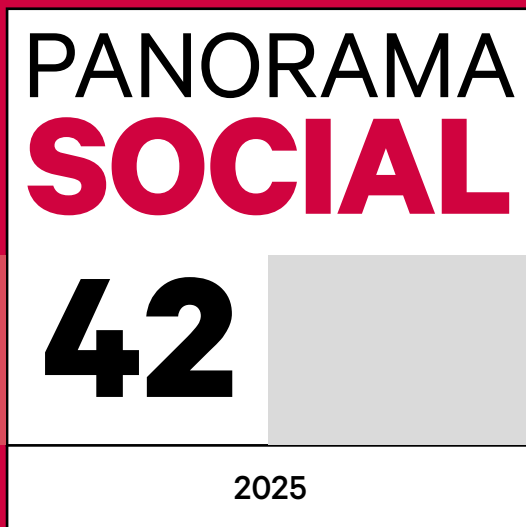




Perspectivas sobre las desigualdades sociales

EN PROFUNDIDAD

La educación como ascensor social
Evolución de la movilidad intergeneracional
Desigualdad: impuestos y prestaciones públicas

Fabrizio Bernardi, Julio López Laborda y Olga Salido

NOTAS DE ANÁLISIS SOCIAL

Coyunturas críticas y mujeres investigadoras
Fundamentos morales, ideología y religiosidad
Populismo y corrupción
Actitudes del empresariado español
¿Migraciones climáticas?

Héctor Cebolla, Elisa Chuliá, Fernando Jiménez, Júlía Miralles, Luis Miller, María Miyar, Juan Carlos Rodríguez y Margarita Torre

ACTUALIDAD SOCIAL

La secularización de la sociedad española

Estudios sociales (Funcas)

PANORAMA **SOCIAL**

42

2025

PATRONATO

Isidro Fainé Casas
Presidente

Antonio Jesús Romero Mora
Vicepresidente

Fernando Conlledo Lantero
Secretario

Antón Joseba Arriola Boneta
Manuel Azuaga Moreno
Carlos Egea Krauel
Miguel Ángel Escotet Álvarez
Amado Franco Lahoz
José María Méndez Álvarez-Cedrón
Pedro Antonio Merino García
Antonio Pulido Gutiérrez

CONSEJO DE REDACCIÓN

María Miyar Busto
Directora

Carlos Ocaña Pérez de Tudela
Elisa Chuliá Rodrigo
Juan Carlos Rodríguez Pérez
Berta Álvarez-Miranda Navarro
Luis Garrido Medina
Rodolfo Gutiérrez Palacios
Víctor Pérez Díaz

EDITA

Funcas
Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid

MAQUETACIÓN

Avantia Comunicación Gráfica, S.A.

DEPÓSITO LEGAL

M-23.401-2005

ISSN

ISSN Impreso: 1699-6852
ISSN Digital: 2254-3449

PEDIDOS E INFORMACIÓN

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

© 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.

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

ÍNDICE

05 PRESENTACIÓN

EN PROFUNDIDAD: VISIONES SOBRE LA DESIGUALDAD

- 07** La contribución de los impuestos y las prestaciones públicas a la reducción de la desigualdad

Julio López Laborda

- 19** La educación como ascensor social: límites de la expansión educativa

Fabrizio Bernardi

- 27** El ascensor social funciona, pero a distintas velocidades

Olga Salido Cortés

NOTAS DE ANÁLISIS SOCIAL

- 35** La igualdad frágil: cómo los eventos críticos frenan los avances de género

Margarita Torre Fernández

- 45** Fundamentos morales, ideología y religiosidad en España

Luis Miller

- 55** Populismo y corrupción: amenaza y oportunidad

Fernando Jiménez Sánchez y Júlía Miralles de Imperial Pujol

- 65** Voces de discreción: el empresariado español ante su profesión, su entorno y su aportación a la sociedad

Elisa Chuliá, María Miyar y Juan Carlos Rodríguez

- 75** ¿Existe la migración climática? Evidencia de Senegal desde 1962 a 2011

Héctor Cebolla Boado

ACTUALIDAD SOCIAL

- 85** La progresiva secularización de la sociedad española: identidad y práctica católica en las últimas décadas

Estudios Sociales, FUNCAS

PRESENTACIÓN

En 2025, PANORAMA SOCIAL cumple veinte años y comienza una nueva etapa en la que apuesta por reforzar decididamente su vocación de divulgación con calidad y rigor. En un medio saturado de mensajes rápidos e impactantes y explicaciones tópicas, se hace aún más necesario acercar el conocimiento académico a un público más amplio y diverso. Esta tarea implica no solo comunicar resultados de investigación, sino también los mecanismos sociales que los explican, y con ello ocupar el lugar que le corresponde en un espacio público de conversación en el que a menudo se confunde opinión con evidencia. Queremos contribuir a que los lectores conozcan el valor de las metodologías y las perspectivas analíticas propias de las ciencias sociales, cuya capacidad para hacer entender fenómenos complejos se pierde cuando no circulan más allá del ámbito académico.

Esta nueva etapa nace, por ello, con la voluntad de fortalecer el puente entre la investigación y el público: ofrecer conocimiento de calidad con un lenguaje accesible, ampliar audiencias sin comprometer la calidad, y situar el análisis sociológico como un bien común que nutra la conversación pública. Esta vocación divulgativa incluye también a los profesionales de las ciencias sociales, para quienes la revista aspira a funcionar como un

espacio de actualización e intercambio de conocimiento entre pares, aunque no compartan especialización. Pretende así facilitar el seguimiento de investigaciones recientes, la puesta en común de resultados y enfoques, así como el diálogo entre campos a menudo desconectados en los circuitos académicos tradicionales.

En esta nueva época, la revista adopta un formato con secciones, que combina una parte monográfica (*En profundidad*), otra dedicada a temas de investigación variados (*Notas de análisis social*) y una última sección de *Actualidad social*.

En profundidad está dedicada a un tema monográfico y su objetivo es profundizar en distintas perspectivas sobre un mismo fenómeno, mediante enfoques complementarios o alternativos, considerando distintos niveles de análisis o atendiendo a sus varias implicaciones sociales, económicas o políticas.

Notas de análisis social recoge contribuciones sobre temas no vinculados al monográfico, permitiendo incorporar investigaciones completas o en curso sobre fenómenos emergentes o debates relevantes en el tiempo presente.

Actualidad social incluye un único artículo centrado en el análisis empírico de transformaciones sociales recientes, apoyado en datos actualizados.

Esta nueva organización responde a la voluntad de ampliar el espectro temático de la revista, ofrecer una mayor variedad de enfoques y reforzar su compromiso con la calidad analítica y la divulgación rigurosa.

