tipo de interés fijo / Un banco que ha concedido una hipoteca a tipo de interés fijo/ Un hogar que vive de los rendimientos de activos de renta fija / No sabe / No contesta.

Las respuestas correctas se señalan en cursiva.

Fuente: Ispuerto, Martínez y Ruiz (2021: 13-14).

años que han superado la enseñanza secundaria obligatoria¹². Los datos correspondientes a la edición de 2018 muestran un ligero crecimiento de la competencia financiera de los estudiantes españoles respecto a 2015, pero identifican a un 15 por ciento que no alcanza el nivel básico mínimo de competencia financiera (nivel 0-1 de 5), lo que implica que no son capaces de “resolver asuntos sencillos de economía doméstica, como interpretar una factura o tomar decisiones sobre sus gastos cotidianos” (MEFP, 2020: 17). Este grupo de jóvenes dobla sobradamente al de quienes presentan el nivel más alto, un 6 por ciento (nivel 5), asociado con la capacidad de “tomar el tipo de decisiones financieras que

¹² Utiliza para ello un amplio cuestionario sobre la gestión del dinero y la planificación financiera, entre otros temas. Para obtener una idea del cuestionario que han de contestar los jóvenes que participan en el estudio PISA Competencias Financieras, puede consultarse el anexo del informe publicado por el MEFP (2020: 107-139), que incluye preguntas de los cuestionarios aplicados en las ediciones de 2015 y 2018 que han quedado “liberadas”; es decir, que no se incorporan a posteriores ediciones de la encuesta.

serán relevantes en su vida adulta” (MEFP, 2020: 37). De los 20 países que han participado en esta investigación sobre competencias financieras, España ocupa la posición undécima en un *ranking* que encabezan Estonia, Finlandia y Canadá, y cierran Perú, Georgia e Indonesia. Llamativamente, los resultados de PISA 2018 no arrojan para España diferencias significativas en las competencias financieras en función del sexo (es decir, las jóvenes no obtienen peores resultados); sí se aprecian, en cambio, menores rendimientos (en esta y otras competencias) entre los alumnos de origen inmigrante. La elevada correlación estadística entre competencias financieras y competencias matemáticas también sobresale entre los resultados de PISA 2018; de hecho, el 80 por ciento de la varianza del rendimiento en competencia financiera se explica por el rendimiento en competencia matemática (Salas Velasco, 2022: 47). Este hallazgo indica que los estudiantes que poseen más habilidades para las matemáticas “absorben” mejor las enseñanzas financieras.

3. EDUCACIÓN FINANCIERA: DESACUERDO SOBRE SU GRADO DE EFICACIA

Los expertos más destacados en educación y cultura financieras coinciden en señalar rotundamente la necesidad de promover las habilidades financieras entre la población, convencidos de que estas afectan positivamente “tanto a los comportamientos de ahorro e inversión, como a la gestión de la deuda y las prácticas prestatarias”, aumentando la probabilidad de acumular riqueza en los hogares (Lusardi, 2019: 4). En consecuencia, la educación financiera actuaría como un poderoso instrumento de acción social de cuya aplicación se derivan múltiples beneficios individuales y externalidades positivas (Lusardi y Messi, 2023).

Hoy día cualquier institución relacionada con asuntos económicos y financieros que se precie ofrece alguna iniciativa de educación financiera que, de manera más o menos directa, aconseja ahorrar e invertir escogiendo para ello los vehículos que mejor se ajusten a las propias preferencias respecto al *trade-off* riesgo-rendimiento, que reciban mejor tratamiento tributario y generen menores gastos de administración. En las sociedades económicamente avanzadas, la información relacionada con la adquisición y la gestión de activos y pasivos de los hogares es abundante y plural, pero notablemente consonante, y suele estar disponible en diversos formatos impresos y audiovisuales.

Con todo, la evidencia sobre la eficacia de la educación financiera es ambigua. Las evaluaciones realizadas son relativamente escasas (sobre todo, fuera del ámbito estadounidense)¹³ y presentan hallazgos no concluyentes, incluso contradictorios entre sí. Así, mientras algunos estudios han descubierto que la participación de estudiantes de educación secundaria en cursos obligatorios de educación financiera impactan positivamente en sus conocimientos, actitudes y en ciertas prácticas de gestión del dinero, otros no han hallado pruebas de este efecto (Willis, 2011: 429). Algunas investigaciones han mostrado la existencia de un impacto positivo de la participación en programas de educación

¹³ Kaiser y Menkhoff (2017: 25) han señalado que aproximadamente dos terceras partes de esa evidencia de evaluación procede de investigaciones realizadas en los Estados Unidos.

financiera, pero menor que el asociado a otros factores. En esta línea, con datos procedentes de PISA, Cordero y Gil-Izquierdo (2022: 89-91) averiguaron que la disponibilidad de formación financiera en las escuelas se relaciona positiva y significativamente con los conocimientos financieros de los estudiantes, si bien esta variable influye menos que otras, como las características socioeconómicas de los hogares en los que residen¹⁴.

Si resulta difícil demostrar estadísticamente de forma rigurosa los efectos positivos de las acciones de educación financiera en los conocimientos de quienes participan en ellas, más todavía en sus comportamientos (Fernandes *et al.*, 2014). En definitiva, como escribe Salas Velasco (2022: 48), “es preciso reconocer que la evidencia empírica robusta sobre los efectos positivos de los programas de educación financiera a nivel individual es aún escasa”.

Tras revisar más de un centenar de investigaciones internacionales en las que se evalúa el impacto de intervenciones de educación financiera, Kaiser y Menkhoff (2017) concluyeron que aun cuando esta “puede ser efectiva”, el insuficiente desarrollo de este campo de análisis impide seguir “ciegamente” una guía de actuación estándar. Antes bien, se requieren intervenciones educativas cuidadosamente diseñadas según el objetivo pretendido y el grupo destinatario. El éxito de estas intervenciones es más probable cuanto mejor se ajuste su oferta a las necesidades específicas de los participantes y cuanto más inmediatamente relevante sean las enseñanzas para quienes las reciben (Vázquez, 2022).

Ahora bien, las necesidades de educación financiera en una sociedad concreta dependen no solo de las características individuales de los demandantes, sino también de otros determinantes a los que se ha prestado hasta ahora menos atención: factores institucionales y culturales que enmarcan los comportamientos de quienes forman parte de esa sociedad, y factores psicológicos que explican sesgos cognitivos y heurísticas al margen de la racionalidad.

¹⁴ La edición de 2012 del estudio PISA sobre competencias financieras incluyó información (proporcionada por la dirección de cada centro educativo) sobre la oferta de educación financiera en las escuelas. España aparecía entre los países en los que la educación financiera tiene menos presencia como asignatura obligatoria y como materia transversal.

4. NO ES SOLO CUESTIÓN DE MÁS EDUCACIÓN FINANCIERA

Los programas de educación financiera se basan, por lo general, en la teoría de la elección racional, predominante en las ciencias económicas desde sus orígenes. De acuerdo con esta teoría, los agentes económicos tienen preferencias estables y, como por naturaleza son “egoístas”, buscan maximizar la utilidad de sus decisiones (es decir, el valor que atribuyen a lo que obtienen de esas decisiones). Por tanto, la lógica estricta de la educación financiera podría formularse así: ofrézcase información apropiada y suficiente a los individuos sobre cómo gestionar sus finanzas, y oportunamente adoptarán decisiones financieras de acuerdo con su propio beneficio y, por tanto, “buenas” o “acertadas”.

Si se preguntara a los expertos en educación y cultura financieras por esas decisiones acertadas sobre las cuales la población debería estar informada para actuar en consecuencia, seguramente situarían en un lugar destacado la planificación desde la juventud de las necesidades financieras para el periodo de la jubilación, recomendando el uso de productos de ahorro e inversión a largo plazo. Sin embargo, los estímulos para emprender esa planificación no son en todos los países iguales: en aquellos que disponen de sistemas de pensiones que garantizan prestaciones vitalicias cuyo importe mensual se aproxima al del último salario percibido, esos estímulos son menores que en aquellos en los que una parte significativa de los ingresos durante la jubilación depende de decisiones financieras que hayan adoptado los trabajadores durante su etapa laboral. Este es solo un ejemplo de cómo la organización institucional del sistema de protección social de un país puede generar más o menos estímulos para educarse financieramente. Curiosamente, la confianza en el Estado como garantía del mantenimiento de rentas ante diversas contingencias puede desincentivar comportamientos financieramente responsables hasta extremos tan escasamente racionales como el de jubilarse sin haberse informado previamente sobre el importe de la pensión que se espera percibir durante el resto de la vida¹⁵.

¹⁵ En 2021 tres cuartas partes de una muestra de españoles nacidos entre 1957 y 1977 (es decir, con edades comprendidas entre los 44 y 64 años) reconoció carecer de una idea aproximada sobre el importe de su futura pensión (*X Encuesta del Instituto BBVA de Pensiones*: <https://www.bbva.com/es/es/siete-de-cada-diez-baby-boomers-creen-que-su-generacion-afronta-una-peor-jubilacion-que-la-de-sus-antecesoros/>).

En ese mismo sentido inhibitorio de la cultura financiera puede actuar un hábito social tan extendido como el de la preferencia por los activos reales sobre los financieros. Por ejemplo, si un objetivo como el de la compra temprana de vivienda (es decir, en la fase inicial de constitución del hogar) se coloca en el centro de la estrategia familiar, tenderá a “desplazar” el interés por activos financieros que, bajo determinadas circunstancias, puedan resultar más rentables. En efecto, factores institucionales y socioculturales también contribuyen a explicar las grandes diferencias internacionales observables en algunos comportamientos relacionados con la riqueza de los hogares, tales como la tenencia en propiedad de viviendas o la participación en el mercado de valores.

Si la sociología presta atención a estos factores institucionales y socioculturales para explicar por qué, en cuestión de educación financiera, los individuos no se comportan necesariamente como prediría la teoría de la elección racional, la psicología advierte de la importancia de los juicios intuitivos, las limitaciones de la mente y los sesgos cognitivos. Cabe pensar, por ejemplo, que la fuerza de un juicio intuitivo como el resumido en la frase “los pobres solo pueden ganar dinero trabajando duramente” inhibe la disposición de una persona que se considere pobre a emprender iniciativas de inversión, por modestas que sean, aunque probablemente es la aversión al riesgo y a la pérdida la que en mayor medida determine esa inhibición. Como afirma Daniel Kahneman, el primer psicólogo que ganó el Nobel de Economía, “(n)os gusta ganar y nos disgusta perder, y es casi seguro que nos disguste perder más que nos guste ganar”, de manera que “(e)n juegos en los que son posibles ganancias y pérdidas, la aversión a la pérdida provoca elecciones con gran aversión al riesgo” (Kahneman, 2016: 366 y 371).

El concepto de aversión a la pérdida, clave en la economía conductual (*behavioural economics*), explica por qué los individuos incurren en conductas financieras desacertadas aun disponiendo de una oferta amplia de educación financiera que les evitaría caer en esos errores. Otros sesgos cognitivos frecuentes que entorpecen la adopción de decisiones financieras potencialmente beneficiosas para los hogares consisten en preferir una recompensa más pequeña en el presente a una mayor

CUADRO 5

FINANZAS CONDUCTUALES: UN EXPERIMENTO SENCILLO PARA IDENTIFICAR EL MEJOR *NUDGE*

“Con el fin de averiguar si pudiéramos ayudar a más usuarios a inscribirse en un programa de ahorro automático, en la pantalla de inscripción (al programa) los usuarios fueron asignados aleatoriamente a una de tres categorías. A algunos se les preguntó si querían ahorrar 5 dólares al día, a otros si querían ahorrar 35 dólares a la semana, y a otros si querían ahorrar 150 dólares al mes. Mientras que sólo el 7 por ciento optó por ahorrar 150 dólares al mes, casi el 30 por ciento decidió ahorrar 5 dólares al día. Es una enorme diferencia, sobre todo, teniendo en cuenta que las cantidades son esencialmente equivalentes. Ahorrar 5 dólares al día nos hace pensar en renunciar a un café con leche en un Starbucks (lo que parece factible), mientras que ahorrar 150 dólares al mes nos hace pensar en la cuota mensual del préstamo para comprar el coche, una cantidad a la que cuesta más renunciar”.

Fuente: Benartzi (2017).

en el futuro (sesgo del presente), confiar exageradamente en las ventajas de nuestras decisiones (sesgo de confianza excesiva) o nuestras previsiones (sesgo optimista), adelantar resultados sobre la base de evidencias del pasado (sesgo retrospectivo) o mantener un determinado comportamiento aunque cambien las condiciones que en su día lo justificaron (sesgo de *statu quo*)¹⁶.

Al final, como apunta Willis (2011: 432), son muchas las razones que pueden llevar a soslayar la oferta de educación financiera: “a muchas personas no les gusta la planificación financiera y creen que requiere demasiado tiempo y esfuerzo. Temen lamentarse si sus decisiones salen mal y prefieren no cargar con la responsabilidad de tomarlas. Abandonados a su suerte, muchos consumidores optan por no elegir. Algunos lo evitan contratando asesores financieros, otros apoyándose en amigos, familiares y colegas, y otros no hacen nada en absoluto, aferrándose al *statu quo*”.

Las teorías de las finanzas conductuales (*behavioral finance theories*) parten de la necesidad de conocer esos sesgos para diseñar “pequeños empujones” (*nudges*) que ayuden a los individuos a adoptar mejores decisiones financieras. En los últimos años ha cobrado importancia el “*nudging* digital”,

¹⁶ El conocimiento de los correlatos neuronales de esos sesgos es el principal objetivo de las denominadas “neurofinanzas”, un campo de investigación en desarrollo. Frydman y Camerer (2016) ofrecen una útil introducción a este enfoque de análisis de las decisiones financieras.

que diseña aplicaciones de internet para promover, sobre todo, el ahorro a largo plazo. Se trata, en definitiva, de automatizar el comportamiento de ahorro, convirtiéndolo en una acción por defecto que no haya que plantearse cada vez que debe hacerse efectiva (Benartzi, 2017). Experimentos sencillos muestran la importancia del diseño de los *nudges* para conseguir tasas más altas de adscripción a los programas de ahorro (cuadro 5). Probablemente uno de los *nudges* con mayor alcance en el ámbito de las finanzas se encuentre en las denominadas “pensiones de inscripción automática” (*autoenrolment pensions*) que funcionan de la siguiente forma: los empleadores inscriben a sus empleados en un plan de pensiones sin que estos hayan de tomar decisión alguna, pagándoles una parte del salario en forma de aportaciones a un plan de pensiones; esta inscripción se mantiene mientras los trabajadores no decidan darse de baja (*opt out*) y recibir el dinero correspondiente a esa aportación en su nómina. Esta normativa adoptada por el Reino Unido en 2012 ha revertido el descenso que se estaba verificando en las aportaciones a planes de pensiones del sistema de empleo, multiplicando por diez desde 2012 a 2019 el número de participantes en ellos (Thurley y Mirza-Davies, 2022: 4). La evidencia sugiere que la aplicación de las enseñanzas de la economía conductual, incorporadas a la regulación sobre salarios y previsión social, ha conseguido resultados de una manera mucho más eficaz que la impartición de educación financiera a través de diferentes métodos y ámbitos (incluido el laboral).

5. CONCLUSIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES

A pesar de los grandes avances educativos que se han producido durante el último siglo en todo el mundo, en particular, en los países económica y socialmente más desarrollados, la cultura financiera –medida convencionalmente a través de encuestas representativas a la población adulta– no alcanza niveles que los expertos consideren suficientes para adoptar decisiones que optimicen el bienestar financiero de los hogares. En la medida en que ese bienestar supone elegir informada y razonadamente los instrumentos financieros más adecuados para adquirir y gestionar la riqueza de los hogares, se da habitualmente por supuesto que la mejor manera de promoverlo reside en aumentar las competencias financieras de la población. Con tal objetivo, en este siglo se han desplegado en muchos países planes nacionales de educación financiera, bajo cuyo paraguas han proliferado las propuestas de instituciones públicas y privadas para divulgar el conocimiento sobre conceptos y prácticas adecuadas en relación con las finanzas individuales y familiares.

La experiencia recogida hasta el momento permite afirmar que el “viaje pedagógico” en pro de la cultura financiera está siendo largo y complicado. En las economías avanzadas, incluyendo la española, se han realizado importantes inversiones en educación financiera, pero, aunque escasean las evaluaciones de su impacto, la evidencia acumulada sobre la eficacia de algunas acciones formativas es ambigua. Quizá la educación financiera sea una condición necesaria para aumentar la cultura financiera de una sociedad, pero no parece ser una condición suficiente.

Aumentar las competencias financieras de los hogares es, sin duda, un objetivo fundamental de política pública en esta fase de la historia en la que en torno a tres cuartas partes de los adultos de todo el mundo (y casi la totalidad de la población en países de ingresos altos) tienen una cuenta bancaria. Pero cómo conseguir ese objetivo es todavía una incógnita. La estrategia no puede fiarse solo a la transmisión de contenidos de educación financiera, como se ha hecho mayoritariamente hasta ahora, con iniciativas

muy numerosas y plurales, pero no siempre bien coordinadas, acompañadas a menudo de un discurso reiterativo y respaldado con términos de moda (como “resiliencia financiera” o “empoderamiento financiero”) cuyo contenido semántico es más bien escaso.

Convendría, por tanto, ordenar mejor las iniciativas impulsadas por diferentes organismos, evaluar su eficacia hasta donde sea posible y filtrar las que se demuestren más eficientes para posteriores intervenciones. Pero también redundaría en beneficio de la cultura financiera introducir cambios en el funcionamiento de instituciones como el sistema de educación obligatoria (reforzando cuantitativa y cualitativamente la calidad de la impartición de las materias de matemáticas y economía) o el sistema de protección social (reforzando la responsabilidad individual en el acceso y disfrute de determinadas prestaciones y servicios, lo que no implica necesariamente su recorte).