En este número, la parte monográfica se ocupa de uno de los temas más debatidos en ciencias sociales, y especialmente en Sociología: la desigualdad. **Fabrizio Bernardi** (UNED) y **Olga Salido Cortés** (Universidad Complutense) abordan el tema de la movilidad social, sus límites y los mecanismos que facilitan o dificultan la movilidad intergeneracional, proporcionando evidencia empírica sobre su evolución reciente. **Julio López Laborda** (Universidad de Zaragoza) completa este eje temático analizando cómo los impuestos y las prestaciones públicas contribuyen a reducir las desigualdades económicas y a reforzar la cohesión social. El conjunto ofrece una mirada articulada y fundamentada en evidencia sobre cómo se reproducen y se corrigen las desigualdades en las sociedades contemporáneas, con el foco puesto en la española.

Notas de análisis social reúne contribuciones que dialogan con otros ejes centrales de los debates en ciencias sociales. **Margarita Torre Fernández** (Universidad Carlos III de Madrid) estudia cómo eventos críticos, como la pandemia, pueden frenar los avances hacia la igualdad de género. **Luis Miller** (CSIC) analiza la

relación de los fundamentos morales con la ideología y la religiosidad en España. **Fernando Jiménez Sánchez** (Universidad de Murcia) y **Júlia Miralles de Imperial Pujol** (Universitat Pompeu Fabra y Universidad de Murcia) examinan la relación entre populismo y corrupción como amenaza, pero también como oportunidad para la regeneración democrática. Completan la sección el trabajo de **Elisa Chuliá** (UNED y Funcas), **María Miyar** (UNED y Funcas) y **Juan Carlos Rodríguez** (ASP) sobre las percepciones del empresariado español respecto a su papel económico y social, y el de **Héctor Cebolla Boado** (CSIC), que cuestiona las visiones alarmistas sobre la “migración climática” a partir de un estudio longitudinal en Senegal.

Por último, en *Actualidad social*, la **Dirección de Estudios Sociales** de Funcas presenta un análisis sobre el proceso de secularización en España.

Este número representa una declaración de intenciones de la nueva época de PANORAMA SOCIAL: combinar la vocación pública y el análisis riguroso, la apertura a públicos diversos y la especialización. Divulgar, al fin y al cabo, no es traducir, sino describir adecuadamente la realidad social, hacer comprensibles los mecanismos que la explican y ofrecer instrumentos para interpretarla con criterio. Con esta orientación, la revista renueva su compromiso, tanto dentro como fuera del mundo académico, con una conversación pública sustentada en evidencias, perspectiva histórica y comprensión de los procesos que nos afectan como sociedad.

LA CONTRIBUCIÓN DE LOS IMPUESTOS Y LAS PRESTACIONES PÚBLICAS A LA REDUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD

JULIO LÓPEZ LABORDA*

RESUMEN

En este trabajo se analiza la contribución del sector público a la reducción de las desigualdades de renta y riqueza utilizando los impuestos y las prestaciones públicas. En primer lugar, se discute la aparente disyuntiva existente entre las políticas de predistribución, dirigidas a aproximar las rentas de mercado de las personas, y las políticas de redistribución, encaminadas a acercar las rentas después de impuestos y prestaciones. Seguidamente, se pone el foco en las políticas redistributivas y se examina el papel que pueden desempeñar en las mismas los impuestos y las prestaciones. Finalmente, se presentan algunos datos recientes sobre la contribución efectiva de los impuestos y las prestaciones a la reducción de las desigualdades de renta en España y sobre la posición que ocupa nuestro país entre los países desarrollados y, en especial, en el área de la Unión Europea.

1. Introducción

El objetivo de este trabajo es reflexionar sobre la contribución del sector público a la reducción de las desigualdades de renta y riqueza utilizando los impuestos y las prestaciones. Empezaremos examinando la aparente disyuntiva entre las políticas de predistribución, dirigidas a aproximar las rentas de mercado, y las políticas de redistribución, encaminadas a acercar las rentas después de impuestos y prestaciones. Seguidamente, se pondrá el foco en las políticas redistributivas y se discutirá el papel que pueden desempeñar en las mismas

los impuestos y las prestaciones. Finalmente, se presentarán algunos datos recientes sobre la contribución de los impuestos y las prestaciones a la reducción de las desigualdades de renta en España y sobre la posición que ocupa nuestro país entre los países desarrollados y, en especial, en el área de la Unión Europea.

Forzosamente, tienen que quedar fuera de este análisis muchos otros aspectos relevantes en el estudio teórico y aplicado de la desigualdad económica y su corrección con los instrumentos de la hacienda pública. Baste con señalar aquí, como ejemplo, el debate so-

* Catedrático de la Universidad de Zaragoza (julopez@unizar.es).

bre si la desigualdad de la renta y el efecto redistributivo de impuestos y prestaciones deben medirse año a año, como se hace todavía de forma mayoritaria por los investigadores, o desde una perspectiva de ciclo vital, para reflejar adecuadamente que el bienestar de las personas depende de la renta que obtienen a lo largo de su vida y no en un momento determinado. Mi posición, como en las demás contraposiciones que se examinan en las siguientes secciones, es que los dos enfoques proporcionan información útil. El problema con la perspectiva de ciclo vital es que comporta unas exigencias de información muy elevadas, que dificultan enormemente su aplicación.

Este trabajo se basa, esencialmente, en dos investigaciones publicadas en coautoría (López Laborda, Onrubia y Rodado, 2023, y López Laborda, Marín y Onrubia, 2025) y reproduce y amplía diversas partes de las mismas. En estos artículos se profundiza en algunos de los temas que se abordan en el presente trabajo.

2. Predistribución y redistribución

Se discute mucho sobre cuáles son las políticas públicas más idóneas para combatir las desigualdades: las dirigidas a la predistribución o a la redistribución de la renta. Las primeras están relacionadas con la garantía de la “igualdad de oportunidades”, en sentido amplio, y utilizan instrumentos como la educación, la sanidad, la regulación laboral o el fomento de la innovación para tratar de aproximar la renta que obtienen los ciudadanos en el mercado. La redistribución se relaciona con la “igualdad de resultados” y se basa en los impuestos y prestaciones públicas, instrumentos con los que, asumiendo la existencia de una determinada desigualdad de las rentas de mercado, se quiere acercar la renta de los ciudadanos después de la intervención pública.