Asimismo, habida cuenta de la poderosa influencia de las heurísticas que aplica intuitivamente la mente humana para entender y manejar el entorno crecientemente complejo, cobran especial interés las propuestas de las finanzas conductuales. Básicamente aconsejan establecer con la máxima precisión posible el objetivo que se persigue (por ejemplo, aumentar el número de ahorradores en un segmento de población determinado) y desarrollar *nudges* que sorteen los sesgos cognitivos que limitan la capacidad de adoptar “buenas” decisiones; es decir, aquellas que con mayor probabilidad benefician a los hogares, mejorando el rendimiento de sus recursos y protegiéndolos ante eventuales adversidades de orden económico-financiero. En todo caso, la apuesta por el diseño de *nudges* eficaces no debería excluir la defensa de una educación, adecuada a las distintas fases del ciclo vital y atenta a la pluralidad de perfiles financieros, que refuerce tanto los conocimientos sobre cómo gestionar los recursos propios, como la conciencia de la importancia de tales conocimientos para el bienestar individual, familiar y social.

BIBLIOGRAFÍA

BENARTZI, S. (2017). How digital tools and behavioral economics will save retirement. *Harvard Business Review*, diciembre.

BOVER, O., HOSPIDO, L. y VILLANUEVA, E. (2018). *Encuesta de competencias financieras. Informe*. Banco de España.

CABALLERO NÚÑEZ, G. (2022). Los planes de educación financiera en España. *Panorama Social*, 35, pp. 9-21. <https://www.funcas.es/articulos/los-planes-de-educacion-financiera-en-espana/>

CORDERO, J. M. y GIL-IZQUIERDO, M. (2022). Los conocimientos financieros de los jóvenes y sus fuentes de aprendizaje en las escuelas. *Panorama Social*, 35, pp. 83-98. <https://www.funcas.es/articulos/los-conocimientos-financieros-de-los-jovenes-y-sus-fuentes-de-aprendizaje-en-las-escuelas/>

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2022). La cultura financiera en la sociedad española: conocimientos, competencias y hábitos financieros. *Panorama Social*, 35, pp. 423-440. <https://www.funcas.es/articulos/la-cultura-financiera-en-la-sociedad-espanola-conocimientos-competencias-y-habitos-financieros/>

EUROPEAN COMMISSION/OECD. (2022). *Financial competence framework for adults in the European Union*. OECD.

FERNANDES, D., LYNCH, J. G. JR. y NETEMEYER, R. G. (201). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60, 8, pp. 1861-1883.

FRYDMAN, C. y CAMERER, C. F. (2016). The psychology and neuroscience of financial decision making. *Trends in Cognitive Sciences*, 20(9), pp. 661-675.

GOYAL, K. y KUMAR, S. (2021). Financial literacy: A systematic review and bibliometric analysis. *International Journal of Consumer Studies*, 45, pp. 80-105.

ISPIERTO MATÉ, A., MARTÍNEZ GARCÍA, I. y RUIZ SUÁREZ, G. (2021). Educación financiera y decisiones de ahorro e inversión: un análisis de la Encuesta de Competencias Financieras (ECF). *Documento de Trabajo*, 75. Comisión Nacional del Mercado de Valores.

KAISER, T. y MENKHOFF, L. (2017). Does financial education impact financial literacy

and financial behavior, and if so, when? *DIW Discussion Papers*, No. 1562. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW).

KLAPPER, L. y LUSARDI, A. (2019). Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world. *Financial Management*, 49, pp. 589-614.

KLAPPER, L., LUSARDI, A. y VAN OUDHEUSDEN, P. (2015). Financial literacy around the world: Insights from the Standard&Poor's ratings services global financial literacy survey. <https://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey/>

LUSARDI, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economic and Statistics*, 155.

LUSARDI, A. y MITCHELL, O. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98(2), pp. 413-417.

LUSARDI, A. y MESSY, F-A. (2023). The importance of financial literacy and its impact on financial wellbeing. *Journal of Financial Literacy and Wellbeing*, 1, pp. 1-11.

MANCEBÓN TORRUBIA, M. J. (2022). Habilidades financieras y planificación económica e la vejez en España: una aproximación a partir de la Encuesta de Competencias Financieras. *Panorama Social*, 35, pp. 99-118. <https://www.funcas.es/articulos/habilidades-financieras-y-planificacion-economica-de-la-vejez-en-espana-una-aproximacion-a-partir-de-la-encuesta-de-competencias-financieras/>

MARTIN, M. (2007). A literature review on the effectiveness of financial education. *Working Paper Series of the Federal Reserve Bank of Richmond* (WP 07-03).

MEFP (MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL) (2020). *PISA 2018 Competencia financiera. Informe español*. Secretaría General Técnica del MEFP.

OECD. (2004). OECD's Financial Education Project. *Financial Market Trends*, 2004/2, pp. 221-228.

OECD. (2005). *Improving financial literacy. Analysis of issues and policies*. OECD.

OECD. (2016). *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies*. OECD. www.oecd.org/finance/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf

OECD. (2020). *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*. OECD. www.oecd.org/financial/education/launchoftheoecdinfe-globalfinancialliteracysurveyreport.htm

PROSAD, J. M., KAPOOR, S. y SEGUPTA, J. (2015). Theory of behavioral finance. En Zeynep Copur (Ed.), *Handbook of Research on Behavioral Finance and Investment Strategies: Decision Making in the Financial industry* (pp. 1-24). Business Science Reference.

SALAS VELASCO, M. (2022). Educación financiera, alfabetización financiera y resultados financieros. *Panorama Social*, 35, pp. 41-53. <https://www.funcas.es/articulos/educacion-financiera-alfabetizacion-financiera-y-resultados-financieros/>

SCHERMAN, H. (2020 [1938]). *Las promesas por las que vivimos. Una nueva forma de acercarse a la economía* (Traducción de DIEGO SÁNCHEZ DE LA CRUZ). Deusto.

THOMAS, A. y SPATARO, L. (2018). Financial literacy, human capital and stock market participation in Europe. *Journal of Family and Economic Issues*, 39(4), pp. 532-550.

THURLEY, D. y MIRZA-DAVIES, J. (2022). *Pensions: Automatic enrolment – current issues*. House of Commons Library.

VÁZQUEZ, J. A. (2022). Dos décadas de educación financiera. *Panorama Social*, 35, pp. 55-66. <https://www.funcas.es/articulos/dos-decadas-de-educacion-financiera/>

WILLIS, L. E. (2011). The financial education fallacy. *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 101(3), pp. 429-434.

Juntos en los malos tiempos: la percepción social de la economía en España (2000-2023)

MARÍA MIYAR BUSTO*

RESUMEN

Este artículo analiza la evolución de la percepción social de la economía en España en el periodo 2000 a 2023 y estudia sus determinantes. Pone de relieve el impacto permanente de la crisis financiera de 2008 en la opinión pública sobre la economía, del que aún no se ha recuperado. Además, encuentra que, mientras que durante las crisis las variables sociodemográficas apenas contribuyen a explicar la valoración de la situación económica, es en periodos de expansión cuando se encuentran mayores diferencias en función del sexo o la situación laboral. Por último, apunta a la relevancia de la ocupación en el sector público, frente al privado, en la valoración de la economía.

1. INTRODUCCIÓN

La economía, una fuerza tangible y a la vez abstracta, entrelaza sus hilos con la sociedad de forma compleja. Más allá de sus fluctuaciones y tendencias, el desempeño económico actúa para la sociedad como un reflejo de su estado de salud y un indicador de sus perspec-

* Universidad Nacional de Educación a Distancia y Funcas (mmiyar@poli.uned.es).

tivas. En este sentido, la percepción social de la situación económica juega un papel crucial al condensar elementos sociales, políticos y psicológicos que forjan la imagen que la sociedad tiene de sí misma y de su funcionamiento.

El periodo transcurrido desde el inicio del siglo XXI hasta hoy ha estado protagonizado por una intensa interacción entre las esferas económica y social. La globalización, la revolución tecnológica, la crisis financiera y la pandemia por COVID-19 han convergido para tejer una realidad económica inseparable de rápidos cambios sociales. En los cruces entre las dos dimensiones, se puede esperar que la situación económica repercuta en distintos aspectos sociales, al tiempo que la forma en que la sociedad interpreta el estado de su economía influya en sus decisiones económicas (tanto individuales como colectivas), pudiendo contribuir conjuntamente a cambios en los comportamientos económicos, sociales y políticos.

Aunque desde las ciencias sociales se han estudiado sobre todo los determinantes y consecuencias de la opinión pública sobre la economía en lo relativo al comportamiento político (Evans y Pickup, 2010), el interés de este tema es también crucial para explicar muchas de las dinámicas económicas más importantes. Por ejemplo, la forma en que se percibe la economía y su crecimiento puede afectar al com-

portamiento del consumidor, las decisiones de inversión, las estrategias empresariales, las políticas económicas y los mercados financieros (Jacobsen *et al.*, 2014; Kacperczyk, 2002). Más allá del ámbito económico, la valoración de la situación económica puede influir en el bienestar psicológico de los individuos, la confianza en las instituciones, la estabilidad social y política, la participación ciudadana y política y la cohesión social.

En el caso español, esta centralidad de la economía en la configuración de la opinión pública es clara y se refleja, por ejemplo, en la relevancia que los ciudadanos otorgan a la cuestión económica al responder a la pregunta sobre los tres principales problemas sociales que afectan al país, según los datos del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). A lo largo de su serie histórica, tanto el paro como los problemas de índole económica han ocupado consistentemente los primeros puestos en esta lista. En el mes previo al inicio de la pandemia, el desempleo y los retos económicos eran las preocupaciones más frecuentes, con un 60 y un 29 por ciento de los encuestados españoles identificándolos como uno de los tres problemas sociales principales en España. Las consecuencias sociales de la percepción de la situación económica se ponen también de manifiesto al considerar el papel que varios autores le han dado para explicar el auge del populismo en España a raíz de la Gran Recesión (Hernández y Kriesi, 2016; Rico y Anduiza, 2019).

Pero ¿qué factores determinan la percepción que los individuos tienen sobre la salud económica de su país? Si bien la marcha real de la economía y la situación económica personal tienen un peso crucial a este respecto, la literatura especializada ha puesto de relieve que también otros elementos demográficos, sociales y políticos intervienen en la evaluación de la economía. En efecto, la diversidad de formas con que se experimenta la situación económica influye en la valoración que se hace de ella (Hellwig y Marinova, 2023). También, factores como la edad, el sexo, el nivel educativo, la simpatía con el partido en el gobierno, los medios de comunicación o algunos sesgos cognitivos se relacionan intensamente con la percepción de la economía.

Este artículo explora cómo la sociedad española ha interpretado sus cambios eco-

nómicos a lo largo del periodo 2000-2023. El periodo de análisis seleccionado, en el que se han sucedido crisis y expansiones de distinta duración y naturaleza, permite conocer cómo las tendencias económicas impactan en la opinión pública, pero también contribuye a entender que la relación entre algunas características sociodemográficas y la percepción puede variar en los buenos y en los malos tiempos. A este respecto, en este artículo se consideran tres preguntas cruciales: 1) ¿Qué factores sociales y demográficos determinan la percepción sobre la situación económica? 2) ¿El papel de los determinantes individuales en la percepción de la economía permanece inalterable a través de crisis y recuperaciones? Y 3) ¿Cuál es la importancia de esos determinantes cuando se la compara con la de la marcha real de la economía?

En este artículo se presenta, en primer lugar, la evolución de la percepción de la situación económica en España, utilizando datos de los Barómetros del CIS desde 2000 a 2023. Estos datos permiten seguir la percepción de la economía a través de distintos periodos de expansión y contracción económica. A continuación, se pone el foco en los determinantes económicos, demográficos y sociales de la opinión pública sobre la economía. Por último, se compara el papel de esos determinantes en la evaluación de la situación económica española.

2. HACIA UN EMPEORAMIENTO DE LA PERCEPCIÓN SOCIAL DE LA ECONOMÍA A TRAVÉS DE LOS CICLOS ECONÓMICOS

A lo largo de las algo más de dos décadas por las que ha transcurrido el siglo XXI, la economía española ha atravesado dos periodos de expansión (el que se había iniciado en 1994 y concluido en 2007 y 2014-2019) y dos intensas crisis económicas (2008-2013 y 2020-2021). Cada uno de esos cuatro periodos tiene características económicas propias, más allá del empeoramiento y mejora general de los indicadores económicos. Aunque no es objeto de este artículo analizar las particularidades de cada uno de esos ciclos, conviene considerar las posibles implicaciones de las principales dimensiones económicas que se suelen utilizar para describir la situación económica de los países. En efecto, y debido a la heterogeneidad con

que la población experimenta el devenir económico de un país, las consecuencias en la percepción de la situación económica de distintos grupos de individuos pueden diferir según la dimensión económica considerada (Hellwig y Marinova, 2023).

El indicador por excelencia para evaluar la actividad económica y el crecimiento de un país es el producto interno bruto (PIB), que representa el valor total de bienes y servicios producidos en un país durante un periodo determinado. Su naturaleza integral le otorga una relevancia ineludible en la percepción de la economía, ya que su crecimiento se toma como sinónimo de progreso y desarrollo económico. Sin embargo, ha de tenerse en cuenta que no siempre refleja exhaustivamente el bienestar material de la población, puesto que no toma en consideración la distribución de los ingresos, las actividades no monetarias que contribuyen al bienestar de las personas ni otros aspectos ambientales y sociales que impactan en la calidad de vida. Se presenta aquí el crecimiento del PIB per cápita a precios constantes, es decir, considerando el tamaño de la población (que ha variado considerablemente a lo largo del periodo estudiado) y descontando la variación de los precios (frente al PIB nominal). De este modo, el indicador constituye una medida más cercana al bienestar real de la población.

Otra de las dimensiones fundamentales de la economía es la relacionada con el mercado de trabajo. Tal y como expone en este mismo número Mato (2023), citando al economista Solow, se trata de un mercado sustancialmente diferente de otros por la centralidad que tiene el empleo en la vida de las personas, entre otros motivos. Además de sus implicaciones sobre la actividad económica, el mercado de trabajo proporciona directamente a los individuos ingresos y oportunidades, lo que incide directamente en su calidad de vida y autoestima. Además, los países con altas tasas de empleo suelen presentar distribuciones de ingresos más equitativas, lo que favorece la cohesión social. En este artículo se toma como indicador del mercado de trabajo el porcentaje de población no ocupada en las edades centrales de la vida laboral (25 a 54 años) sobre el total de población.

También se puede esperar que la inflación, como indicador del aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios,

ejerza una influencia sustancial en la percepción pública de la economía. Su impacto es tangible en el día a día de los ciudadanos, puesto que reduce el poder adquisitivo del dinero que tienen, aumenta la incertidumbre económica y dificulta la planificación financiera. Se puede esperar, además, que la inflación afecte de forma desigual a la percepción pública de la economía porque también repercute de manera desigual en distintos grupos de la población. Por una parte, las personas de bajos ingresos son más vulnerables a sus efectos porque destinan una mayor proporción de su renta al consumo, mientras que quienes poseen activos cuyo valor se incrementa con la inflación, como propiedades o acciones, se benefician del aumento de los precios. Por otra parte, la inflación también afecta de manera dispar a deudores y ahorradores. Mientras que los primeros se benefician del aumento de los precios, porque devuelven sus deudas con dinero que vale menos, sucede al contrario con los ahorradores, puesto que la capacidad adquisitiva del dinero ahorrado disminuye. En este análisis se presentan los datos del crecimiento interanual de los precios.

Por último, el porcentaje de población en situación de pobreza constituye un indicador que refleja el acceso limitado a bienes y servicios esenciales, como alimentación adecuada, vivienda, educación y atención médica, que son pilares fundamentales del bienestar. Una elevada proporción de personas viviendo en la pobreza indica limitaciones en la capacidad económica de una sociedad para proporcionar condiciones de vida dignas y satisfactorias a su población. Tal y como han puesto de relieve Hellwig y Marinova (2023), esta información puede ser especialmente relevante en la configuración de una opinión sobre la situación económica para aquellos en situaciones más vulnerables. En este artículo se toma como referencia el indicador de carencia material severa de la *Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)* del INE, que se refiere al porcentaje de población que carece de cuatro conceptos o más de un listado de nueve¹.

¹ La lista se compone de los siguientes conceptos: no puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año; no puede permitirse una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días; no puede permitirse mantener la vivienda con una temperatura adecuada; no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos; ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, comunidad...) en los últimos 12 meses; no puede permitirse disponer de un automóvil; y no puede permitirse disponer de un ordenador personal.

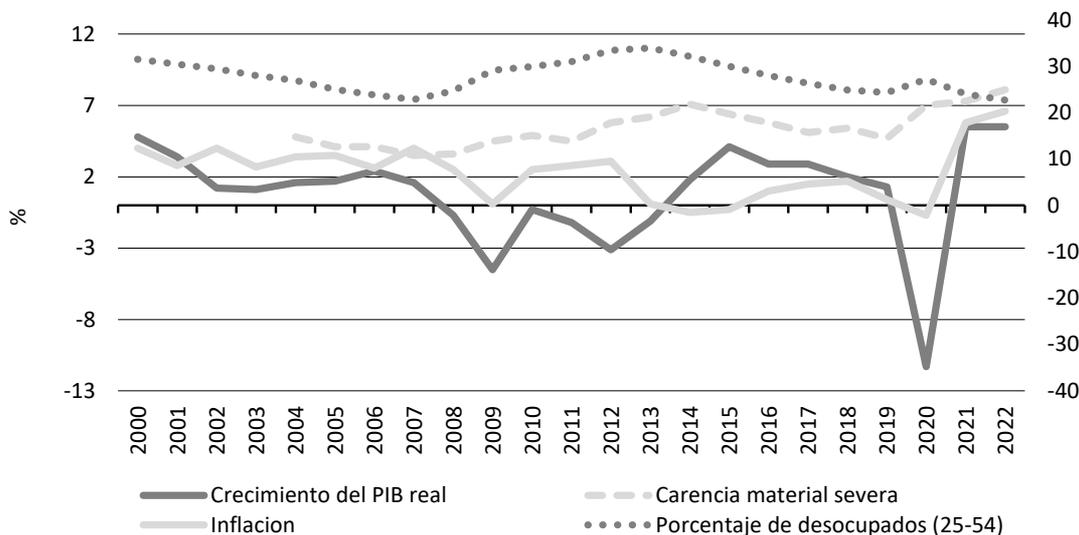
La evolución de los indicadores considerados para el periodo 2000-2022 se presenta en el gráfico 1. En el gráfico 2 se recoge la evolución anual de la percepción pública sobre la economía a partir de datos de todos los Barómetros del CIS entre enero del año 2000 y abril de 2023, considerando el porcentaje de personas que consideran que la situación económica general del país es mala o muy mala, regular y buena o muy buena. De los datos se desprenden varias dinámicas. En primer lugar, puede afirmarse que la correspondencia de las fluctuaciones de la opinión pública con los ciclos económicos es muy estrecha y la rapidez con que la población reacciona ante cambios en las tendencias económicas es considerable.