Aunque en la actualidad parece detectarse, en la literatura académica y el debate político, una tendencia hacia una mayor preferencia por la predistribución (Kanbur, 2024), redistribución y predistribución no deben contemplarse como objetivos y políticas excluyentes sino, más bien, complementarios e interrelacionados, en las dos direcciones. En primer lugar, buena parte de las políticas que desarrolla el sector público pueden tener efectos tanto predistributivos como redistributivos: los ejemplos de la educación o la sanidad son suficientemente representativos. En segundo lugar, la aplicación de las políticas de predistribución puede requerir de la utilización de instrumentos redistributivos. Piénsese, por ejemplo, en la educación como política de garantía de la igualdad de oportunidades. Si los resultados educativos dependen, en alguna medida, de la renta de las familias, la predistribución requerirá tanto de *inputs* públicos (simplificando, colegios) como de la redistribución de las rentas de los padres (Haaparanta *et al.*, 2022). Como advierte Atkinson (2015), “si nos preocupa la igualdad de oportunidades de mañana, debemos preocuparnos por la desigualdad de los resultados de hoy”.

En tercer lugar, la redistribución afecta a la predistribución: los impuestos y las prestaciones públicas pueden alterar de diversas maneras la distribución de la renta de mercado, esto es, previa a la intervención del sector público. Por ejemplo, provocando, de manera intencionada o inintencionada, que algunas personas modifiquen su comportamiento, reduciendo su oferta de trabajo o invirtiendo menos, o disminuyendo los incentivos de algunos individuos para extraer rentas de sus empresas a expensas de otros trabajadores (Piketty *et al.*, 2014).

Y, en cuarto lugar, la predistribución también puede afectar a la redistribución. Por una parte, una mayor igualdad en la distribución de la renta de mercado permite que la imposición óptima sobre la renta sea menos progresiva, es

decir, que haya menos redistribución (Kanbur y Tuomala, 2025). Por otro lado, el efecto redistributivo que se consiga con los impuestos y las prestaciones dependerá del nivel de desigualdad previo (Bozio *et al.*, 2024).

3. Redistribución a través de impuestos y prestaciones

Vamos a centrarnos ahora en la política de redistribución de la renta y la riqueza, que los gobiernos llevan a cabo a través de impuestos y prestaciones. Por el lado de los impuestos, la capacidad redistributiva de los sistemas fiscales trata de garantizarse mediante la aplicación de impuestos progresivos, como el impuesto sobre la renta personal, sobre el patrimonio o sobre las herencias y donaciones. Por el lado de las prestaciones, la redistribución se articula mediante prestaciones de carácter monetario (como las pensiones de distinto tipo, las prestaciones por desempleo, las ayudas y becas al estudio o al alquiler o los programas de rentas mínimas o de inserción) y con la provisión de prestaciones en especie, como sucede en el ámbito de la sanidad, la educación o la protección social. No obstante, el resto de los gastos públicos (servicios generales, defensa, asuntos económicos, vivienda, medio ambiente, etc.) también tiene un efecto redistributivo, aunque no sea esta su finalidad inmediata.

En este ámbito, el debate se centra en determinar el peso que deba atribuirse a los impuestos y las prestaciones como herramientas de redistribución. Existe un amplio acuerdo en que la redistribución operada por el sector público ha de realizarse, mayoritariamente, a través del gasto público, para reducir los costes para la economía (“costes de eficiencia”), potencialmente elevados, derivados de la utilización de impuestos progresivos, ya que estos pueden conducir a los sujetos afectados por los mismos a modificar sus decisiones de tra-

bajo, ahorro, inversión, etc., o a eludir o evadir parte de su renta o riqueza. Esta predominancia de la redistribución vía gastos es la práctica habitual en la experiencia internacional, España incluida, como se comprobará más adelante.

“**Lo relevante es el efecto redistributivo agregado de impuestos y prestaciones, más que el impacto separado sobre la desigualdad de unos y otras.**”

También es importante poner de manifiesto que lo relevante es el efecto redistributivo agregado de impuestos y prestaciones, más que el impacto separado sobre la desigualdad de unos y otras. Además, en algunos casos, puede ser borrosa o artificial la línea divisoria entre una medida adoptada por la vía del gasto o de los ingresos: por ejemplo, una prestación directa a los hogares o un beneficio fiscal en algún impuesto. Tomemos el ejemplo del IVA. En la actualidad, numerosos consumos tributan a tipos de gravamen reducidos, para favorecer las compras de las personas con menor capacidad económica. Los tipos reducidos son un beneficio (o gasto) fiscal que reduce la regresividad del IVA. Con la finalidad, entre otras, de evitar el elevado coste recaudatorio de esta medida, ya que estos tipos se aplican a todos los compradores, con independencia de su renta, los investigadores vienen proponiendo, desde hace tiempo, la supresión de los tipos reducidos y la compensación, a las personas con menos recursos que fueran a resultar perjudicadas por ello, con otras medidas, por ejemplo, la percepción de prestaciones directas. La eliminación de los tipos reducidos del IVA es una medida claramente regresiva, pero las compensaciones son evidentemente pro-

gresivas y pueden diseñarse de tal manera que, en agregado, no se produzca ningún cambio en el efecto redistributivo de la intervención pública, o incluso que se mejore este. En la evaluación de esta reforma desde la perspectiva del principio de equidad, ¿qué es lo relevante, que el sistema fiscal sea ahora menos progresivo o que el conjunto de impuestos y prestaciones sea tanto o más progresivo que antes? Yo creo que lo segundo.

En cualquier caso, los argumentos hasta aquí expuestos no autorizan a sostener que carezca de relevancia si los impuestos son o no progresivos y si, por tanto, contribuyen o no a la función redistributiva del sector público. Por una parte, las razones de eficiencia que se alegan habitualmente para desaconsejar los tipos impositivos elevados están sujetas a debate en el ámbito académico (Kleven *et al.*, 2025). Por otro lado, un sistema fiscal progresivo, en el que todas las personas contribuyen al sostenimiento de las necesidades colectivas con un porcentaje de su renta que crece con el tamaño de esta, puede favorecer la cohesión social, el sentido de comunidad y una mayor confianza en las instituciones, además de limitar la concentración del poder político derivada de la concentración del poder económico. Adicionalmente, en el caso español, la Constitución establece en su artículo 31.1 que “[t]odos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio”. Como aclara el Tribunal Constitucional (Sentencia 27/1981, de 20 de julio, fundamento jurídico 4): “lo que no puede soslayarse es que el legislador constituyente ha dejado bien claro que el sistema justo que se proclama no puede separarse, en ningún caso, del principio de progresividad ni del principio de igualdad. Es por ello —porque la igualdad que aquí se reclama va íntimamente enlazada al concepto de capacidad económi-

ca y al principio de progresividad— por lo que no puede ser, a estos efectos, simplemente reconducida a los términos del artículo 14 de la Constitución: una cierta desigualdad cualitativa es indispensable para entender cumplido este principio. Precisamente, la que se realiza mediante la progresividad global del sistema tributario en que alienta la aspiración a la redistribución de la renta”. En la interpretación del Tribunal Constitucional, por tanto, la progresividad global del sistema tributario (no de cada impuesto) es una exigencia ineludible de la justicia tributaria, que aspira a reducir las desigualdades de renta entre los ciudadanos, de tal manera que la Constitución no permite que ese objetivo redistributivo se confíe en exclusiva a las prestaciones y gastos públicos.