Se pueden distinguir tres periodos netamente separados. El primero de esos periodos, desde 2000 hasta 2007, se caracteriza por una opinión pública sobre el estado general de la

economía española claramente positiva (gráfico 2). En el año 2000, solo un 10 por ciento de los encuestados consideraban la situación económica como mala o muy mala y, aunque la opinión mayoritaria era que la situación económica era regular (algo más de cuatro de cada 10 encuestados así lo declaraban), el porcentaje de los que la calificaban de buena o muy buena más que cuadruplicaba el de los que la consideraban negativamente (del 45 por ciento, frente al 10 por ciento). Sin embargo, y a pesar del general carácter positivo de la opinión pública, la evolución durante ese periodo era claramente negativa. Entre 2000 y 2007 el porcentaje de los que declaraban que la situación era mala o muy mala pasó del 10 al 25 por ciento, mientras que el de las personas que opinaban que era buena o muy buena pasó del 45 al 25 por ciento, de forma que, a las puertas de la crisis financiera, los tamaños de los grupos que hacían valoraciones negativas o positivas se igualaron. Curiosamente, esa tendencia se daba al tiempo que

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DEL PIB REAL PER CÁPITA, EL PORCENTAJE DE DESOCUPADOS (EDAD 25-54) Y LA VARIACIÓN INTERANUAL DE PRECIOS (2000-2022)



Nota: La comparabilidad de los datos de crecimiento del PIB real a partir de 2021 y 2022 no es posible puesto que proceden de una fuente distinta y son datos provisionales. Datos de la Encuesta de Condiciones de Vida solo disponibles desde 2004.

Fuentes: Elaboración propia a partir de datos de las Series históricas de Producto Interior Bruto del Banco de España para el periodo 2000-2020 (PIB real per cápita, Prados-Escosura, 2010=100); Eurostat para el periodo 2021-2022 (crecimiento del PIB real, NAMA_10_GDP, NAMA_10_PC, datos provisionales); Encuesta de Población Activa del INE (porcentaje de desocupados); Índice de Precios de Consumo del INE (variación interanual de precios); y Encuesta de Condiciones de Vida del INE (porcentaje de personas con carencia material severa, cuatro ítems o más).

el PIB real per cápita seguía creciendo y el porcentaje de población desocupada en la etapa central de la vida laboral disminuía en nueve puntos porcentuales (del 31 al 22 por ciento) (gráfico 1).

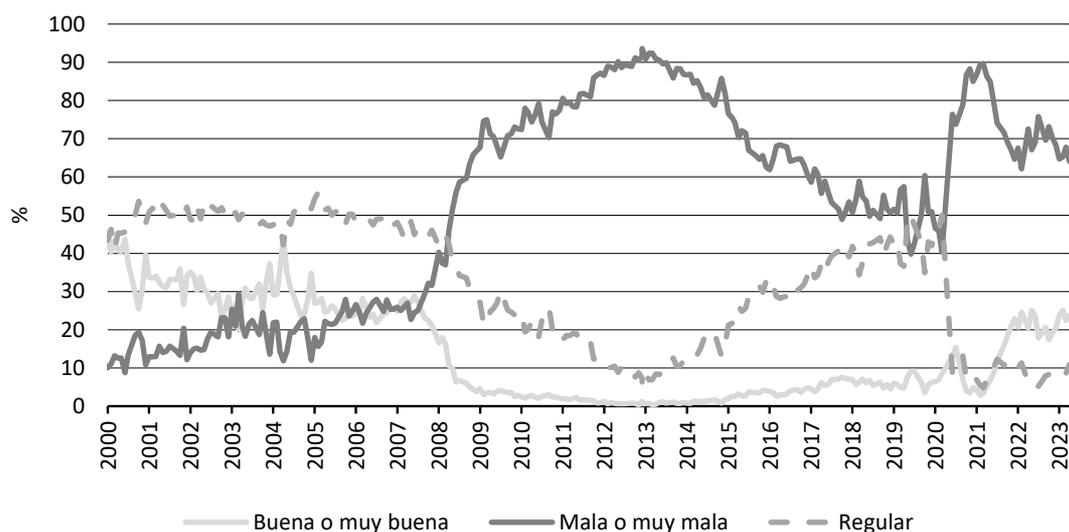
La irrupción de la crisis financiera en la segunda mitad de 2007 constituyó un golpe sin precedentes para la opinión pública española. La Gran Recesión supuso una intensa pérdida de puestos de trabajo (3,7 millones entre el tercer trimestre de 2007 y el primer trimestre de 2013). Además, el crecimiento del PIB se situó en términos negativos (o cercanos al 0 por ciento) durante 21 trimestres consecutivos, lo que refleja de manera inequívoca la severidad de la crisis, así como su prolongada duración. Entre mediados de 2007 y hasta febrero de 2009, el porcentaje de personas que calificaban la situación económica de mala o muy mala pasó del 25 al 75 por ciento, al mismo tiempo que prácticamente desaparecían los que la calificaban de buena o muy buena, pasando del 25 al 3 por ciento (gráfico 2). Este cambio en la opi-

nión pública, perceptible desde mediados de 2007 sucedió con cierta anticipación a la caída del PIB, que no se constató hasta 2008. El cambio económico más perceptible durante esos meses fue el del detenimiento de la caída de la desocupación que se había registrado en los años precedentes. A la luz de esta evolución, no parece que el punto de inflexión en la opinión pública al inicio de la Gran Recesión esté ligado a un empeoramiento general de las condiciones económicas, sino más bien a la constatación por parte de la población española de un cambio de ciclo.

Aunque la rapidez con la que la valoración negativa de la economía se convirtió en mayoritaria fue similar a la de la crisis de 1993, la duración de la Gran Recesión condujo la opinión crítica sobre la economía a niveles que nunca, desde que se dispone de datos, se habían registrado. En diciembre de 2012, el 93 por ciento de los entrevistados declararon que la situación de la economía española era mala o muy mala y el porcentaje de los que la calificaron de buena o muy buena se situó en el 0 por ciento.

GRÁFICO 2

VALORACIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA, 2000-2023



Nota: Pregunta de 2000 a marzo de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, mala o muy mala?" Pregunta a partir de abril de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, regular, mala o muy mala?"

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los Barómetros del CIS (enero de 2000 a 2023).

Por otra parte, cabe destacar que el impacto de la crisis financiera parece haber tenido consecuencias permanentes. A pesar de que tanto el PIB real per cápita y su crecimiento como el porcentaje de población desocupada alcanzaron durante los años de expansión posteriores cifras incluso mejores a los del periodo 2000-2007, la opinión pública nunca ha vuelto a ser tan favorable. De hecho, solo en algunos momentos coyunturales, justo antes de la crisis de la pandemia de COVID-19, el porcentaje de personas que manifestaban una valoración negativa de la situación económica ha bajado hasta niveles inferiores al 50 por ciento.

Por último, es importante mencionar la imposibilidad de interpretar en su justa medida el nuevo y radical aumento de la opinión crítica sobre la economía que coincidió con la crisis de la pandemia. El inicio de las restricciones impuestas por la crisis sanitaria y las consecuencias económicas derivadas de ellas se produjeron justo en el mismo mes en que se introdujo un cambio metodológico importante en los Barómetros del CIS respecto a esta pregunta. El trabajo de campo del último barómetro que utilizó la metodología anterior, en marzo de 2020, se había realizado en la semana previa a la declaración del estado de alarma. A partir de abril de 2020 los encuestadores dejaron de ofrecer a los entrevistados la opción “regular”, de modo que desde entonces esta respuesta solo se anota si el encuestado la contesta espontáneamente. Este sustancial cambio metodológico, del que se puede esperar una reducción en el número de personas que escogen la opción “regular” (y por lo tanto un aumento del resto de posibles respuestas) imposibilita el análisis del *shock* sobre la opinión pública del radical cambio de escenario que se produjo en esas semanas.

En todo caso, cabe señalar que la percepción negativa sobre la economía fue mayoritaria en los meses en los que la situación de emergencia sanitaria y las restricciones se mantuvieron. En marzo de 2021, el 89,7 por ciento de los encuestados calificaban la situación de la economía española de mala o muy mala y solo el 3,3 por ciento la definían como buena o muy buena. Además, a partir de febrero de 2022 se produjo un nuevo aumento claro de la proporción de personas con opinión negativa, que puede relacionarse con el incremento de la inflación o del porcentaje de personas con carencia

material severa, que son los únicos indicadores que empeoran en ese periodo.

3. LOS DETERMINANTES DE LA PERCEPCIÓN SOCIAL SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA

Como se avanzaba en la introducción, la forma en que los ciudadanos perciben y evalúan la situación económica de un país es el resultado de una interacción compleja entre diversos factores individuales y colectivos. Entre las variables demográficas o sociales que pueden influir en esta dimensión de la opinión pública destacan el sexo, el nivel educativo y la situación laboral. De hecho, una de las discusiones propias de la literatura sobre este tema hace referencia al papel de la situación económica personal en la valoración de la situación económica colectiva. En este sentido, la hipótesis del interés propio señala que las evaluaciones de la situación económica están mediadas por la vivencia personal, de forma tal que quien experimenta circunstancias económicas adversas juzga más negativamente la situación económica general. Frente a esta hipótesis, se presenta el modelo de ciudadano sociotrópico, que juzga la situación económica en función del contexto general. A ese respecto se han encontrado evidencias contradictorias, casi todas procedentes de análisis con datos estadounidenses. Por ejemplo, Mutz (1992) pone de relieve cómo los episodios personales de desempleo influyen en las percepciones sobre la situación general, mientras que Kinder *et al.*, (1989) no encuentran evidencias en ese sentido o Books y Prysby (1999) enfatizan el papel del desempleo general frente al riesgo de desempleo propio. Funk y Garcia-Monet (1997) encuentran tan solo una evidencia débil sobre la influencia de las experiencias personales en la evaluación global de la economía.

Si la situación económica personal influye en la percepción de la situación general, en la medida en que muchas características socio-demográficas se relacionan con la primera, se puede esperar que tengan consecuencias, de forma indirecta, sobre la percepción de la economía. Por ejemplo, las personas ocupadas realizan evaluaciones más positivas de la situación económica (Hellwig y Marinova, 2023). En todo caso, pueden también tener un efecto directo.

En concreto, las evidencias sugieren que, en general, hombres y mujeres tienen diferentes visiones sobre la economía. Algunos análisis han demostrado que los hombres tienden a ser más optimistas en sus evaluaciones económicas, mientras que las mujeres pueden ser más moderadas o pesimistas (Bjuggren y Elert, 2019; Jacobsen *et al.*, 2014). Esta pauta puede deberse a una variedad de causas, tanto debido a sus diferentes biografías laborales o experiencias como consumidores como a otros factores como las habilidades, las preferencias o los conocimientos (D'Acunto *et al.*, 2021; Hellwig y Marinova, 2023; Jacobsen *et al.*, 2014). También la edad puede jugar un papel importante en cómo se percibe la economía debido a los cambios en las prioridades a lo largo del ciclo de vida. Además, se puede esperar un efecto cohorte, puesto que el momento biográfico en que las personas han experimentado diferentes acontecimientos económicos varía en función de cuándo nacieron.

Asimismo, el nivel educativo influirá en la percepción de la situación económica a través de diferentes vías. Por ejemplo, Hellwig y Marinova (2023) encuentran que aquellos con mayor nivel educativo tienden a realizar evaluaciones más positivas. Además de sus consecuencias sobre la situación económica personal, el nivel educativo se relaciona con un mayor conocimiento sobre la situación económica y una mayor comprensión de esta.

Quizás el aspecto que más atención ha atraído en la literatura sobre el tema ha sido el de la influencia de la ideología y la adscripción partidista, ámbito que no será objeto del análisis de este artículo. En este mismo número, Rojo (2023) señala cómo la valoración de la situación económica depende, en gran medida, de la simpatía con el partido político en el gobierno. Otro de los temas recurrentes en esta literatura es la exploración de cómo los medios de comunicación intervienen en la percepción económica de los ciudadanos. Dada la imposibilidad de conocer la situación económica de todas las regiones, grupos y ciudadanos de un país, cabe esperar que efectivamente los medios de comunicación tengan una influencia determinante a este respecto. En el ámbito americano varios autores han señalado cómo los medios de comunicación contribuyen decisivamente a la configuración de la percepción pública sobre la economía (Mutz, 1994; Soroka, 2006; Soroka

et al., 2015), aunque también existen evidencias que sugieren que la causalidad puede funcionar a la inversa: los medios de comunicación adaptan sus discursos a la opinión de sus públicos (Gentzkow y Shapiro, 2010).

Para analizar los determinantes de la percepción social sobre la situación económica, se ha construido un fichero agregando los microdatos de los Barómetros del mes de noviembre del periodo 2000-2022. La muestra total fruto de la agregación de todos estos Barómetros es de 64.280 personas. Desafortunadamente, además de la discontinuidad de los datos debido al cambio metodológico producido en abril de 2020, a partir de 2020 tampoco está disponible la información sobre la situación profesional y el lugar de trabajo.

En el cuadro 1 se recoge la información sobre el porcentaje de personas que califican la situación económica como de mala o muy mala en el periodo 2000 a 2022, según distintas variables sociodemográficas y económicas. Para el conjunto del periodo, el 56 por ciento de los entrevistados evaluaron la situación económica de forma negativa. Como cabía esperar, se encuentran diferencias en función del sexo: el 58 por ciento de las mujeres así lo declaran, frente al 54 por ciento de los hombres. También la edad parece relacionarse con la valoración de la situación económica, que es más negativa a medida que aumenta la edad, a excepción del grupo de 65 años o más.

En cuanto al nivel educativo, no parece existir una relación lineal con la percepción de la situación económica, aunque sí destaca como negativa la de aquellas personas que cursaron formación profesional (cuadro 1). Más clara es la relación con la situación laboral. Las personas que estudian, trabajan o reciben pensiones tienen una visión más positiva que las personas en paro. En todo caso, la situación profesional también parece ser un factor relevante en la descripción de la percepción social de la situación económica. Los datos previos a 2020 apuntan a que esta es una variable fundamental en la explicación de la opinión sobre la economía. Mientras las personas que trabajan en el sector público o en empresas públicas tienen una percepción más positiva (el 47 por ciento manifiesta una opinión negativa) la visión de los asalariados en el sector privado es más negativa (54 por ciento), y la de empresarios, autónomos

CUADRO 1

VALORACIÓN NEGATIVA DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA, SEGÚN DISTINTAS VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS (PORCENTAJE)

	<i>Valoración negativa (%)</i>	<i>Muestra</i>
Sexo		
Hombre	54	31.337
Mujer	58	32.943
Edad		
18 a 24	49	5.917
25 a 34	55	11.043
35 a 49	58	17.868
50 a 64	59	15.139
65 o más	54	14.313
Nivel educativo		
Secundaria obligatoria o menos	55	26.455
Secundaria	52	8.017
Formación profesional	59	9.807
Universidad	55	13.267
Otra situación	52	2.955
Situación laboral		
Trabaja	55	3.239
Jubilado o pensionista	54	15.654
Parado	69	9.330
Estudiante	47	2.951
Otro inactivo	51	6.106
Situación profesional (2000-2019)		
Sector público	47	7.865
Asalariado sector privado	54	34.538
Empresario, autónomo y otros	49	10.424
Porcentaje desocupados (edad 25-54)		
Del 25 al 27,5 %	53	34.116
Del 27,5 al 30 %	52	12.418
Del 30 al 32,5 %	56	12.790
Más del 32,5 %	90	4.956
Crecimiento PIB per cápita real		
Negativo	82	19.111
Entre 0 y 2 %	38	19.685
De 2 a 3 %	48	10.418
Más del 3 %	52	15.066

CUADRO 1 (CONTINUACIÓN)

VALORACIÓN NEGATIVA DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA, SEGÚN DISTINTAS VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS (PORCENTAJE)

	Valoración negativa (%)	Muestra
Carencia material severa (2004-2022)		
Menos del 4 %	49	4.946
Entre el 4 y el 5 %	51	20.079
Entre el 5 y el 6 %	64	10.427
Entre el 6 y el 7 %	77	4.948
Entre el 7 y el 8 %	80	10.097
Más del 8 %	70	3.821
Inflación		
Negativa	81	8.794
De 0 a 2 %	61	17.710
De 2 a 3,5 %	51	20.251
Más del 3,5 %	43	17.525

Pregunta de 2000 a marzo de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, mala o muy mala?" Pregunta a partir de abril de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, regular, mala o muy mala?"

Fuentes: Elaboración propia a partir de los microdatos de los Barómetros del CIS de noviembre, 2000-2022. Los microdatos de los años 2003 y 2012 proceden de los meses de octubre, debido a la detección de problemas en la codificación de los microdatos disponibles de los meses de noviembre.

y otros se sitúa en un punto intermedio (49 por ciento).

Por otro lado, la evidencia sugiere algunas diferencias en la traslación de la situación económica a la opinión pública en función del indicador utilizado. El porcentaje de desocupados en la etapa central de la vida laboral se relaciona negativamente con la valoración negativa de la economía solo cuando la proporción de desocupados supera el 30 por ciento. En todo caso, la percepción negativa se dispara cuando el peso de los desocupados supera el 32,5 por ciento de la población. En esos momentos de alta desocupación, el porcentaje de personas que definen la situación económica como mala o muy mala alcanza el 90 por ciento. Respecto al crecimiento del PIB real per cápita, la relación con una opinión pública negativa se da solo, en términos descriptivos, cuando el PIB disminuye. En ese caso, el 82 por ciento de los entrevistados muestran una opinión negativa. El porcentaje

de población en situación de carencia material severa sí muestra, en términos agregados, una relación clara, y más lineal, con el porcentaje de entrevistados que manifiestan una valoración negativa de la situación económica, sobre todo cuando supera el 5 por ciento. También la inflación interanual presenta una relación estrecha con el porcentaje de personas con una visión crítica de la economía, aunque no lineal, fruto, probablemente, de su relación compleja con el ciclo económico. La inflación negativa (disminución de los precios) se asocia con un elevado porcentaje de personas (81 por ciento) que declaran que la situación económica es mala o muy mala. Una vez que la inflación supera el cero por ciento, se observa que a menor inflación, menor porcentaje de calificaciones negativas de la economía. Ha de tenerse en cuenta que los únicos momentos en que se puede encontrar inflación negativa en el periodo estudiado es en los años inmediatamente posteriores al pico de la crisis financiera (gráfico 1).

4. IGUALES EN LAS CRISIS, DISTINTOS EN LAS EXPANSIONES

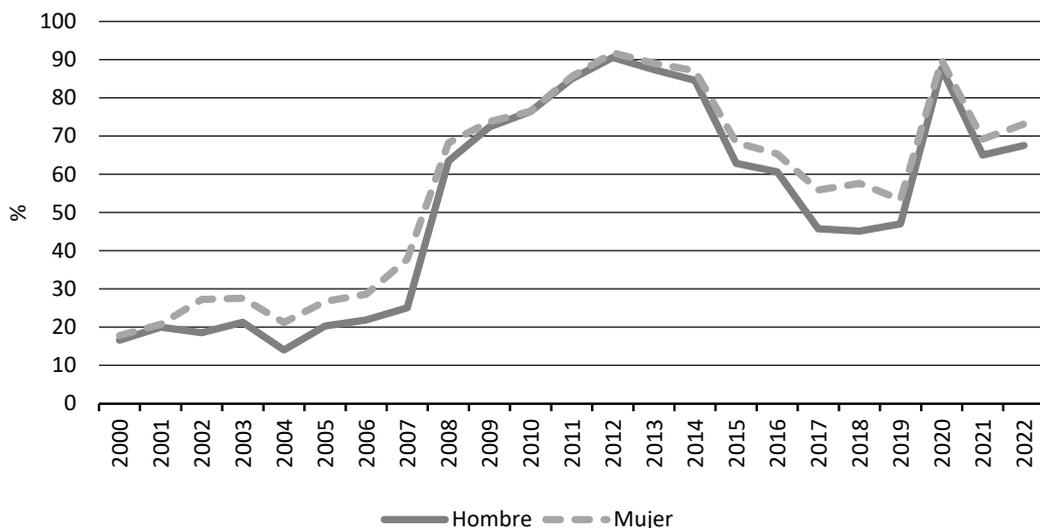
La información disponible para el periodo 2000-2022 en los Barómetros del CIS revela la radical importancia del ciclo económico para el alcance de consensos en la opinión pública sobre la situación económica. A este respecto, uno de los resultados más llamativos se corresponde con la relación del sexo con la percepción de la situación económica. En el gráfico 3 se muestra la evolución del porcentaje de personas que describen la situación general de la economía española como mala o muy mala a lo largo del periodo 2000-2022 (Barómetros correspondientes al mes de noviembre). A la luz de los datos, la opinión más negativa de las mujeres se concentra, casi exclusivamente, en los periodos de expansión económica. Por ejemplo, entre 2002 y 2007 el porcentaje medio de mujeres que declaraban que la situación económica española era mala o muy mala superó en ocho

puntos porcentuales al de los hombres (28 y 20 por ciento, respectivamente). Tal y como se desprende del gráfico 3, en el periodo de expansión 2015 a 2019 el porcentaje medio de mujeres que evaluaban negativamente la situación económica española superaba en ocho puntos el de los hombres (60 frente a 52 por ciento). Sin embargo, en los momentos de crisis económica, cuando la opinión negativa es absolutamente mayoritaria, hombres y mujeres se igualan en sus declaraciones.

Como se ha señalado anteriormente, la diferente opinión de hombres y mujeres sobre la economía puede responder a factores psicológicos, pero también puede estar ligada a su diferente posición y experiencia en el mercado de trabajo. Con el objetivo de explorar la relación entre la situación laboral, el sexo y la percepción de la economía, en el gráfico 4 se presenta el porcentaje de hombres y mujeres entre 25 y 54 años (en la etapa central de la vida laboral) que opinan que la situación económica es mala

GRÁFICO 3

VALORACIÓN NEGATIVA DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA, POR SEXO, 2000-2022



Nota: Pregunta de 2000 a marzo de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, mala o muy mala?" Pregunta a partir de abril de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, regular, mala o muy mala?".

Fuentes: Elaboración propia a partir de los microdatos de los Barómetros del CIS de noviembre, 2000-2022. Los microdatos de los años 2003 y 2012 proceden de los meses de octubre, debido a la detección de problemas en la codificación de los microdatos disponibles de los meses de noviembre.

o muy mala en función de si trabajan o están en paro (para favorecer la sencillez del análisis, se excluyen estudiantes e inactivos). De esta evidencia se desprende que, efectivamente, la situación laboral se relaciona intensamente con la percepción de la economía, pero también que las diferencias en las percepciones de hombres y mujeres no se deben únicamente a la ocupación, puesto que, una vez tenida en cuenta, se siguen encontrando diferencias significativas.

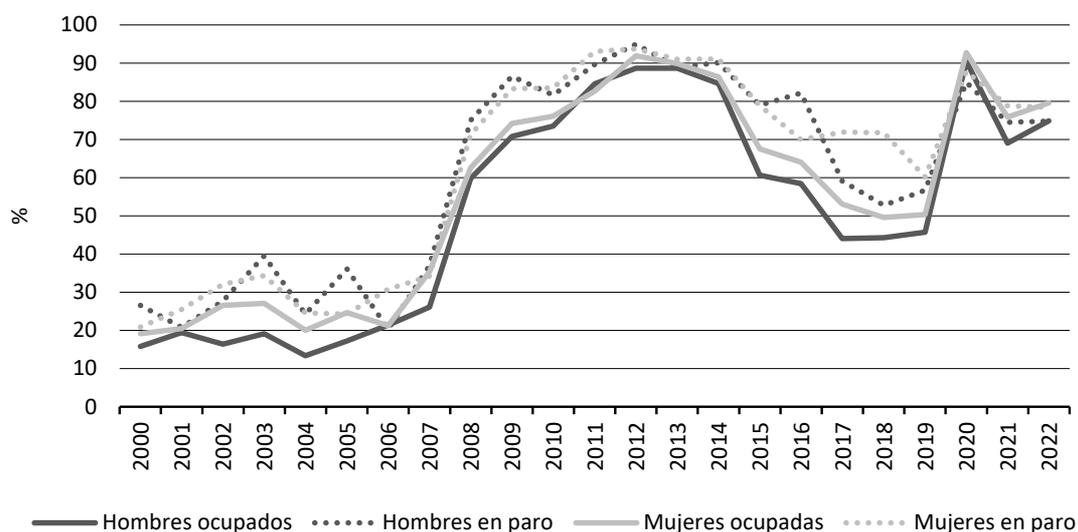
En la información disponible en el gráfico 4 se observa cómo, en el primer periodo considerado (2000-2007), de crecimiento económico, tanto los hombres como las mujeres que trabajan tienen una percepción más positiva que los que no lo hacen, aunque persisten las diferencias entre hombres y mujeres ocupados (son más positivos los hombres). A partir de 2008 las diferencias por sexo pierden importancia, aunque persiste la distancia entre las opiniones de ocupados y parados. Como cabe esperar, los parados son más negativos en sus percep-

ciones, aunque en el pico de la crisis, 2013, las percepciones de los cuatro grupos (hombres y mujeres ocupados y parados) se igualan. A partir de 2015 vuelven a aumentar las diferencias y de nuevo son más optimistas los que trabajan y, a su vez, más los hombres que trabajan que las mujeres. El mayor pesimismo de las mujeres paradas se percibe solo (pero muy claramente) en 2017 y 2018. La llegada de la crisis generada a partir de la pandemia por COVID-19 coincide, de nuevo, con una desaparición de las diferencias entre los cuatro grupos.

Este análisis pone de relieve que el papel del género como determinante de la valoración de la situación económica varía en función del ciclo económico, en consonancia con los resultados de Bjugren y Elert (2019), que encuentran que en épocas de crisis económica, las diferencias de género en el optimismo disminuyen. Pero, además, la evidencia también apunta a que las diferencias de género que se encuentran en los periodos de expansión eco-

GRÁFICO 4

VALORACIÓN NEGATIVA DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA, POR SEXO Y SITUACIÓN LABORAL, 2000-2022



Nota: Pregunta de 2000 a marzo de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, mala o muy mala?" Pregunta a partir de abril de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, regular, mala o muy mala?".

Fuentes: Elaboración propia a partir de los microdatos de los Barómetros del CIS de noviembre, 2000-2022. Los microdatos de los años 2003 y 2012 proceden de los meses de octubre, debido a la detección de problemas en la codificación de los microdatos disponibles de los meses de noviembre.

nómica se concentran sobre todo entre hombres y mujeres ocupados. Por otro lado, la crisis financiera igualó, en un primer momento, las percepciones de hombres y mujeres ocupados y solo al extenderse su duración y convertirse en dominante la valoración negativa, se consiguió un consenso en las valoraciones de ocupados y parados. Es decir, existe más variabilidad en la explicación de la percepción sobre la situación económica en “los buenos tiempos”, tanto en las etapas álgidas del ciclo económico como entre los que disfrutaron una mejor posición en ese momento. A pesar de la célebre frase de Tolstói sobre que “todas las familias felices se parecen unas a otras, pero cada familia infeliz lo es a su manera”, la evidencia sobre la percepción social de la economía apunta en dirección contraria. De esta información se desprende la relevancia del momento del ciclo económico para explicar cómo se configura la opinión pública sobre la situación económica, pero también la insuficiencia de los análisis coyunturales para explicarla.

pública se deja influir fuertemente por la situación económica general, también las variables sociodemográficas se relacionan con la forma en que se percibe la economía, especialmente en los momentos de crecimiento económico. Sin embargo, resta saber qué efecto tiene cada una de las variables cuando se mantienen fijas las demás. Por ejemplo, cómo interviene el nivel educativo sobre la percepción de la situación económica una vez que aislamos el efecto del sexo, la edad o el ciclo económico.

En este apartado se aborda ese análisis a partir de la estimación de varios modelos de regresión logística. En el primero se estima la probabilidad de formular una opinión negativa sobre la situación económica general de España para toda la población española en el periodo 2000-2022. En el segundo, y para mejorar la comprensión de los efectos de la situación laboral sobre la percepción de la economía, se repite el modelo incluyendo únicamente a los ocupados. Se añade a la estimación, además, la información sobre la situación profesional (ocupado en el sector público, asalariado en el sector privado o empresario, autónomo y otros). Debido a la ausencia de información sobre la situación profesional a partir de 2020, el segundo modelo se estima únicamente para el periodo 2000-2019.

5. ¿QUÉ INFLUYE MÁS, LA REALIDAD COLECTIVA O LA PERSONAL?

Hasta ahora el análisis ha puesto de relieve que, aunque por supuesto la opinión

En el cuadro 2 se presentan los efectos marginales medios (segunda columna) correspondientes a la estimación del primer modelo,

CUADRO 2

REGRESIÓN LOGÍSTICA SOBRE LA PROBABILIDAD DE CALIFICAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA COMO DE MALA O MUY MALA, 2000-2023 (EFECTOS MARGINALES MEDIOS)

	EMM		Error Estándar	Intervalo de confianza 95 %	
Sexo					
Hombre (ref.)					
Mujer	0,05	***	0,00	0,04	0,06
Edad					
18 a 24	-0,01		0,01	-0,03	0,00
25 a 34	0,01	*	0,01	0,00	0,02
35 a 49					
50 a 64	0,00		0,00	-0,01	0,01
65 y más	-0,06	***	0,01	-0,07	-0,05

CUADRO 2 (CONTINUACIÓN)

REGRESIÓN LOGÍSTICA SOBRE LA PROBABILIDAD DE CALIFICAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA COMO DE MALA O MUY MALA, 2000-2023 (EFECTOS MARGINALES MEDIOS)

	EMM		Error Estándar	Intervalo de confianza 95 %	
Nivel educativo					
Secundaria obligatoria o menos	0,08	***	0,01	0,07	0,09
Secundaria Superior (ref.)					
Formación profesional	0,04	***	0,01	0,03	0,05
Universidad	-0,02	***	0,01	-0,03	-0,01
Situación laboral					
Ocupado (ref.)					
Jubilado o pensionista	0,00		0,01	-0,01	0,02
Estudiante	-0,03	***	0,01	-0,05	-0,01
Parado	0,06	***	0,01	0,05	0,07
Otro inactivo	-0,01		0,01	-0,02	0,01
Desocupados					
Del 25 al 27,5 %	-0,15	***	0,01	-0,17	-0,13
Del 27,5 al 30 %	-0,09	***	0,01	-0,11	-0,07
Del 30 al 32,5 % (ref.)					
32,5 a 35 %	0,13	***	0,02	0,09	0,17
Crecimiento del PIB real per cápita					
Negativo	0,08	***	0,01	0,07	0,10
Entre 0 y 2 % (ref.)					
De 2 a 3 %	0,04	***	0,01	0,02	0,06
Más del 3 %	-0,16	***	0,01	-0,18	-0,14
Carencia material severa					
Menos del 4 %	-0,03		0,02	-0,07	0,01
Entre el 4 y el 5 %	-0,01		0,02	-0,05	0,03
Entre el 5 y el 6 %	-0,04	***	0,01	-0,07	-0,01
Entre el 6 y el 7 %					
Entre el 7 y el 8 %	0,06	***	0,02	0,02	0,09
Má del 8 %	0,07	***	0,02	0,04	0,11
Inflación					
Negativa	0,10	***	0,02	0,07	0,13
De 0 a 2					
De 2 a 3,5 %	0,06	***	0,01	0,05	0,07
Más de 3,5 %	0,10	***	0,01	0,08	0,12
Periodo					
Después de la crisis financiera	0,33	***	0,01	0,31	0,35
Después de la pandemia	0,48	***	0,03	0,43	0,53
Pseudo R ²	0,210				

Nota 1: * significativo al 10 %; ** significativo al 5 %; *** significativo al 1 %.

Nota 2: Pregunta de 2000 a marzo de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, mala o muy mala?" Pregunta a partir de abril de 2020: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, regular, mala o muy mala?"

Fuentes: Elaboración propia a partir de los microdatos de los Barómetros del CIS de noviembre, 2000-2022. Los microdatos de los años 2003 y 2012 proceden de los meses de octubre, debido a la detección de problemas en la codificación de los microdatos disponibles de los meses de noviembre.

en el que se incluye a toda la población. Los resultados ponen de relieve, por una parte, la mayor probabilidad de las mujeres de declarar una opinión negativa sobre la situación económica, una vez tenidas en cuenta otras variables demográficas, sociales y relativas al ciclo económico. La edad no aparece como un factor muy relevante en la configuración de la percepción sobre la economía, excepto en el caso de los mayores de 64 años, que parecen tener una

visión más positiva de la situación económica. La diferencia en la probabilidad de una opinión negativa entre estos y el grupo de referencia, el de 35 a 49 años (del 6 por ciento) es equivalente a la registrada entre hombres y mujeres (del 5 por ciento). En cuanto al nivel educativo, la relación con la opinión crítica de la economía es positiva: a mayor nivel educativo, mayor probabilidad de evaluar críticamente la situación económica.