4. Efecto redistributivo de los impuestos y las prestaciones públicas en España

A continuación, vamos a examinar algunos datos recientes sobre el efecto redistributivo de los impuestos y las prestaciones públicas en España, que después compararemos con los disponibles para otros países. Utilizaré los resultados para 2022 del “Observatorio sobre el reparto de los impuestos y las prestaciones entre los hogares españoles”, que publica anualmente Fedea (López Laborda *et al.*, 2025), adoptando la siguiente secuencia de la actuación pública. En primer lugar, los hogares obtienen su renta en el mercado. Esta renta se ve incrementada con las prestaciones monetarias que perciben del sector público (como una pensión o una ayuda al estudio, por ejemplo), dando lugar a la “renta bruta”. A continuación, los hogares pagan sus impuestos (como el IRPF o el IVA) obteniéndose su “renta disponible”. Por último, los hogares reciben los servicios públicos de sanidad y educación, llegándose a la “renta disponible extendida”.

“ Las tasas medias efectivas de todas las prestaciones examinadas disminuyen a medida que aumenta la renta.

Empecemos con las prestaciones monetarias. El gráfico 1 refleja la evolución de la “tasa media efectiva” de las principales prestaciones monetarias, que se calcula como el cociente entre las prestaciones recibidas por los hogares y su renta bruta. Los hogares se agrupan según su renta bruta, desde el 20 % más pobre (“quintil 1”) hasta el 1 % más rico (“centil 100”). Las tasas medias efectivas de todas las prestaciones examinadas (pensiones, prestaciones por desempleo, asistencia social, etc.) disminuyen a medida que aumenta la renta, lo que quiere decir que benefician proporcionalmente más a los hogares con menos renta. Este resultado está indicando que las prestaciones son, individualmente y en conjunto, progresivas.

En coherencia con el resultado anterior, las prestaciones monetarias tienen un efecto redistributivo positivo, esto es, contribuyen a reducir la desigualdad de la renta de los hogares. La desigualdad se mide con el índice de Gini que, como es sabido, toma valores entre cero (máxima igualdad) y uno (máxima desigualdad). El efecto redistributivo se cuantifica con el índice de Reynolds-Smolensky, que no es más que la diferencia entre la desigualdad de la renta antes y después de la aplicación del instrumento que se está examinando, en este caso, las prestaciones monetarias. Los resultados se presentan en el gráfico 5. Las prestaciones monetarias reducen en 0,1328 puntos la desigualdad existente entre las rentas de mercado, cuyo índice de Gini toma un valor de 0,5672. El papel protagonista en la redistribución corresponde, sin duda, a las pensiones de jubilación y supervivencia.

El gráfico 2 muestra cómo evoluciona, con la renta bruta de los hogares, el “tipo medio efectivo” de los principales impuestos, es decir, el cociente entre los impuestos que pagan los hogares y su renta bruta. Centrándonos en el conjunto del sistema fiscal, se observa que su tipo medio efectivo crece a medida que lo hace la renta (lo contrario de lo que ocurre para las prestaciones), lo que es un indicador de progresividad, hasta llegar a la parte superior de la distribución de la renta, en la que el tipo medio empieza a disminuir, lo que es una señal de regresividad. Llamativamente, los hogares pertenecientes al 1 % más rico soportan la carga tributaria relativa más reducida de toda la escala de renta. Este cambio en la evolución de los tipos medios efectivos, primero crecientes y luego decrecientes, se explica, fundamentalmente, por un lado, por el elevado peso que tienen en la renta bruta total de los hogares más ricos las rentas de capital y la fiscalidad más reducida de estas rentas; y, por otra parte, por la fuerte regresividad de la imposición indirecta.

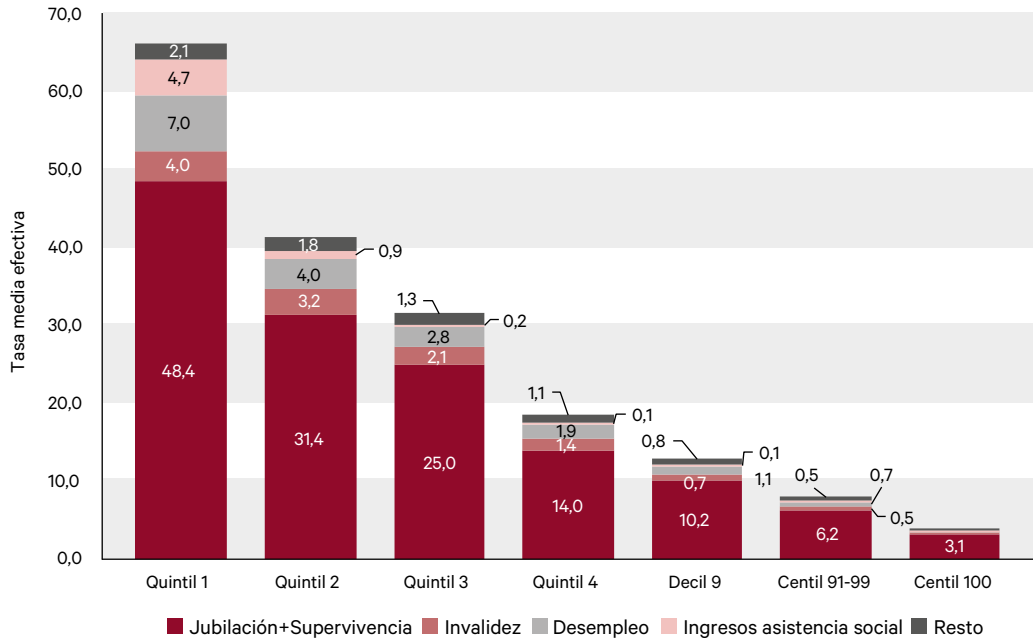
A pesar del resultado anterior, el conjunto de los impuestos considerados tiene un efecto redistributivo positivo, de forma que también contribuye a la redistribución de la renta, aunque, como refleja el gráfico 5, muy modestamente, casi en el límite del mandato constitucional: los impuestos disminuyen en 0,0052 puntos adicionales la desigualdad existente entre las rentas de mercado de los hogares. Por impuestos, solo hay dos figuras con un efecto redistributivo positivo, favorecedor de la reducción de las desigualdades de renta: notablemente, el IRPF y, a mucha distancia, el impuesto sobre sociedades.