CUADRO 3

REGRESIÓN LOGÍSTICA SOBRE LA PROBABILIDAD DE CALIFICAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA COMO DE MALA O MUY MALA, OCUPADOS, 2000-2019 (EFECTOS MARGINALES MEDIOS)

	EMM		Error Estándar	Intervalo de confianza 95 %	
Sexo					
Hombre (ref.)					
Mujer	0,06	***	0,01	0,04	0,07
Edad					
18 a 24	0,01		0,01	-0,01	0,03
25 a 34	0,01	*	0,01	0,00	0,03
35 a 49					
50 a 64	0,01		0,01	-0,01	0,02
65 y más	-0,01		0,03	-0,07	0,05
Nivel educativo					
Secundaria obligatoria o menos	0,08	***	0,01	0,07	0,10
Secundaria Superior (ref.)					
Formación profesional	0,05	***	0,01	0,03	0,07
Universidad	-0,02	*	0,01	-0,04	0,00
Desocupación					
Del 25 al 27,5 %	-0,20	***	0,02	-0,24	-0,17
Del 27,5 al 30 %	-0,14	***	0,02	-0,18	-0,11
Del 30 al 32,5 % (ref.)					
32,5 a 35 %	0,16	***	0,03	0,09	0,22
Crecimiento del PIB real per cápita					
Negativo	0,12	***	0,01	0,09	0,15
Entre 0 y 2 % (ref.)					
De 2 a 3 %	0,05	***	0,02	0,02	0,08
Más del 3 %	-0,22	***	0,02	-0,27	-0,18

CUADRO 3 (CONTINUACIÓN)

REGRESIÓN LOGÍSTICA SOBRE LA PROBABILIDAD DE CALIFICAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA COMO DE MALA O MUY MALA, OCUPADOS, 2000-2019 (EFECTOS MARGINALES MEDIOS)

	EMM		Error Estandar	Intervalo de confianza 95 %	
Carencia material severa					
Menos del 4 %	-0,03		0,02	-0,07	0,01
Entre el 4 y el 5 %	-0,01		0,02	-0,05	0,03
Entre el 5 y el 6 %	-0,04	***	0,01	-0,07	-0,01
Entre el 6 y el 7 %					
Entre el 7 y el 8 %	0,06	***	0,02	0,02	0,09
Inflación					
Negativa	0,10	***	0,02	0,07	0,13
De 0 a 2					
De 2 a 3,5 %	0,06	***	0,01	0,05	0,07
Más de 3,5 %	0,10	***	0,01	0,08	0,12
Periodo					
Después de la crisis financiera	0,27	***	0,02	0,23	0,31
Situación profesional					
Sector público o empresa pública					
Asalariado privado	0,03	***	0,01	0,02	0,05
Empresario o autónomo	0,03	***	0,01	0,01	0,05
Pseudo R ²	0,205				

Nota 1: * significativo al 5%; ** significativo al 1%; *** significativo al 0,1%.

Pregunta: "Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, mala o muy mala?"

Fuentes: Elaboración propia a partir de los microdatos de los Barómetros del CIS de noviembre, 2000-2022. Los microdatos de los años 2003 y 2012 proceden de los meses de octubre, debido a la detección de problemas en la codificación de los microdatos disponibles de los meses de noviembre.

Respecto a una de las variables más importantes de este análisis, la situación laboral, las mayores diferencias se encuentran entre parados y los ocupados, con una diferencia en la probabilidad del 6 por ciento (segunda columna del cuadro 2). Estos resultados avalan la idea de que la situación personal influye en la percepción de la economía, independientemente de las circunstancias económicas generales.

En cuanto a la capacidad explicativa de las variables relativas al ciclo económico, la estimación da cuenta de cómo el porcentaje de población en situación de carencia material severa se relaciona muy intensamente con la opinión pública sobre la economía. La diferencia en la probabilidad de una opinión nega-

tiva entre los momentos con un porcentaje de pobreza del 6 por ciento y los que presentan un 8 por ciento es similar a la diferencia entre un crecimiento del PIB real per cápita entre el 0 y el 2 por ciento o una disminución del PIB. Los resultados también llaman la atención sobre la centralidad del mercado de trabajo en la configuración de la opinión pública. La probabilidad de emitir un juicio negativo sobre la situación económica es un 15 por ciento menor cuando el porcentaje de desocupados se sitúa por debajo del 27,5 por ciento que cuando está entre el 30 y el 32,5 por ciento de la población.

Por último, la información recogida en el cuadro 2 sugiere que la crisis financiera de 2008 ha tenido consecuencias permanentes sobre la

opinión pública. Independientemente de otros indicadores económicos, la probabilidad de evaluar negativamente la situación económica es un 33 por ciento mayor a partir de 2008. La mayor probabilidad de valoraciones negativas detectada a partir de la crisis de la pandemia es difícil de evaluar debido al cambio metodológico en los datos, antes señalado.

En el cuadro 3 se recoge la estimación de la misma probabilidad para el conjunto de ocupados durante el periodo 2000-2019. A la luz de los resultados se puede concluir que, mientras que los coeficientes de casi todas las variables son similares a los correspondientes al modelo anterior, para las personas que trabajan la pobreza no resulta un indicador tan significativo como para la población general que se presentaron en el modelo del cuadro 2. Estos resultados van en la línea de las conclusiones de Hellwig y Marinova (2023) sobre la relevancia de la pobreza para la formación de una opinión sobre la situación económica entre los más vulnerables. Pero, además, la estimación pone de relieve cómo la situación profesional también interviene en la percepción de la economía (últimas tres filas, segunda columna del cuadro 3). Los ocupados en el sector privado tienen una probabilidad un 3 por ciento mayor que los que trabajan en el sector público de manifestar una opinión negativa sobre la economía.

6. CONCLUSIONES

En este artículo se ha estudiado la evolución de la percepción social sobre la situación económica de España para el periodo 2000-2023. El análisis ha puesto de relieve el impacto que la profundidad y duración de la Gran Recesión supuso para la opinión pública española. Además de su contribución al crecimiento de actitudes populistas detectado por otros autores, la Gran Recesión trajo consigo un aumento permanente de las valoraciones negativas sobre la economía española, a pesar de la recuperación del crecimiento del PIB y de la ocupación. Es decir, gran parte de la sociedad no fue consciente de las mejoras en la situación económica tras la crisis financiera. En los últimos tiempos, ha habido un creciente interés, desde distintos tipos de instituciones, por mejorar la cultura financiera de la población (Chuliá, 2023). Además de los avances en el conocimiento sobre

dinero y finanzas, puede ser necesario mejorar la comprensión que las personas tienen de las dinámicas económicas generales, puesto que, tal y como han puesto de relieve algunos autores, las consecuencias del aumento de la percepción negativa de la economía pueden ir más allá de las relativas al comportamiento político y la cohesión social, y afectar también a las decisiones económicas de consumo e inversión.

Por otra parte, el análisis llama la atención sobre la necesidad de mejorar la comprensión sobre los factores sociales y demográficos que afectan a la opinión pública sobre la economía. En concreto, deberían realizarse avances para entender cómo esos factores interactúan con el ciclo económico, así como para comprender qué factores (políticos o sociales) han podido contribuir al empeoramiento de la percepción social de la economía. La evidencia hallada en este artículo pone en cuestión la validez de los análisis coyunturales de los determinantes de la percepción social de la economía. El debate sobre la hipótesis del interés propio debe tener en cuenta cómo variables indicativas de la situación económica personal, como la situación laboral, ganan o pierden poder explicativo en diferentes fases del ciclo económico.

En este artículo se ha puesto de relieve que la dificultad para encontrar consensos sobre la situación económica se concentra en los momentos de expansión económica. Esto puede constituir una limitación para aprovechar el crecimiento y el desarrollo económico, cuando sucede. Que la sociedad entienda, de forma informada y realista, la evolución de su situación económica puede contribuir a mejorar la eficiencia de las políticas públicas orientadas hacia el crecimiento y el bienestar económico. Además, una comprensión más precisa de la situación económica podría permitir a los individuos tomar decisiones financieras más acertadas y ajustadas al ciclo económico. En última instancia, el mejor entendimiento de la esfera económica podría fomentar una mayor estabilidad, sentando así las bases para un crecimiento sostenible a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

BJUGGREN, C. M. y ELERT, N. (2019). Gender differences in optimism. *Applied Economics*, 51(47), pp. 5160–5173.

BOOKS, J. y PRYSBY, C. (1999). Contextual effects on retrospective economic evaluations the impact of the state and local economy. *Political Behavior*, 21, pp. 1–16.

CHULIÁ, E. (2023). Cultura y educación financieras: un viaje pedagógico largo y complicado. *Panorama Social*, 37.

D'ACUNTO, F., MALMENDIER, U. y WEBER, M. (2021). Gender roles produce divergent economic expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 118(21), e2008534118.

EVANS, G. y PICKUP, M. (2010). Reversing the causal arrow: The political conditioning of economic perceptions in the 2000–2004 US presidential election cycle. *The Journal of Politics*, 72(4), pp. 1236–1251.

FUNK, C. L. y GARCIA-MONET, P. A. (1997). The relationship between personal and national concerns in public perceptions about the economy. *Political Research Quarterly*, 50(2), pp. 317–342.

GENTZKOW, M. y SHAPIRO, J. M. (2010). What drives media slant? Evidence from US daily newspapers. *Econometrica*, 78(1), pp. 35–71.

HELLWIG, T. y MARINOVA, D. M. (2023). Evaluating the unequal economy: Poverty risk, economic indicators, and the perception gap. *Political Research Quarterly*, 76(1), pp. 253–266.

HERNÁNDEZ, E. y KRIESI, H. (2016). The electoral consequences of the financial and economic crisis in Europe. *European Journal of Political Research*, 55(2), pp. 203–224.

JACOBSEN, B., LEE, J. B., MARQUERING, W. y ZHANG, C. Y. (2014). Gender differences in optimism and asset allocation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 107, pp. 630–651.

KACPERCZYK, M. T. (2002). Do Optimists Grow Faster and Invest More? En MARCIN T. KACPERCZYK, *Do Optimists Grow Faster and Invest More?* [SI]: SSRN.

KINDER, D. R., ADAMS, G. S. y GRONKE, P. W. (1989). Economics and politics in the 1984

American presidential election. *American Journal of Political Science*, 33(2), pp. 491–515.

MATO DÍAZ, F. J. (2023). ¿Se necesita personal? Políticas de empleo para un mercado de trabajo con vacantes. *Panorama Social*, 37.

MUTZ, D. C. (1992). Mass media and the depoliticization of personal experience. *American Journal of Political Science*, 36(2), pp. 483–508.

MUTZ, D. C. (1994). Contextualizing personal experience: The role of mass media. *The Journal of Politics*, 56(3), pp. 689–714.

RICO, G. y ANDUIZA, E. (2019). Economic correlates of populist attitudes: An analysis of nine European countries in the aftermath of the great recession. *Acta Politica*, 54, pp. 371–397.

ROJO, J. M. (2023). Economía y comportamiento electoral: ¿sigue valiendo el “es la economía, estúpido”? *Panorama Social*, 37.

SOROKA, S. N. (2006). Good news and bad news: Asymmetric responses to economic information. *The Journal of Politics*, 68(2), pp. 372–385.

SOROKA, S. N., STECULA, D. A. y WLEZIEN, C. (2015). It's (change in) the (future) economy, stupid: Economic indicators, the media, and public opinion. *American Journal of Political Science*, 59(2), pp. 457–474.

Economía y comportamiento electoral en democracias polarizadas y posmaterialistas: ¿sigue valiendo el “es la economía, estúpido”?

JOSÉ MIGUEL ROJO MARTÍNEZ*

RESUMEN

La valoración de la situación económica influye significativamente sobre el voto. Incluso en contextos polarizados que refuerzan las lealtades partidistas y los sesgos cognitivos, la economía destaca como factor explicativo del comportamiento electoral. A su vez, para explicar la percepción de la situación económica es necesario atender a las actitudes políticas de los individuos. La dirección de la relación entre ambas variables es compleja y abre un amplio debate. Vale, pues, aquel lema que se popularizó tras la campaña a las elecciones presidenciales de Bill Clinton en 1992: “*iEs la economía, estúpido!*” Ahora bien, no cabe olvidar que lo económico es político.

teamericana de 1992 (“*iEs la economía, estúpido!*”). En un momento de crisis económica, con gran incertidumbre sobre el empleo y ante una controvertida política fiscal del presidente George H. W. Bush, los demócratas comprendieron que, a pesar de los éxitos de Bush en política exterior, priorizar en la campaña electoral los asuntos económicos podría romper la hegemonía conservadora instalada en Estados Unidos desde los tiempos de Ronald Reagan.

No obstante, el diagnóstico de este consultor político no era algo realmente novedoso. Han sido muchos los procesos electorales a lo largo de la historia afectados por las coyunturas económicas. En España, en las elecciones generales del año 2000, la valoración retrospectiva positiva que hicieron los votantes de la gestión económica realizada por el primer gobierno de José María Aznar se tradujo en una mayoría absoluta para el Partido Popular (PP). Años más tarde, con la Gran Recesión iniciada en 2008 y el Movimiento 15M, el sistema de partidos se fracturó, creció el populismo y también lo hizo el movimiento independentista catalán. El sentimiento de desencanto y hartazgo que se dejó ver de forma clara desde el año 2011 no puede entenderse sin atender a la situación económica de ese momento (cifras récord de desempleo, recortes en prestaciones sociales, impagos y desahucios, reestructuración del sistema finan-

1. ECONOMÍA Y COMPORTAMIENTO ELECTORAL: ELEMENTOS INICIALES PARA EL ANÁLISIS

Aunque es una frase tan popular que puede resultar manida, es difícil titular un artículo sobre la influencia de la economía en el comportamiento electoral sin hacer referencia a las palabras que el asesor de Bill Clinton, James Carville, acuñó como eslogan durante la campaña electoral nor-

* Universidad de Murcia (josemiguel.rojo@um.es).

ciero...). En la actualidad (primer semestre de 2023), la inflación y la consecuente pérdida de poder adquisitivo que sufren las familias españolas pueden considerarse dos de los grandes temas de la agenda política nacional.

Más de tres décadas después de que James Carville pronunciara esa frase, cabe preguntarse si la economía sigue siendo tan decisiva en materia electoral como siempre se ha pensado. Esta pregunta parece pertinente si se atiende a dos cambios contextuales de relevancia en las principales democracias del mundo: la creciente polarización, que intensifica el procesamiento militante de la realidad a través de mecanismos de razonamiento motivado y consolida las lealtades partidistas incluso en los peores momentos (Druckman, Peterson y Slothuus, 2013) y el auge de los valores posmaterialistas (Inglehart, 1977; Inglehart y Abramson, 1999) y de las batallas culturales de corte moral (Hunter, 1991; Ozzano y Giorgi, 2016).

Sobre la primera cuestión –la polarización–, se podría sostener que disminuye el impacto de la atribución de responsabilidad por una mala gestión económica puesto que dificulta los procesos de transferencia interpartidista, refuerza los sesgos de favoritismo endogrupal y promueve la movilización del electorado en base a un voto de rechazo. La economía, como tantas otras cosas, dejaría de pasar factura porque se odia tanto a los otros que se prefiere que sigan “los nuestros” en el poder, aunque sean malos gestores. En entornos polarizados, además, los partidos que se benefician de la dinámica de conflicto suelen tratar de posicionar en el debate temas identitarios para simplificar las decisiones del elector, desplazando las cuestiones menos emocionales o más propias del ámbito de gestión.

Por otra parte, hablar del auge de los valores posmaterialistas exige hablar de un cambio generacional de paradigma político-cultural y de un cambio de necesidades y aspiraciones. La hipótesis posmaterialista de Inglehart sostiene que, satisfechas las necesidades materiales básicas, en parte como resultado de la expansión de los sistemas de bienestar tras la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), los valores que priorizan los individuos se mueven hacia dimensiones más relacionadas con la satisfacción personal o el ámbito espiritual. Una vez conseguidos un trabajo, una casa, una pensión de jubilación y un seguro médico básico, comienza la preocupación por la calidad del aire, el multiculturalismo,

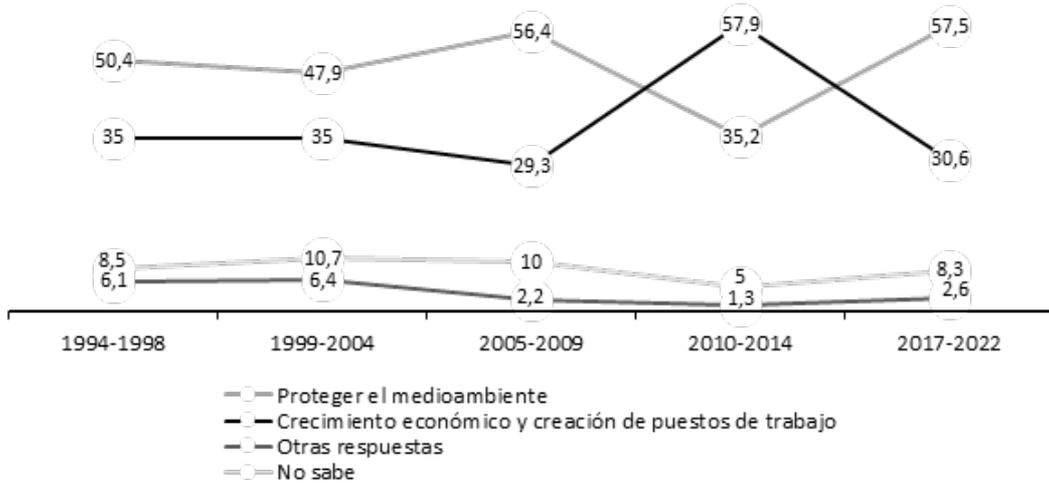
la salud mental o la ampliación de los derechos de participación política, por ejemplo. Díez Nicolás (2011: 11) resume lo anterior como una tensión entre las necesidades de supervivencia propias de “sociedades poco desarrolladas económicamente en las que la seguridad económica y personal no estaba garantizada para la mayor parte de los individuos” y las aspiraciones de mayor desarrollo personal y social una vez que lo anterior está garantizado, vinculadas a “unos valores de autoexpresión característicos de sociedades económicamente más desarrolladas”.

Esta dicotomía entre necesidades materiales básicas y autoexpresión no deja de resultar cuestionable como resumen de un sentir general de las sociedades, por varias razones. La primera es la profunda desigualdad que atraviesa a muchas de nuestras democracias. Por lo tanto, los niveles de seguridad económica y de satisfacción de las necesidades básicas no se distribuyen de forma razonablemente homogénea, de modo que podría esperarse que las inclinaciones materialistas o posmaterialistas reprodujeran una fractura (*cleavage*) de clase o de hábitat, entre otras. La segunda es que, incluso aceptando niveles de satisfacción material suficientemente altos en todos los grupos sociales, los ciclos económicos pueden reactivar aspiraciones de contenido material en detrimento de aquellas de contenido expresivo, intelectual o espiritual. En el gráfico 1 se observa con claridad cómo la preferencia por la protección del medioambiente frente al crecimiento económico disminuyó notablemente en España durante los años más duros de la crisis financiera (2010-2014). Así, los nuevos valores podrían ocupar distintos niveles de relevancia para el individuo como respuesta a eventos coyunturales. En momentos de crisis, puede que se priorice el crecimiento económico antes que ninguna otra cuestión, lo que no significa que las sensibilidades no materiales no puedan reactivarse en el futuro. Ya a principios de siglo, Díez Nicolás (2000: 294) evidenció cómo la prevalencia de valores posmaterialistas era sensible a las crisis económicas y, singularmente, a etapas de inflación. Próximas olas de la *Encuesta Mundial de Valores* permitirán valorar el impacto que ha tenido la inflación desatada a partir del año 2022 en estas dinámicas (los datos de la séptima ola 2017-2022 son previos).

Junto al debate sobre los cambios introducidos por la polarización y el posmaterialismo en la relación entre economía y comportamiento electoral, para abordar este tema es necesario

GRÁFICO 1

PREFERENCIA POR PROTEGER EL MEDIOAMBIENTE FRENTE AL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA CREACIÓN DE EMPLEO EN ESPAÑA (1994-2022)



Pregunta: "Aquí tiene dos afirmaciones que a veces se hacen cuando se habla de medioambiente y crecimiento económico. ¿Cuál de ellas se acerca más a su punto de vista? A. Hay que dar prioridad a la protección del medioambiente, aunque ello provoque un crecimiento económico más lento y cierta pérdida de puestos de trabajo. B. El crecimiento económico y la creación de empleo deben ser prioritarios, aunque el medioambiente sufra en cierta medida".

Fuente: Encuesta Mundial de Valores (WVS).

revisar otros dos grandes aspectos. En primer lugar, la distinción entre votantes egotrópicos y sociotrópicos, y la conexión entre situación económica personal y situación económica del país. En segundo lugar, la propiedad simbólica de los temas (*issue ownership*) y la teoría del establecimiento de la agenda (*agenda setting*).

especialmente en momentos adversos y como efecto de un análisis retrospectivo de la gestión (Wlezien, Franklin y Twiggs, 1997; Mora, 2017). Según esta hipótesis, una mala situación económica se traducirá en una derrota del partido en el gobierno¹. Esta "mala situación"

2. ¿VOTANTES EGOTRÓPICOS O SOCIOTRÓPICOS?

La llamada "hipótesis de la responsabilidad", que parte de los trabajos de V. O. Key (1966), explica hasta qué punto los electores "pasan factura" a los gobiernos atendiendo a la situación económica, es decir, hasta qué punto establecen una relación causal entre la actuación gubernamental y el devenir económico (Bosch y Riba, 2005). Desde esta perspectiva, la economía desplegaría sus efectos electorales

¹ Para entender en profundidad las dinámicas "premio-castigo" en torno a la economía, véase: Fraile (2002: 129-151). En este artículo, la autora señala que la gestión económica permite explicar la derrota del PSOE en 1996, pero más aún la victoria del PP en el año 2000 (tras cuatro años de gobierno en minoría). Por tanto, no siempre el voto económico actúa como castigo a una mala gestión en forma de valoración retrospectiva. El resultado de una buena gestión, además de activar un premio, permite una valoración prospectiva sobre la capacidad futura de un partido para afrontar los retos derivados de esta materia. Asimismo, el hecho de que la cuestión económica tuviera más peso en el año 2000 que en el año 1996 en lo relativo al voto a favor del partido en el gobierno nos recuerda que es difícil aislar una simple relación entre dos variables para explicar el comportamiento electoral. En 1996, la corrupción y el agotamiento del proyecto socialista jugaron en contra de la reelección de González (Fraile, 2002: 148). Más que la economía como variable aislada, se generó una "tormenta perfecta" que reforzó los efectos de las diferentes variables. La suma de variables contextuales, en definitiva, es fundamental para explicar con precisión el comportamiento electoral.

hace referencia, fundamentalmente, a las cifras de desempleo e inflación y a su evolución (Díez Nicolás, 2000).

Ante una situación económica desfavorable, la responsabilidad del gobierno no escapa a intentos de traslación de la culpa que reduzcan el voto retrospectivo de castigo. Uno de los más usuales es la inserción del escenario nacional en una dinámica global: si todos los países del mundo atraviesan un mal momento económico, es más difícil validar la relación causal entre gestión gubernamental y situación económica. Esta narrativa cobra vigencia, sobre todo, en un mundo globalizado en el que sucesos relativamente ajenos pueden terminar teniendo un gran impacto en las economías nacionales. Por supuesto que, con frecuencia, la oposición puede responder que los niveles de impacto son peores en este país que en otros del entorno y que esos niveles sí se derivan de estrategias erróneas de afrontamiento o de prevención por parte del gobierno. Por otro lado, la conexión entre decisiones gubernamentales y rendimiento de la economía podría verse debilitada dependiendo del grado de control efectivo que cada Estado tenga sobre la política monetaria y fiscal, así como del margen de regulación del mercado que, dentro de una determinada tradición institucional, se entienda por admisible. Otros autores señalan, como factores atenuantes de la responsabilidad, la dispersión competencial multinivel, la complejidad del entramado institucional o la ausencia de mayorías parlamentarias sólidas que sustenten la acción del poder ejecutivo (Mora y Moreno, 2019: 29).

La “hipótesis de la responsabilidad” presupone que el elector es capaz de tomar decisiones racionales que penalicen la mala gestión, superando la mera identidad partidista o ideológica como principal elemento explicativo del voto. El elector capaz de atribuir responsabilidad a un gobierno y actuar en consecuencia deja a un lado sus lealtades y cambia su voto de acuerdo con un análisis de los resultados de la acción gubernamental. Sin embargo, como ya se apuntó previamente, los climas de polarización pueden poner en duda la validez de esta hipótesis, al menos entre los sujetos más polarizados. Para Wilson, Parker y Feinber (2020), la polarización como estrategia sirve para garantizar la adhesión de las bases de cada partido. Es un “pegamento” en tiempos de desafección y

desalineamiento. Al alejar mucho al contrario, se rompe cualquier puente que pudiera actuar como vía de comunicación con la otra parte en una coyuntura que resulte adversa para un partido político. Esta es una de las razones más poderosas para explicar por qué las estrategias de polarización tientan a las élites: las elecciones –al menos a nivel de bloque ideológico– se vuelven más predecibles, y los gobiernos, más “irresponsables”. En el peor de los casos, el elector puede optar por la desmovilización como forma de manifestar su enfado, pero será inusual que apueste por una opción totalmente rival. En el campo económico, las malas decisiones gubernamentales podrían llegar a ser perdonadas o relativizadas al privilegiar componentes identitarios y morales.

Volviendo a los presupuestos de V. O. Key, habría que preguntarse en qué aspecto concreto se produce la atribución de responsabilidad. ¿Castigo al gobierno porque personalmente me va mal o lo hago porque, si bien a mí no me va mal, al país, en un sentido macroeconómico, sí le va mal? La bibliografía sobre voto económico se ha planteado frecuentemente esta pregunta y, para responderla, ha trazado dos perfiles de votantes: los egotrópicos y los sociotrópicos. Los votantes egotrópicos priorizan su situación económica personal a la hora de valorar la situación económica general –y atribuir responsabilidad sobre ella–, mientras que los votantes sociotrópicos analizan el contexto macroeconómico con relativa independencia de su posición personal (Mora, 2017: 66). A pesar de que el votante no esté sufriendo ningún efecto adverso, puede ser sensible a un clima de opinión sobre las cifras económicas negativas creado por agentes mediáticos y políticos. Según señalan Castillo y Sáez Lozano (2007: 384), el voto económico egotrópico se consideró durante mucho tiempo el “paradigma de referencia” ante las limitaciones de los votantes para obtener información completa sobre la realidad macroeconómica del país y juzgar de acuerdo a este referente. Sin embargo, Mora (2017: 93) recuerda que no se puede obviar el poder que las agendas (política, mediática y pública) y los climas de opinión tienen en el comportamiento electoral. En un mundo saturado de información y estímulos, no es descabellado pensar que un individuo tenga indicios de una realidad macroeconómica adversa, aunque no la esté sufriendo en primera persona. De hecho, este autor apuesta por destacar el elemento sociotrópico como “una impresión del

CUADRO 1

VALORACIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA PERSONAL ACTUAL SEGÚN LA VALORACIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA (SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2022)

<i>Valoración de la situación económica general de España</i>	<i>Valoración de la situación económica personal actual</i>				
	<i>Muy buena</i>	<i>Buena</i>	<i>Regular</i>	<i>Mala</i>	<i>Muy mala</i>
Muy buena	2,3	0,6	0,6	0,1	1,0
Buena	28,8	23,7	10,6	9,1	7,1
Regular	4,9	7,9	21,8	4,1	5,1
Mala	38,3	46,9	40,0	49,2	30,2
Muy mala	25,0	19,4	23,9	36,2	54,6

Preguntas: “¿Cómo calificaría Ud. su situación económica personal en la actualidad: muy buena, buena, mala o muy mala?” y “Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, mala o muy mala?”.

Nota: Porcentajes verticales. Restos hasta llegar a 100 por ciento se corresponden con las categorías no sabe y no contesta.

Fuente: Elaboración propia con datos del estudio 66091222 del CIS (n= 15.242).

estado general” de la economía que se forma a través de los medios de comunicación (Mora, 2017: 59).

En relación con esta controversia sobre la prevalencia del votante egotrópico o sociotrópico, los barómetros del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) muestran cómo un alto porcentaje de encuestados valoran positivamente su situación económica personal y, al mismo tiempo, un alto porcentaje de esos mismos encuestados valoran negativamente la situación económica del país. Detengámonos un poco más en esta cuestión utilizando para ello la fusión de barómetros del CIS realizados entre septiembre a diciembre de 2022, con un total de 15.242 entrevistas². Esta muestra tiene un tamaño suficiente para extraer algunas conclusiones de interés.

Según estos datos, durante el último trimestre de 2022 el 64,6 por ciento de los españoles calificó su situación económica personal en ese momento como “muy buena” o “buena”. Sin embargo, solo un 19,4 por ciento asignó esta misma calificación a la situación económica general de España. El cuadro 1 evidencia esa discrepancia entre la valoración de

la situación económica general y la valoración de la situación personal. Entre los que califican su situación económica personal como muy buena, un 38,3 por ciento afirma que, por el contrario, la situación de la economía española es mala, e incluso un 25,0 por ciento, la tilda de muy mala. Una tendencia similar, pero más acentuada, se produce entre los que sostienen que la situación de su economía personal es buena. Entre quienes valoran su situación económica personal como mala o muy mala, cuando se les pregunta por la situación económica general la concentración de respuestas en similares categorías de respuesta es evidente. Se puede concluir, entonces, que cuando la economía personal va mal, la coherencia con la percepción de la situación del país es alta; pero la percepción positiva de que la propia economía no garantiza una valoración positiva de la situación a nivel macroeconómico. El razonamiento es, en cierto modo, “contrainductivo”.

A la luz de este perfil sociotrópico mayoritario entre los votantes españoles, algunos responsables políticos podrían pensar que priorizar la implementación de ayudas individuales que protejan el poder adquisitivo de los individuos o aumenten su renta disponible no conseguiría frenar eficazmente el voto de castigo frente a una situación económica adversa, siempre que la valoración del panorama económico gene-

² Centro de Investigaciones Sociológicas, estudio 66091222.

ral influya en el voto. El argumento es sencillo: si a pesar de que a buena parte de la gente le va bien personalmente, algunas grandes cifras siguen siendo malas y los medios transmiten pesimismo sobre la economía, ¿cuál es el incentivo para priorizar acciones microeconómicas, centradas en la protección de los individuos, y no intervenciones macroeconómicas centradas en equilibrar los mercados y estabilizar los grandes números? Es un debate de calado al que no se debería responder desde los siempre poderosos parámetros de rentabilidad electoral, sino que necesita ser abordado incorporando una dimensión ética, ideológica y de análisis económico profundo.

Antes de comprobar la influencia de la valoración de la situación económica en el voto por el partido en el gobierno, debemos preguntarnos hasta qué punto el análisis del entorno económico está mediado por sesgos cognitivos relacionados con las identidades partidistas o ideológicas. ¿Valoro peor la economía cuando mi partido no está en el gobierno? ¿Soy más catastrofista cuando no son “los míos” los que ostentan el poder de gobernar? O, por el contrario, ¿la economía es una cuestión tan objetiva y racional que supera los filtros del partidismo? Según Dickerson (2016), el procesamiento de la información económica que realizan los ciudadanos busca confirmar sus predisposiciones políticas; esto es, el análisis del entorno económico se realiza, por lo general, bajo una función de minimización de la disonancia cognitiva. Lo político sería más poderoso que lo económico (“¡Es la identidad política, estúpido!”). Cuando el contexto es claramente negativo, la tensión aumenta y los ciudadanos se abren a posturas más críticas. Sin embargo, en cuadros macroeconómicos que invitan a interpretaciones ambivalentes, las actitudes políticas generan más efectos en las percepciones económicas que a la inversa (Dickerson, 2016: 1055-1057). Esta es una evidencia respaldada ampliamente. Entre los autores que confirman la importancia de las actitudes políticas a la hora de evaluar la economía se encuentran Evans y Anderson (2006) o Macdonald y Heath (1997).

Se presentan a continuación dos análisis para explorar brevemente la relación entre actitudes políticas y económicas en el caso español:

- (1) una sencilla prueba de asociación bivariada sobre diferencias de medias de autoubicación ideológica por cate-

gorías de valoración de la situación económica del país (la autoubicación ideológica se mide en una escala 1-10, de izquierda [1] a derecha [10]);

- (2) un análisis de regresión logística binaria (RLB) para tratar de explicar los determinantes de la percepción negativa de la situación económica del país³.

Comenzando por la primera cuestión, como se aprecia en el gráfico 2, la categoría con una media de autoubicación ideológica más a la derecha coincide con una percepción muy negativa de la economía española ($M=5,88$, $DT=2,513$, $n=3.485$). A su vez, la categoría con los individuos de media más izquierdistas coincide con una percepción buena ($M=3,77$, $DT=2,091$, $n=2.780$)⁴. También los que creen que la situación es mala se autoubican más a la derecha que los que piensan que es buena⁵. No es arriesgado afirmar que la ideología de los individuos podría constituirse como filtro cognitivo a la hora de evaluar la economía. Las personas de izquierdas juzgan la situación económica de forma más benévola justo en un momento en el que gobierna la izquierda⁶. Puede dudarse, en todo caso, de la consistencia teórica de afirmar que a las personas de izquierdas, en lo económico, les va mejor la vida.

³ Este es un ejercicio innovador, por cuanto esta variable se suele utilizar en los modelos de análisis como elemento explicativo, y no como elemento explicado.

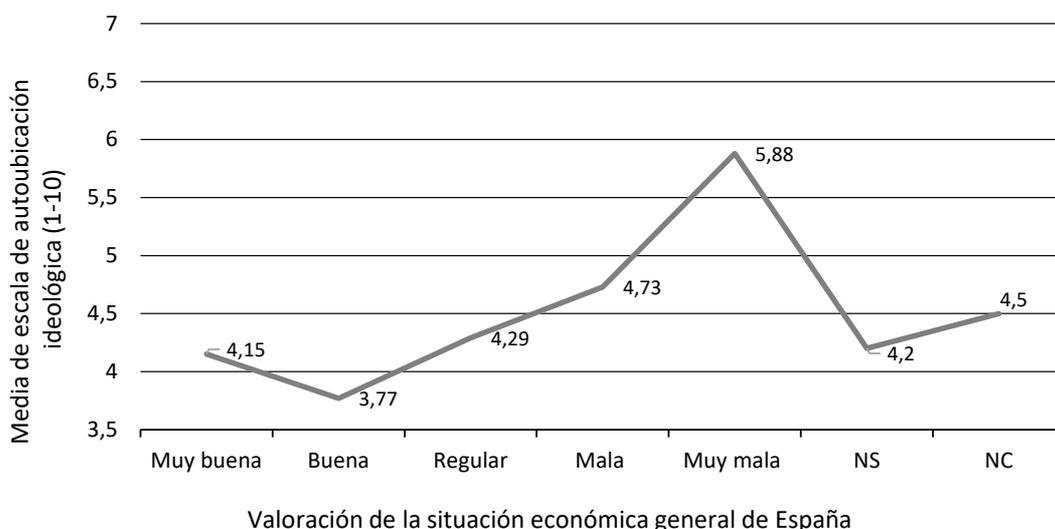
⁴ La linealidad total de la relación hipotética esperada –es decir, que las categorías coincidan con una media más de derechas conforme evidencien una valoración menos positiva– no se cumple de forma perfecta en el extremo positivo, tal vez por el escaso número de casos que suma la categoría “muy buena” cuando se cruza por la autoubicación ideológica de sus individuos (solo 84). Esto podría explicar que, la media de autoubicación de los que valoran la situación económica del país como muy buena (media=4,15, desviación típica=2,813) esté situada algo menos a la izquierda que la siguiente categoría (media=3,77, desviación típica=2,091). A pesar de todo, las categorías positivas se sitúan en posiciones más de izquierda que las categorías negativas.

⁵ Media = 5,88; desviación típica = 2,513.

⁶ Según Whitten y Palmer (1999: 50), los gobiernos de derechas sufren más las consecuencias de la inflación mientras que los de izquierdas sufren más las del desempleo. En la actualidad (primer semestre de 2023), la tasa de paro no es el principal problema económico de España. Esto podría contener el castigo por parte de los votantes de izquierdas a sus partidos y, a la vez, aportaría otro argumento más (junto a la hipótesis del sesgo cognitivo del partidismo o de la ideología) para comprender por qué la izquierda evalúa mejor la situación económica actual del país que la derecha. En un escenario de elevado desempleo, de acuerdo con esta teoría, las actitudes económicas de la izquierda serían más críticas, al margen de sus preferencias partidistas.