Finalmente, las prestaciones en especie de sanidad y educación son claramente progresivas, como se observa en el gráfico 3, ya que sus respectivas tasas medias efectivas decrecen al aumentar la renta bruta de los hogares. Por lo tanto, también estas prestaciones tienen un efecto redistributivo positivo y participan en la

Gráfico 1

Tasas medias efectivas de las prestaciones monetarias en 2022, por tramos de renta bruta

En porcentaje

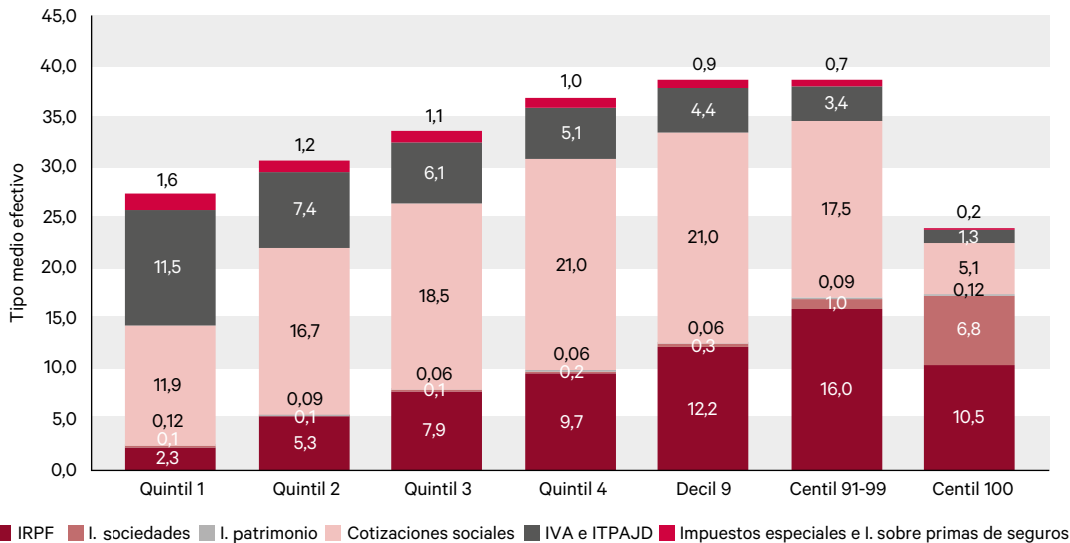


Fuente: López Laborda et al. (2025).

Gráfico 2

Tipos medios efectivos de los impuestos en 2022, por tramos de renta bruta

En porcentaje



Fuente: López Laborda et al. (2025).

corrección de las desigualdades de renta entre los hogares españoles. Tal como se recoge en el gráfico 5, la sanidad y la educación añaden 0,0464 puntos a la minoración de la desigualdad previa a la actuación del sector público. El efecto redistributivo de la sanidad es bastante mayor que el de la educación, entre otros motivos, por la mayor dimensión del gasto sanitario, que se aprecia con nitidez en el gráfico 3.

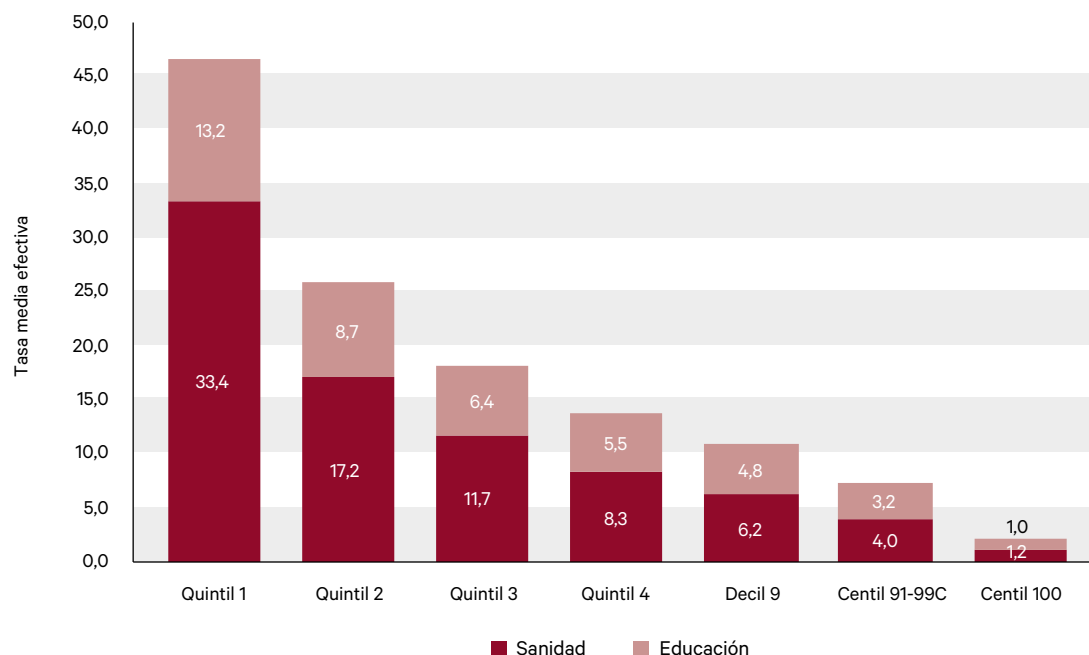
El saldo neto de la intervención pública en España deja de ser progresivo en la parte superior de la escala de rentas brutas.

En el gráfico 4 se integran las prestaciones públicas percibidas y los impuestos pagados por los hogares españoles en 2022 y se muestra qué porcentaje representa el resultado neto de ambos instrumentos (prestaciones menos impuestos) sobre la renta bruta de los hogares ubicados en cada tramo de renta. Si la diferencia entre prestaciones e impuestos es positiva, diremos que los hogares son “beneficiarios netos” de la intervención pública y obtienen un “subsidio neto”. En cambio, si la diferencia es negativa, los hogares son “contribuyentes netos” y soportan un “impuesto neto”. Puede apreciarse que, en media, los hogares situados en los tres primeros quintiles de renta bruta son beneficiarios netos. Los hogares del primer quintil reciben un subsidio neto del 85 % de su renta bruta y los del tercer quintil, de casi el 16 %. En cambio, los hogares pertenecientes a los dos quintiles superiores son,

Gráfico 3

Tasas medias efectivas del gasto público en sanidad y educación en 2022, por tramos de renta bruta

En porcentaje



Fuente: López Laborda et al. (2025).