GRÁFICO 2

DIFERENCIA DE MEDIAS DE AUTOUBICACIÓN IDEOLÓGICA (1-10), POR CATEGORÍAS DE VALORACIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA GENERAL DE ESPAÑA (SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2022)



Preguntas: “Refiriéndonos a la situación económica general de España actualmente, ¿cómo la calificaría Ud.: muy buena, buena, mala o muy mala?” y “Cuando se habla de política se utilizan normalmente las expresiones izquierda y derecha. Situándonos en una escala que va del 1 al 10, en la que 1 significa “lo más a la izquierda” y 10 “lo más a la derecha”, ¿en qué casilla se colocaría Ud.?”

Nota: La prueba ANOVA para diferencia de medias entre grupos arroja significatividad estadística (F=232.836, Sig.<0,01).

Fuente: Elaboración propia con datos del estudio 66091222 del CIS (n= 3.485).

Para profundizar en la relación entre actitudes políticas y económicas, en este trabajo se estima un modelo de regresión logística binaria, técnica estadística que permite medir la influencia de distintas variables sobre la valoración de la situación económica del país. En los modelos RLB, la variable dependiente o fenómeno que se trata de explicar se dicotomiza, agrupando en el código 0 las categorías “muy buena” y “buena” (n=2.959), y en el código 1 las categorías “mala” y “muy mala” (n=10.721). Se consideran valores perdidos al resto de las categorías de respuesta (“regular”, “no sabe” y “no contesta”). Por lo tanto, el modelo estima la probabilidad de evaluar la situación económica del país como mala o muy mala entre aquellos que han expresado un juicio claro, en función de determinadas variables. En concreto, el modelo incluye elementos sociodemográficos que podrían contribuir a obtener una explicación “no política” del fenómeno con elementos actitudinales de corte político:

Valoración de la situación económica nacional actual = Valoración como líder de Pedro Sánchez + Valoración como líder de Yolanda Díaz + Ideología + Voto más Simpatía + Ingresos netos del hogar + Situación laboral + Sexo + Edad + Nivel de estudios + Valoración de la situación económica personal actual⁷.

⁷ La codificación de las variables del modelo se ha realizado de la siguiente forma. Las escalas de valoración de líderes se mantienen en un nivel métrico 0-10. La variable “ideología” también se mantiene como escala original 1-10. La variable “voto+simpatía” se dicotomiza entre los dos partidos que, desde enero de 2020, forman la coalición gubernamental (PSOE y Unidas Podemos) y el resto de los partidos. La variable “ingresos netos” se presenta como una escala 1 a 5, donde 1 representa el mayor nivel (más de 5.000 euros al mes), y 6, el menor nivel (menos de 1.100 euros al mes). La variable “situación laboral” se dicotomiza entre ‘trabaja’ y ‘resto de categorías’ (estudiante, en paro buscando el primer empleo, en paro habiendo trabajado antes, jubilado/pensionista habiendo trabajado antes, pensionista sin haber trabajado antes, trabajo doméstico no remunerado y otras situaciones). La variable “nivel de estudios” distingue entre estudios

CUADRO 2

MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA BINARIA SOBRE LA PROBABILIDAD DE VALORAR COMO MALA O MUY MALA LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS

Valoración Pedro Sánchez	-0,268 (.24)	***
Valoración de Yolanda Díaz	-0,148 (.022)	***
Nivel de ingresos netos del hogar	-0,067 (.039)	
Edad	-0,009 (.003)	***
Sexo (Ref. Mujer)	-0,905 (.095)	***
Autoubicación ideológica	0,033 (.021)	
Situación económica personal (Ref. Negativa)	-1,274 (-116)	***
Estudios (Ref. Superiores)	0,185 (0,095)	**
Situación laboral (Ref. Trabaja)	-0,058 (0,098)	
Voto (Ref. voto partidos gobierno)	0,389 (0,119)	***
Constante	5,183	***
R ² de Cox y Snell (bondad de ajuste)		0,254
R ² de Nagelkerke (bondad de ajuste)		0,380

***p<0,01, **p<0,05.

Nota: Errores estándar entre paréntesis. El modelo logra clasificar al 92,5 por ciento de los casos con "valoración negativa".

Fuente: Elaboración propia con datos del estudio 66091222 del CIS (n= 15.242).

Según los resultados expuestos en el cuadro 2, determinadas variables políticas influyen significativamente en la valoración de la situación económica nacional, una vez controlado el efecto del resto de las variables consideradas. El hecho de votar o tener simpatía por un partido que no forma parte del gobierno incrementa la probabilidad de tener una visión negativa de la situación económica del país (con una *odds ratio* de 1,475, lo que significa que votar por un partido que no está dentro del gobierno multiplica por 1,475 la probabilidad de tener

'superiores' y 'no superiores', y la valoración de la situación económica personal actual se categoriza según una escala 1-5, siendo 1 'muy buena' y 5 'muy mala'. La variable "sexo" distingue entre 'hombre' y 'mujer', mientras que la variable "edad" no está recodificada en tramos; es decir, se toma la variable original.

una visión negativa de la economía). La ideología pierde capacidad explicativa al considerar la adscripción partidista. Asimismo, se observa que cuando los individuos valoran negativamente a los líderes del gobierno nacional, también aumenta la probabilidad de manifestar una percepción negativa de la situación económica del país. De igual forma, es posible afirmar que ser hombre reduce la probabilidad de una valoración negativa y que, por el contrario, tener estudios superiores, frente a no tenerlos, la aumenta.

Finalmente, la valoración positiva de la situación económica personal reduce la probabilidad de evaluar la situación del país como negativa. En los análisis bivariados del cuadro 1

ya se constató que cuando la economía personal se percibe de forma negativa se da una alta correspondencia respecto a la percepción de la situación del país, lo que explica este coeficiente, aunque también un porcentaje considerable de personas valoran con categorías diferentes la economía personal y nacional. Ahora se comprueba que la relación entre estas variables también se da cuando se controla por otros factores y que la percepción positiva de la economía personal disminuye la probabilidad de evaluar negativamente la situación económica del país.

No deja de resultar llamativo que variables como las de “ingresos” o “situación laboral” no contribuyan a explicar la percepción de la economía del país, y sí lo hagan el voto de la persona o su valoración de los líderes políticos de los partidos. A tenor de estos resultados, conviene remitirse al inicio de este epígrafe para reafirmar, a partir de los datos recogidos en el cuadro 1, el cuadro 2 y el gráfico 2, que en España predomina el modelo sociotrópico de votante en la evaluación de la economía, que, por otra parte, es el que mayor consenso genera en la Ciencia Política a partir de los años ochenta del siglo pasado (Mora y Moreno, 2019: 29). Si los votantes juzgan la economía del país con relativa independencia de su situación particular, su percepción del contexto va a depender tanto del clima de opinión que trasladen los medios (Mora y Moreno, 2019: 31) como de los sesgos políticos con los que procesa la información del entorno. El procesamiento de los datos y la asunción del clima, en definitiva, no son sucesos asépticos y desprovistos de atajos cognitivos que refuercen desde la economía las predisposiciones políticas. Como ya se ha afirmado, el despliegue de este razonamiento de motivación económica será tanto mayor cuanto más ambivalente sea el contexto.

3. LA PROPIEDAD SIMBÓLICA DE LOS TEMAS (*ISSUE OWNERSHIP*) Y LA TEORÍA DEL ESTABLECIMIENTO DE LA AGENDA (*AGENDA SETTING*)

Si para analizar el voto económico es importante considerar los sesgos políticos con los que se procesa la información y se percibe la situación económica general, en un modelo de votante sociotrópico no menos relevante es

atender al papel que la propiedad simbólica de los temas y la agenda mediática pueden desempeñar. “Cuando la economía es un tema de debate y un problema, la derecha sube. Al hablar de temas sociales o de batallas culturales, es la izquierda la que se beneficia (Iyengar, 2023: 176-178)”. Esta afirmación constituye un lugar común en el análisis de la realidad política española y parte de la asunción de que hay temas que son más favorables a unos candidatos o partidos que a otros. Con el mero hecho de ser enunciados, incluso con independencia del contenido, estos temas ya activan marcos de interpretación que premian a una opción política concreta. Por eso, los partidos realizan grandes esfuerzos por posicionar y “desposicionar” los temas dentro de la agenda mediática; cada partido busca que los ciudadanos otorguen relevancia decisional a aquellos asuntos en los que él cuenta con más crédito, con una posición comparativamente mejor que la de sus adversarios políticos.

Según Petrocik (1996), la ventaja de un candidato o partido respecto a un tema se basa en su reputación con relación a la capacidad de gestionarlo. Es una teoría que reside en la creencia sobre el desempeño prospectivo a partir del comportamiento previo de los actores. La apropiación de un tema se produce siempre en sentido comparativo con el resto de los competidores⁸ y cuando existen evidencias razonables de que se logrará resolver mejor un reto específico o que el compromiso del partido con ese tema ha quedado demostrado a lo largo de los años (Petrocik, 1996: 826). Es un análisis, de nuevo, racional, como si al votar se reprodujera una especie de proceso de selección laboral y se buscaran los mejores atributos o la mejor experiencia para resolver ciertos problemas recurrentes en el puesto a cubrir.

Ya se ha descrito de manera preliminar una distribución de la propiedad de los temas en España: la derecha gana en lo económico y la izquierda en lo social. Esta distribución no es ajena a la realidad histórica y se ha consolidado gracias a evidencias favorables a lo largo del tiempo. El papel del Partido Socialista Obrero

⁸ Por ejemplo, según resultados del estudio 2382 del CIS (Estudio Preelectoral sobre las elecciones generales del año 2000), tan solo un 10,9 por ciento de los entrevistados consideraba que el PSOE lo habría hecho mejor en materia económica que el PP.

CUADRO 3a

PARTIDO MÁS CAPACITADO PARA AFRONTAR DIFERENTES TEMAS (2011)

	<i>El empleo</i>	<i>La educación</i>	<i>La sanidad</i>	<i>La economía</i>	<i>La Unión Europea</i>	<i>La política social</i>
PSOE	16,1	28,5	28,9	15,1	22,2	33,2
PP	38,1	31,2	29,8	42	32,1	25,8
Otros	2,7	3,1	2,9	2,7	2,8	3,1
Ninguno	25,5	18,3	18,1	22,9	18,2	17,6

Pregunta: "Y en general, ¿qué partido político, el PSOE o el PP, considera que está más capacitado para afrontar cada uno de los siguientes temas?".

Nota: Los porcentajes restantes hasta el 100 por ciento se corresponden con respuestas no sabe/no contesta.

Fuente: CIS, estudio 7711 (n = 6.082).

Español (PSOE) en el desarrollo del *Estado del bienestar* o en el reconocimiento de ciertos derechos relacionados con la mujer y el colectivo LGTBIQ+ han contribuido a consolidar un sentido compartido sobre su sensibilidad social. Por su parte, la gestión económica del PP, tanto con Aznar como con Rajoy, ha sido reivindicada por ese partido como una de sus grandes banderas. ¿Qué dicen los datos al respecto?

En el cuadro 3a se muestra cómo en 2011, cuando Mariano Rajoy obtuvo una importante victoria electoral, la mayoría de los ciudadanos creían que el PP era el partido más preparado para hacer frente a los retos relacionados con el empleo y la economía (el 42 por ciento de los ciudadanos así lo afirmaban). Sin embargo, los españoles seguían pensando en 2011 que el PSOE era el más apto en cuestiones de política social. Puesto que el elemento clave de esas elecciones no fue precisamente la política social⁹, poco pudo rentabilizar la candidatura socialista esa reputación.

⁹ Los lemas del PP y el PSOE para las Elecciones Generales de 2011 dan buena cuenta de este debate sobre la propiedad simbólica de los temas. El PP de Rajoy usó como parte de su publicidad de campaña el lema "Lo primero, el empleo", una clara apuesta por la dimensión económica en un país que había registrado en octubre de 2011 una tasa de desempleo del 22,4 por ciento. Por otra parte, el PSOE, liderado por Alfredo Pérez Rubalcaba, concurrió a la cita con las urnas con el lema "Pelea por lo que quieres", en clara referencia a la posibilidad de que el PP acometiera recortes que dañaran los sistemas de protección social. Conscientes de sus "temas fuertes", aquellos que les conferían mayor credibilidad, ambos partidos los convirtieron en los núcleos de sus respectivas campañas electorales.

Tras una legislatura convulsa, en el año 2015 el PP seguía liderando la credibilidad en materia económica y de empleo (cuadro 3b) aunque la distancia con el PSOE se había reducido (el sistema de partidos había cambiado y la estructura de propiedad simbólica era más fragmentada). El PSOE seguía siendo señalado como el más capacitado en materia de política social y recuperó su clásica credibilidad en materia de sanidad –asentada en la Ley General de Sanidad de 1986– y de educación. En definitiva, hasta 2015, los datos tendían a corroborar que la derecha sobresalía en lo económico, mientras que la izquierda tendía a hacerlo en lo social. Ahora bien, desde esas elecciones de diciembre de 2015 han pasado muchas cosas en España.

Aunque no existen demasiados datos recientes del CIS¹⁰ con los que trazar la evolución de la percepción de capacidad de los partidos para manejar determinados temas, una encuesta, realizada por 40dB en enero de 2022 a una muestra representativa de la población española, arrojó datos de interés al respecto: según el 22,4 por ciento de los entrevistados, el PSOE era el más preparado para afrontar el reto de mejorar la economía (frente al 21,1 por ciento que optaba por el PP) y el 22,0 por ciento señalaba al mismo partido como más capacitado para crear empleo (frente al 20,0 por ciento que mencionaba al PP). Aceptando que se ha podido acortar las distancias en estos temas, economía y empleo eran todavía los asuntos en los

¹⁰ Cuando se elaboró este artículo, no existían datos actualizados de la pregunta de propiedad simbólica de los temas. Sin embargo, en el Estudio 3411 (Preelectoral elecciones generales 2023), que se hizo público el 5 de julio, se recupera esta pregunta (PC10).

CUADRO 3b

PARTIDO MÁS CAPACITADO PARA AFRONTAR DIFERENTES TEMAS (2015)

	<i>El empleo</i>	<i>La educación</i>	<i>La sanidad</i>	<i>La economía</i>	<i>La Unión Europea</i>	<i>La política social</i>
PP	18,8	16,9	17,8	22,2	21,5	15,1
PSOE	15,2	18,9	20,2	14	14,5	19,6
IU	3,1	3,4	3,4	2,6	2,3	3,6
UPyD	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2
Ciudadanos	9,5	9	8,4	9,8	7,4	8,0
Podemos	8,3	9,9	9,4	7,9	8,6	12,3

Pregunta: “Y en general, ¿qué partido político, el PSOE o el PP, considera que está más capacitado para afrontar cada uno de los siguientes temas?”.

Nota: Los porcentajes restantes hasta el 100 por ciento se corresponden con las respuestas “no sabe/no contesta”.

Fuente: CIS, estudio 7711 (n=6.082).

que más crédito obtenía el PP y en los que la distancia entre PP y PSOE era menor (García de Blas, 10 de enero de 2022). En definitiva, siguen siendo ámbitos en los que la derecha cuenta con mayores fortalezas, a pesar de la operación para disputarlos que el PSOE ha emprendido en los últimos tiempos con gran empeño¹¹.

No es de extrañar que el PSOE intente arrebatarse al PP la reputación de buen gestor económico en un momento en el que la agenda mediática ha otorgado una gran prioridad a los asuntos relacionados con la economía, a propósito de las consecuencias derivadas de la invasión de Ucrania. A la luz de los datos del Barómetro de opinión de marzo de 2023 realizado por el CIS (estudio 3398), los problemas de índole económica constituyen el primer problema de España para el 18,0 por ciento de los encuestados, a lo que se suma un 12,1 por ciento que señala al desempleo, un 3,5 por ciento que se muestra preocupado por la calidad del empleo y un 0,5 por ciento que apunta a la subida de tarifas energéticas. Por tanto, más de un tercio de los españoles creen que el principal

¹¹ Como ejemplifican los siguientes titulares: “Sánchez se vuelca en la economía: ‘Antes importábamos rescates financieros y ahora exportamos la excepción ibérica’ (*El País*, 4 de febrero de 2022); “El PSOE ve un cambio de paradigma electoral: la economía dará votos a Pedro Sánchez” (*InfoLibre*, 10 de enero de 2023). Declaraciones como las siguientes abundan en el mismo tema: “Nosotros gestionamos mucho mejor la política económica que la derecha” (Pedro Sánchez, en el Consejo Político Federal del PSOE celebrado en Zaragoza en septiembre de 2022); “Los socialistas gestionamos mejor la economía que ellos (María Jesús Montero, en un mitin en Murcia el 10 de abril de 2023).

problema del país tiene raíz claramente económica. En el Estudio Preelectoral del CIS correspondiente a septiembre-octubre del año 2019 (estudio 3263), el paro era señalado como el primer problema por el 33,3 por ciento de los entrevistados, otros problemas de índole económica por el 8,4 por ciento, y la calidad del empleo por el 2,4 por ciento, lo que suma un 44,1 por ciento.

Estos resultados correspondientes a 2019 y 2023 presentan una diferencia teniendo en cuenta el contexto español. Tradicionalmente, el desempleo ha sido destacado por la opinión pública española como el gran problema del país, incluso en etapas de relativa bonanza, convertido casi como en un mantra o respuesta comodín a la pregunta (formulada en todos los barómetros mensuales del CIS) sobre los principales problemas que afronta España. Sin embargo, en 2023 el desempleo reduce su peso como principal problema, de modo que disminuye el total de respuestas correspondientes a asuntos económicos en su conjunto, aunque sí sube considerablemente en el periodo 2019-2023 (10 puntos) la preocupación por otros problemas de índole económica. La ambigüedad de esta categoría dificulta un análisis más preciso, pero sí es posible afirmar que la naturaleza de los problemas económicos en la España de 2023 no tiene como núcleo el mercado laboral, algo que plantea un escenario novedoso. En este punto, el PSOE sabe que, a pesar de las favorables cifras de empleo y ante el previsible protagonismo que tendrá en la agenda mediática el funcionamiento de la economía

(por la vía de los precios y otros asuntos como el aumento de los tipos de interés o la evolución de la deuda) necesita arrebatarse al PP la propiedad simbólica del tema, o al menos cuestionarla. Este intento podría resultar especialmente exitoso en un contexto de polarización que aumenta la hostilidad y la desconfianza en el contrario y premia la defensa endogrupal (Iyengar *et al.*, 2019).