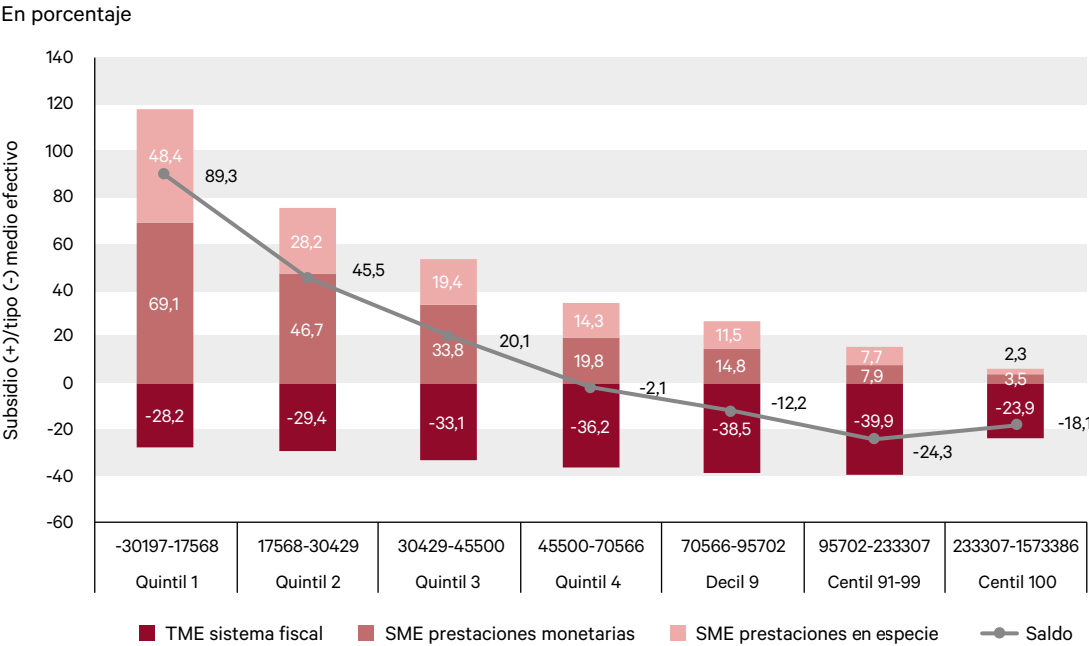
siempre en media, contribuyentes netos. Los hogares pertenecientes al cuarto quintil soportan un impuesto neto cercano al 5 %, que sube hasta casi el 24 % para los hogares de los centiles 91 a 99, y luego disminuye hasta el 18 % para el 1 % más rico. Este último resultado está revelando que el saldo neto de la intervención pública en España deja de ser progresivo en la parte superior de la escala de rentas brutas, como consecuencia del comportamiento ya identificado de los impuestos.

Ahora bien, aunque el saldo de la intervención pública no sea progresivo a lo largo de toda la escala de rentas, el agregado de impuestos y prestaciones públicas tiene un efecto redistributivo positivo y reduce de manera significativa la desigualdad de la renta para el conjunto de hogares. Sumando las contribuciones a la corrección de la desigualdad de impuestos y prestaciones desglosadas en el gráfico 5, ob-

tenemos que, en 2022, la desigualdad en la distribución de la renta de los hogares residentes en España después de la intervención pública es 0,1844 puntos inferior a la desigualdad existente en la distribución de las rentas de mercado. En términos porcentuales, esto representa un 32,5 % de reducción de la desigualdad. Como hemos visto, las prestaciones monetarias son responsables de un 72 % de esa disminución (0,1328/0,1844), los impuestos, de un 2,8 % (0,0052/0,1844), y las prestaciones en especie, del 25,2 % restante (0,0464/0,1844). Estos pesos no han cambiado significativamente en el período 2017-2022, con la excepción del año 2020, debido al impacto de la pandemia de COVID-19 y las medidas adoptadas para paliar sus efectos.

Si todavía añadiéramos a los impuestos y las prestaciones los restantes gastos públicos realizados en España en 2022 (servicios públi-

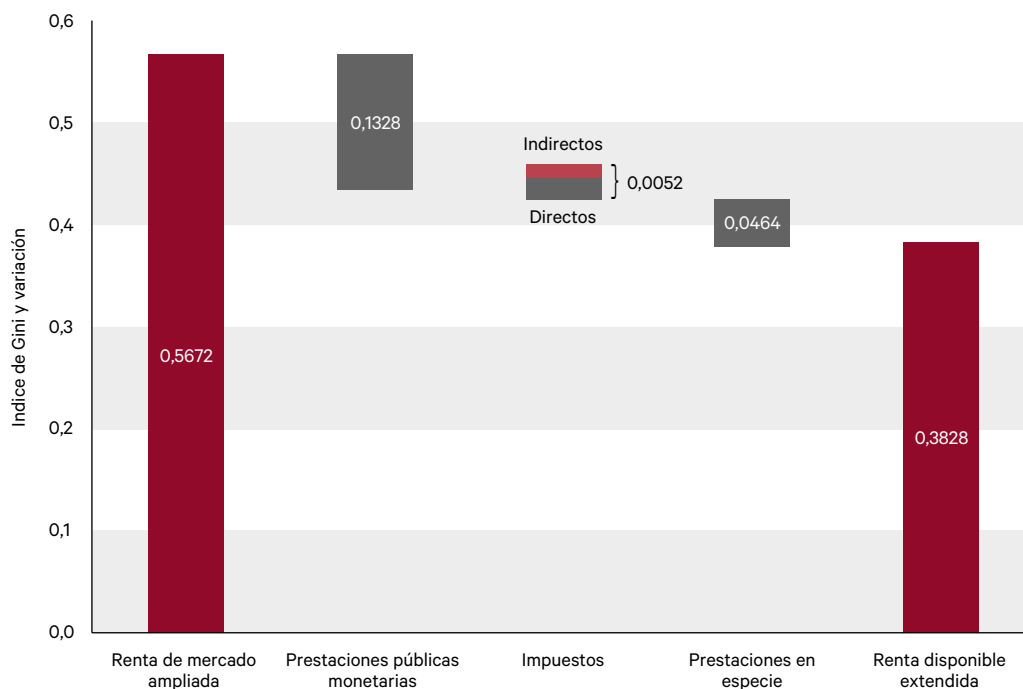
Gráfico 4
Tipos impositivos y tasas de subsidio medios efectivos y resultado neto, en 2022, por tramos de renta bruta



Fuente: López Laborda et al. (2025).

Gráfico 5

Desigualdad de la renta y efecto redistributivo de los impuestos y las prestaciones públicas en 2022



Fuente: López Laborda *et al.* (2025).

cos generales, defensa, medio ambiente, vivienda, servicios comunitarios, asuntos económicos, protección social), el porcentaje de reducción de la desigualdad como consecuencia de la acción pública se elevaría hasta casi el 36 %.