En resumen, si un asunto es relevante para buena parte de los ciudadanos en un momento preelectoral y en ese asunto se percibe como débil a un partido, existe un riesgo evidente de que ese tema le reste apoyos o bien los movilice a favor de los rivales. Es decir, la propiedad simbólica de los temas va más allá del castigo retrospectivo. Introduce en el estudio del voto económico la valoración de desempeño prospectivo (quién se cree que lo hará mejor en un tema que ahora preocupa) y el poder de los medios de comunicación para contribuir a la problematización de los asuntos públicos y centrar la atención en algunos temas y no en otros (McCombs, 2005).

4. LA INFLUENCIA ACTUAL DE LA ECONOMÍA SOBRE EL VOTO EN ESPAÑA

Hasta ahora se ha puesto de relieve el predominio del modelo de votante sociotrópico en nuestro país, subrayando asimismo que el análisis de la realidad económica general no es ajeno a los sesgos partidistas, que la derecha ha acreditado tradicionalmente una mejor reputación en la gestión económica en España y que los debates más recientes sobre la situación económica nacional no orbitan en tan gran medida en torno al desempleo. Partiendo de esa base, es posible evaluar el impacto concreto que la percepción de la situación económica nacional actual tiene sobre el voto al gobierno y valorar así el alcance de la “hipótesis de la responsabilidad” de V.O. Key.

En la España de 2023, una de las novedades en el análisis del comportamiento electoral y el voto económico es que, durante la XIV legislatura (diciembre de 2019-mayo de 2023) ha gobernado un Ejecutivo de coalición –el primero de nuestra democracia–, que integra a dos formaciones, PSOE y Unidas Podemos, la

segunda de las cuales compuesta por hasta tres partidos diferentes (Podemos, Izquierda Unida y Catalunya en Comú). Las áreas eminentemente económicas tienen participación de los dos socios de la coalición, aunque ha adquirido en ellas mayor protagonismo el PSOE. Esta situación obliga a elaborar un modelo explicativo que considere como variable dependiente el voto a los partidos del gobierno como un hecho único. Futuros estudios tendrán que comparar estos resultados con otros modelos que consideren solo el voto al PSOE o solo el voto a Unidas Podemos (o a la plataforma Sumar). En cualquier caso, el modelo aquí presentado, de formulación sencilla (con la codificación de variables expuesta en el epígrafe 2) permite analizar la influencia de la valoración de la situación económica nacional en la probabilidad de apoyar al gobierno, controlando por otras variables de interés:

Voto gobierno/no gobierno = Valoración de la situación económica nacional actual + Valoración como líder de Pedro Sánchez + Valoración como líder de Yolanda Díaz + Ideología + Ingresos netos del hogar + Situación laboral + Sexo + Edad + Nivel de estudios + Valoración de la situación económica personal actual.

Los resultados expuestos en el cuadro 4 evidencian que la valoración de la situación económica nacional posee una gran capacidad explicativa del voto a los partidos del gobierno, considerando controles relevantes según ideología, valoración de los liderazgos de la coalición o características sociodemográficas del individuo. Percibir positivamente la situación económica incrementa notablemente la probabilidad de votar a los partidos del gobierno (*odds ratio* de 1,530, lo que significa que valorar la economía del país positivamente incrementa la probabilidad de votar al gobierno en 1,53 veces). En este modelo, tan solo la valoración del presidente del gobierno, Pedro Sánchez, contribuye más que esta variable a la explicación del voto. La estimación señala, además, que la situación económica personal no influye en el voto (un resultado que refuerza la validez del modelo sociotrópico), aunque el nivel de ingresos sí –a menor nivel de ingresos, mayor probabilidad de votar al gobierno–. Esta es una evidencia, en todo caso, de una fractura estructural, y no de un impacto coyuntural.

CUADRO 4

MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA BINARIA SOBRE LA PROBABILIDAD DE VOTO A LOS PARTIDOS DEL GOBIERNO

Valoración Pedro Sánchez	0,572 (.031)	***
Valoración de Yolanda Díaz	0,181 (.028)	***
Nivel de ingresos netos del hogar	-0,144 (0,053)	***
Edad	-0,001 (0,003)	
Sexo (Ref. Mujer)	-0,345 (0,114)	***
Autoubicación ideológica	-0,353 (0,027)	***
Situación económica personal (Ref. Negativa)	0,203 (0,132)	
Estudios (Ref. Superiores)	0,284 (0,116)	***
Situación laboral (Ref. Trabaja)	-0,068 (0,116)	
Valoración de la situación económica nacional (Ref. Negativa)	0,425 (0,132)	***
Constante	-3,472	***
R ² de Cox y Snell (bondad de ajuste)		0,486
R ² de Nagelkerke (bondad de ajuste)		0,661

***p<0,01, **p<0,05.

Nota: Errores estándar entre paréntesis. El modelo logra clasificar al 80,7 por ciento de los casos con “voto al gobierno”.

Fuente: Elaboración propia con datos del estudio 66091222 del CIS (n= 15.242).

Las percepciones sobre el funcionamiento de la economía en un sentido general y no individual contribuyen a explicar el comportamiento electoral de los ciudadanos, aunque su influencia tiene que ser completada y evaluada junto a la de otras variables actitudinales de tipo político, como la valoración de los líderes o la autoubicación ideológica. Incluso en contextos altamente polarizados como el español (Gidron, Adams y Horne, 2020), la percepción de la economía adquiere una notable capacidad explicativa del comportamiento electoral. Ahora bien, también se ha comprobado que el ámbito económico podría servir como reflejo de sesgos políticos de muy diverso orden y ser sensible a la acción de los medios de comunicación en cuanto a la creación de climas de opinión y la atribución de relevancia a ciertos

temas favorables a un partido u otro dentro de la agenda pública. No se puede olvidar, además, que el consumo de medios de comunicación, por norma, atiende a un comportamiento de exposición selectiva (buscando aquellos afines a las ideas propias).

5. EN CONCLUSIÓN: SIGUE SIENDO “LA ECONOMÍA, ESTÚPIDO”, PERO LO ECONÓMICO TAMBIÉN ES POLÍTICO

La influencia de la economía en el comportamiento electoral se alimenta de juicios sociotrópicos, es decir, de opiniones sobre el estado de la economía en general, que se anteponen a la evaluación de la situación económica particular. Las coyunturas económicas negati-

vas favorecen el voto de castigo al partido que ostenta el poder de gobierno como efecto de una valoración retrospectiva negativa sobre su gestión. Asumiendo que se prioriza la percepción del entorno económico por encima de la situación personal, es necesario comprender que esta percepción sobre el estado de la economía, a su vez, se forma a partir de la exposición a los medios de comunicación y depende de sesgos cognitivos. Tanto es así que se ha podido comprobar cómo diferentes variables de naturaleza política pueden explicar las percepciones económicas de los electores.

A pesar del cambio que la extensión de los sistemas de bienestar ha introducido en nuestro orden de valores, los ciclos económicos adversos en materia de desempleo o inflación pueden reactivar un mayor interés por las políticas de contenido material. Los datos presentados en este artículo muestran que la economía contribuye en buena medida a explicar, hoy por hoy, el voto en España –en medio de una crisis de precios–, aunque también influyen muy significativamente los liderazgos y la ideología. No obstante, no se puede pasar por alto que el origen de las percepciones económicas es político. Se presenta aquí un debate clásico para las ciencias sociales: ¿cuál es la dirección de la relación? ¿Cuál es la causa y cuál es el efecto? Lo más razonable es sostener que la economía influye en el voto porque está reforzando o intensificando predisposiciones ya existentes en los individuos, como una suerte de variable interviniente, y que lo hará especialmente en aquellas personas con identidades políticas más débiles o menos polarizadas. En cambio, los votantes polarizados son menos sensibles a los factores coyunturales. Así pues, aunque sigue siendo “la economía, estúpido”, es preciso tener en cuenta que el origen de las percepciones económicas no está disociado de las predisposiciones políticas consolidadas a lo largo de la vida. Esto es así especialmente en contextos ambivalentes, en los que la opinión sobre la situación de la economía está dividida, por lo cual los votantes buscan y encuentran en los discursos de los partidos a los que los se sienten más próximos argumentos para interpretar la información macroeconómica que les llega.

BIBLIOGRAFÍA

BOSCH, A. y RIBA, C. (2005). Coyuntura económica y voto en España, 1985-1996. *Papers*,

75, pp. 117-140. <https://doi.org/10.5565/rev/papers/v75n0.1018>

DICKERSON, B. (2016). Economic perceptions, presidential approval and causality: the moderating role of the economic context. *American Politics Research*, 44(6), pp. 1037–1065.

DÍEZ NICOLÁS, J. (2000). La escala de postmaterialismo como medida del cambio de valores en las sociedades contemporáneas. En J. ELZO IMAZ y F. ANDRÉS ORIZO (Eds.), *España 2000, entre el localismo y la globalidad. La encuesta europea de valores en su tercera aplicación, 1981-1999* (pp. 285-310). Fundación SM.

DÍEZ NICOLÁS, J. (2011). ¿Regreso a los valores materialistas? El dilema entre seguridad y libertad en los países desarrollados. *Revista Española de Sociología*, 15, pp. 1578-2824.

DRUCKMAN, J. M., PETERSON, E. y SLOTHUUS, R. (2013). How elite partisan polarization affects public opinion formation. *American Political Science Review*, 107(1), pp. 57-79. <https://doi.org/10.1017/S0003055412000500>

EVANS, G. y ANDERSEN, R. (2006). The political conditioning of economic perceptions. *The Journal of Politics*, 68(1), pp. 194–207.

FRAILE, M. (2002). “El voto económico en las elecciones de 1996 y 2000: una comparación”. *Revista Española de Ciencia Política*, 6, pp. 129-151.

GARCÍA DE BLAS, E. (2022, 10 de enero). El PSOE adelanta al PP como mejor gestor de la economía y el empleo. *El País*. <https://elpais.com/espana/2022-01-10/el-psoe-adelanta-al-pp-como-mejor-gestor-de-la-economia-y-el-empleo.html>

GIDRON, N., ADAMS, J. y HORNE, W. (2020). *American affective polarization in comparative perspective*. Cambridge University Press.

HUNTER, J. D. (1991). *Culture wars: The Struggle to Define America*. BasicBooks.

INGLEHART, R. (1977). *The silent revolution: Changing values and political styles among Western publics*. Princeton University Press.

INGLEHART, R. y ABRAMSON, P. R. (1999). Measuring postmaterialism. *American Political Science Review*, 93(3), pp. 665–677.

IYENGAR, S. Media politics. *A citizen's guide* (5ª ed.). Norton & Company.

JAIME CASTILLO, A. M. y SÁEZ LOZANO, J. L. (2007). Atribución de la responsabilidad y voto económico. El caso de España. *El trimestre económico*, 74(294), pp. 379-413.

KEY, V. O. (1966). *The responsible electorate*. Harvard University Press.

MACDONALD, K. y HEATH, A. (1997). Pooling cross-sections: A comment on Price and Sanders. *Political Studies*, XLV, pp. 928-941.

McCOMBS, M. (2005). A look at agenda-setting: past, present and future. *Journalism Studies*, 6(4), pp. 543-557. <https://doi.org/10.1080/14616700500250438>

MORA RODRÍGUEZ, A. (2017). El voto económico y estudio de agendas en España: aproximación a sus efectos en las elecciones generales del 2000 y 2011 Tesis doctoral, Universidad de Murcia]. Digitum: Repositorio Institucional de la Universidad de Murcia. <https://digitum.um.es/digitum/handle/10201/52979>

MORA RODRÍGUEZ, A. y MORENO MARTÍNEZ, C. (2019). La influencia de la economía en el voto en España: de la bonanza de 2000 a la crisis de 2011. *RIPS: Revista De Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 18(2), 25-48. <https://doi.org/10.15304/rips.18.2.6365>

OZZANO, L. y GIORGI, A. (2016). *European culture wars and the Italian case*. Routledge.

PETROCIK, J. R. (1996). Issue ownership in presidential elections, with a 1980 case study. *American Journal of Political Science*, 40(3), pp. 825-850.

WHITTEN, G. D. y PALMER, H. D. (1999). Cross-national analyses of economic voting. *Electoral Studies*, 18, pp. 49-67.

WILSON, A. E., PARKER, V. A. y FEINBER, M. (2020). Polarization in the contemporary media landscape. *Current Opinion in Behavioral*

Sciences, 34, pp. 223-228. <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2020.07.005>

WLEZIEN, C., FRANKLIN, M. y TWIGGS, D. (1997). Economic Perceptions and Vote Choice: Disentangling the Endogeneity. *Political Behavior*, 19, pp. 7–17. <https://doi.org/10.1023/A:1024841605168>

PANORAMA SOCIAL

Números publicados

2005

- N.º 1. España 2005: Debates y procesos sociales
- N.º 2. Dependencia y autonomía personal: Dilemas y compromisos

2006

- N.º 3. Infancia y juventud: Nuevas condiciones, nuevas oportunidades
- N.º 4. Envejecimiento y pensiones: La reforma permanente

2007

- N.º 5. El medio ambiente a principios del siglo XXI: ¿Crisis o adaptación?
- N.º 6. La reforma de la Universidad: Vectores de cambio

2008

- N.º 7. Las claves de la sanidad futura: Investigación y gestión
- N.º 8. Inmigrantes en España: Participación y convivencia

2009

- N.º 9. Tercer Sector y voluntariado
- N.º 10. Familias en transformación

2010

- N.º 11. Envejecimiento, adaptación y cambio social
- N.º 12. Empleo, desempleo y pobreza

2011

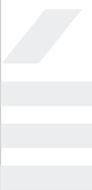
- N.º 13. Retos actuales de la sociedad española
- N.º 14. El ocio de los españoles

2012

- N.º 15. Generaciones y relaciones intergeneracionales
- N.º 16. Imagen y presencia exterior de España

2013

- N.º 17. La ciudadanía europea en la encrucijada
- N.º 18. Las nuevas tecnologías y su impacto social



PANORAMA SOCIAL

Números publicados

2014

N.º 19. Comida y alimentación: hábitos, derechos y salud

N.º 20. Pobreza infantil

2015

N.º 21. Educación, investigación e innovación, bases de un modelo productivo de futuro

N.º 22. Un balance social de la crisis

2016

N.º 23. Retos demográficos

N.º 24. El nuevo escenario migratorio en España

2017

N.º 25. Las desigualdades digitales. Los límites de la Sociedad Red

N.º 26. La inclusión de las personas con discapacidad en España

2018

N.º 27. Brechas de género

N.º 28. Envejecimiento de la población, familia y calidad de vida en la vejez

2019

N.º 29. Pobreza y rentas mínimas

N.º 30. Opinión pública y encuestas

2020

N.º 31. El campo y la cuestión rural: la despoblación y otros desafíos

N.º 32. Ciudades: luces y sombras de un mundo cada vez más urbano

2021

N.º 33. Los estragos sociales de la pandemia ante el horizonte post-COVID

N.º 34. El trabajo y el empleo del futuro: debates, experiencias y tendencias

2022

N.º 35. Educación financiera en España: balance y perspectivas

N.º 36. Energía y sociedad: perspectivas sobre la transición energética en tiempo de crisis

PUBLICACIONES DE FUNCAS

Últimos números publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

N.º 176. La economía española ante el reto demográfico

PANORAMA SOCIAL

N.º 36. Energía y sociedad: perspectivas sobre la transición energética en tiempo de crisis

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

N.º 295. Política económica y estabilidad financiera

SPANISH ECONOMIC AND FINANCIAL OUTLOOK

Vol. 12, N.º 4 (2023). Spain: Economic and fiscal outlook

PAPELES DE ENERGÍA

N.º 22. Septiembre 2023

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

N.º 100. Tres aproximaciones a la desigualdad social en España: rentas disponibles, rentas ampliadas y ocupaciones
Eduardo Bandrés, Juan Carlos Rodríguez y Julio Carabaña

LIBROS

Análisis financiero y big data / Santiago Carbó, Juan José Ganuza, Daniel Peña y Pilar Poncela

PRECIO DE LAS PUBLICACIONES

AÑO 2023

Publicación	Suscripción		
	Suscripción anual	Edición papel (euros)	Gastos de envío (euros)
Papeles de Economía Española	4 números	55	España 8
			Europa 40
			Resto del mundo 80
Cuadernos de Información Económica	6 números	45	España 12
			Europa 60
			Resto del mundo 120
Panorama Social	2 números	25	España 4
			Europa 20
			Resto del mundo 40
Spanish Economic and Financial Outlook	6 números	35	España 12
			Europa 60
			Resto del mundo 120
Papeles de Energía	4 números	25	España 8
			Europa 40
			Resto del mundo 80
Publicaciones no periódicas (Libros, Estudios...) disponibles solamente en formato digital gratuito.			

Los precios incluyen el IVA.

Forma de pago: domiciliación bancaria, transferencia bancaria.

Descuento editorial: 10 % a bibliotecas, librerías y agencias.

Todas nuestras publicaciones se pueden descargar, de forma gratuita, en www.funcas.es

<http://www.funcas.es/Publicaciones>

publica@funcas.es



Pedidos e información:

Funcas

Caballero de Gracia, 28

28013 Madrid

Teléfono: 91 596 57 18

Fax: 91 596 57 96

publica@funcas.es

www.funcas.es

ISSN 1699 - 6852



9771699685007