No es fácil comparar las cifras de España con las de otros países, porque todavía son muy escasas las investigaciones dirigidas a medir el efecto redistributivo de la hacienda pública que incorporen impuestos directos e indirectos, prestaciones monetarias y en especie y otros gastos públicos. Recientemente, Fisher-Post y Gethin (2023) han realizado este ejercicio para 151 países entre 1980 y 2019 y obtienen unos resultados muy interesantes, directamente relacionados, además, con la discusión que se hacía al principio de este trabajo sobre la rela-

ción entre predistribución y redistribución y sobre el papel de los impuestos y las prestaciones en la redistribución. En primer lugar, en Europa occidental, en media, los gobiernos corrigen en un 40 % la desigualdad de la renta, porcentaje superior al que se alcanza en España. Algo más del 90 % de aquella corrección se debe a las prestaciones y otros gastos públicos y algo menos del 10 %, a los impuestos, porcentaje sensiblemente más alto que el que corresponde en España a la imposición. En segundo lugar, alrededor del 80 % de las diferencias entre países en la desigualdad después de la intervención pública se deben a diferencias en la desigualdad previa, y el 20 % restante, al efecto directo de los impuestos y las transferencias. En tercer lugar, los países con una mayor redistribución muestran una menor desigualdad antes de impuestos y

transferencias, lo que, según los autores, apunta a un papel potencialmente relevante de las políticas redistributivas para configurar indirectamente la distribución de la renta de mercado.

Si queremos analizar la posición de España en la Unión Europea (UE), la información disponible es mucho más limitada. Recientemente, hemos comparado el efecto redistributivo de las prestaciones monetarias y algunos impuestos directos e indirectos en los países de la UE y los resultados de ese ejercicio no favorecen a nuestro país (López Laborda *et al.*, 2023). España se sitúa entre los países que tienen una mayor desigualdad de la renta de mercado, pero también de la renta después de las prestaciones monetarias y después de prestaciones e impuestos. El sistema fiscal español es menos progresivo que el de la mayoría de los países de la UE para los que se dispone de información comparable. Si a eso añadimos que la presión fiscal en España es también inferior, el resultado es que nuestro sistema fiscal tiene un efecto redistributivo más reducido que aquellos países.

“
Los impuestos y las prestaciones públicas reducen en, aproximadamente, un tercio la desigualdad de la renta en España y la contribución del sistema fiscal a la redistribución es muy reducida.

Conclusiones

En este trabajo se ha examinado la contribución del sector público a la reducción de las desigualdades con los instrumentos de la ha-

cienda pública. Desde una perspectiva teórica, se ha tratado de justificar que los objetivos y políticas de predistribución y redistribución no son opciones excluyentes y que en la actividad redistributiva deben intervenir tanto los impuestos como las prestaciones públicas, siendo lo relevante el efecto conjunto sobre la desigualdad de ambos instrumentos. Desde una perspectiva aplicada, se ha mostrado cómo los impuestos y las prestaciones públicas reducen en, aproximadamente, un tercio la desigualdad de la renta en España y que la contribución del sistema fiscal a la redistribución es muy reducida. En términos comparados, España se presenta como un país con una elevada desigualdad de la renta antes y después de la intervención del sector público.

BIBLIOGRAFÍA

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

Bozio, A., Garbinti, B., Goupille-Lebret, J., Guillot, M., y Piketty, T. (2024). Predistribution versus redistribution: Evidence from France and the United States. *American Economic Journal: Applied Economics*, 16(2), 31–65.

Fisher-Post, M., y Gethin, A. (2023). Government redistribution and development: Global estimates of tax-and-transfer progressivity, 1980–2019. *Working Paper*, 2023/17. World Inequality Lab.

Haaparanta, P., Kanbur, R., Paukkeri, T., Pirttilä, J., y Tuomala, M. (2022). Promoting education under distortionary taxation: Equality of opportunity versus welfarism. *Journal of Economic Inequality*, 20(2), 281–297.

Kanbur, R. (2024). Is predistribution superior to redistribution? *Cornell SC Johnson College of Business Research Paper*.

Kanbur, R., y Tuomala, M. (2025). How does predistribution affect redistribution? *Journal of Economic Inequality*. (En prensa).

Kleven, H., Kreiner, C., Larsen, K., y Søgaaard, J. (2025). Micro vs macro labor supply elasticities: The role of dynamic returns to effort. *American Economic Review*, 115(9), 2849–2890.

López Laborda, J., Marín González, C., y Onrubia, J. (2025). *Observatorio sobre el reparto de los impuestos y las prestaciones entre los hogares españoles. Noveno informe – 2022*. Estudios sobre la Economía Española, 2025-02. FEDEA.

López Laborda, J., Onrubia, J., y Rodado, M. C. (2023). Modelos de redistribución impositiva en la Unión Europea: ¿Dónde se sitúa España? *Cuadernos Económicos de ICE*, 105, 93–118.

Piketty, T., Saez, E., y Stantcheva, S. (2014). Optimal taxation of top labor incomes: A tale of three elasticities. *American Economic Journal: Economic Policy*, 6(1), 230–271. ■

LA EDUCACIÓN COMO ASCENSOR SOCIAL: LÍMITES DE LA EXPANSIÓN EDUCATIVA

FABRIZIO BERNARDI*

RESUMEN

El objetivo de este artículo es analizar el papel que la educación puede seguir desempeñando como ascensor social y como motor de reducción de las desigualdades. La investigación reciente ha puesto de relieve tres mecanismos que limitan la capacidad de la educación para reducir las desigualdades sociales y favorecer la movilidad intergeneracional. Estos son: la ventaja compensatoria de la que se benefician los individuos de origen social elevado; la ventaja directa en el acceso a ocupaciones de mayor prestigio e ingresos de la que disfrutaban, a igualdad de nivel educativo, quienes provienen de clases favorecidas, y el desajuste entre la oferta y la demanda de trabajo cualificado. En el artículo se examina cada uno de estos mecanismos.

1. Introducción

La expansión educativa constituye uno de los fenómenos más relevantes que han marcado la historia reciente de España, contribuyendo de manera decisiva a su transformación social y a su modernización económica durante la segunda mitad del siglo XX y las primeras décadas del siglo XXI. En la cohorte de nacidos inmediatamente antes del inicio de la Guerra Civil, entre 1931 y 1935, únicamente alrededor del 5 % alcanzó estudios universitarios, mientras que aproximadamente el 83 % carecía de estudios o solo había completado la enseñanza elemental. Sesenta años después, entre quienes nacieron entre 1991 y

1995, el porcentaje de titulados universitarios se elevó a alrededor del 35 %, al tiempo que la proporción con únicamente estudios elementales se redujo hasta situarse en torno al 5 %. En otras palabras, en el transcurso de apenas tres generaciones, de los abuelos nacidos en los años treinta a los nietos nacidos en los años noventa del siglo XX, la proporción de universitarios se multiplicó por siete, mientras que el peso de quienes solo alcanzaban la educación primaria o carecían de estudios pasó de ser mayoritario a representar un porcentaje residual.

Paralelamente a esta profunda expansión educativa, diversos estudios señalan que, a lo lar-

* Catedrático de Sociología de la UNED (fbernardi@poli.uned.es).

go de la segunda mitad del siglo XX, las desigualdades educativas asociadas al origen socioeconómico familiar tendieron asimismo a reducirse (Bernardi y Ballarino, 2014; Requena y Bernardi, 2005). Por ejemplo, la brecha en la probabilidad de acceder a estudios posobligatorios entre los individuos de clase alta y los de clase baja ascendía a 60 puntos porcentuales en la cohorte nacida en la década posterior a la Guerra Civil, y se redujo a cerca de la mitad (33 %) en la cohorte nacida en los años noventa (Bernardi y Valdés 2025, figura 3). Asimismo, la expansión educativa ha funcionado como un importante mecanismo de movilidad social, al ofrecer a los grupos tradicionalmente relegados a los estratos inferiores de la jerarquía social la posibilidad de que sus descendientes mejoraran su posición relativa mediante el acceso a la educación.

A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, las desigualdades educativas asociadas al origen socioeconómico familiar tendieron asimismo a reducirse.

No obstante, a esta interpretación optimista de las tendencias pasadas conviene introducir dos matices. En primer lugar, aunque las desigualdades educativas se han reducido, su magnitud sigue siendo notable: en la actualidad, casi dos de cada tres hijos de progenitores de clase alta alcanzan estudios universitarios, frente a solo uno de cada cinco hijos de padres de clase baja¹. En segundo lugar, existen indicios de que el proceso de reducción de

las desigualdades educativas entre las cohortes nacidas después de 1980 se ha estancado y ya no progresa al ritmo sostenido que caracterizó a las décadas anteriores (Bernardi y Valdés, 2025).

Este es el marco general de macrotendencias en el que se sitúa el presente artículo, cuyo objetivo es analizar el papel que la educación puede seguir desempeñando como ascensor social y como motor de reducción de las desigualdades. La investigación reciente ha puesto de relieve tres mecanismos que limitan la capacidad de la educación para reducir las desigualdades sociales y favorecer la movilidad intergeneracional. Estos son: (i) la ventaja compensatoria de la que se benefician los individuos de origen social elevado; (ii) la ventaja directa en el acceso a ocupaciones de mayor prestigio e ingresos de la que disfrutan, a igualdad de nivel educativo, quienes provienen de clases favorecidas; y (iii) el desajuste entre la oferta y la demanda de trabajo cualificado. En las secciones siguientes se examina cada uno de estos mecanismos.

2. Ventaja de compensación

El mecanismo denominado ventaja de compensación explica que los padres de clases sociales altas actúan como una especie de “red de seguridad” o “máquinas de segundas oportunidades” (Bernardi, 2014). De esta manera, ayudan a sus hijos a sobreponerse a experiencias o resultados negativos que, en otros contextos, podrían limitar sus posibilidades de éxito educativo y profesional en el futuro. En el ámbito del estudio de las desigualdades educativas, la noción de ventaja de compensación se refiere a situaciones en las que, pese a un bajo rendimiento académico, los estudiantes

¹ Por clase alta nos referimos a los grupos ocupacionales de directivos y profesionales, mientras que por clase baja entendemos a los trabajadores no cualificados de la industria, los servicios y la agricultura.

de clases altas logran alcanzar niveles elevados de escolarización. Un ejemplo claro es la repetición de curso en la ESO, un indicador de bajo rendimiento que reduce de manera significativa la probabilidad de acceder a estudios posobligatorios. Sin embargo, en el caso de los estudiantes de clase alta, esta circunstancia no disminuye en igual medida sus posibilidades de continuar estudiando. Esto se debe a que sus familias suelen resistirse al abandono escolar y cuentan con recursos culturales, sociales y económicos que favorecen la continuidad educativa, ya sea ayudando directamente en las tareas escolares, contratando clases particulares o trasladando al estudiante a centros privados menos exigentes.

“La noción de ventaja de compensación se refiere a situaciones en las que, pese a un bajo rendimiento académico, los estudiantes de clases altas logran alcanzar niveles elevados de escolarización.

En términos empíricos, repetir curso reduce en 24 puntos porcentuales la probabilidad de completar estudios posobligatorios entre los alumnos de clase baja, mientras que la reducción es de solo 6 puntos entre los de clase alta. Dicho de manera más directa: la repetición de curso suele ser solo un tropiezo que no impide a los estudiantes de clase alta continuar hasta niveles universitarios, mientras que entre sus pares de clase baja es más frecuente que represente el primer paso hacia el abandono escolar. Bernardi y Valdés (2025) denominan a este tipo de ventaja de compensación el “efecto Froilán”, en alusión a un miembro de la Casa

Real que, pese a diversos tropiezos académicos, logró finalizar el bachillerato en Estados Unidos y matricularse en una universidad privada en Madrid.

3. El efecto directo del origen social sobre el logro ocupacional

Además de la ventaja de compensación, otro proceso que refuerza las desigualdades sociales y limita el papel del sistema educativo como ascensor social es el efecto directo del origen social sobre el logro ocupacional (DESO, por sus siglas en inglés, *Direct Effect of Social Origins*) (Bernardi y Ballarino, 2016). Este proceso explica que, entre individuos con el mismo nivel educativo, los de clase alta tienden a acceder a ocupaciones de mayor estatus socioeconómico o con ingresos más elevados. De esta manera, incluso cuando la educación iguala formalmente a los estudiantes, las desigualdades de origen siguen influyendo en los resultados ocupacionales y socioeconómicos.

La ventaja adicional de la que gozan los individuos de origen social alto a la hora de acceder a mejores ocupaciones puede explicarse por diversos factores. Además de la influencia directa que sus padres pueden ejercer en los procesos de selección, estos individuos cuentan con mayores recursos económicos, lo que les permite esperar hasta encontrar un empleo acorde con sus cualificaciones sin la presión inmediata de cubrir necesidades básicas. También disponen de capital social, como contactos e información privilegiada obtenidos a través de redes familiares y capital cultural, por ejemplo, habilidades de autopresentación o la facilidad para desenvolverse en entornos de prestigio, que facilitan el acceso a posiciones de mayor nivel.

El cuadro 1 presenta los resultados de una investigación realizada a partir de la agregación

de diferentes barómetros mensuales del CIS, entre febrero de 2013 y marzo de 2018. Al combinar estos ficheros se obtiene una muestra muy amplia, con más de 70.000 casos, lo que permite distinguir con gran detalle las ocupaciones parentales, medidas según la Clasificación Nacional de Ocupaciones a 3 dígitos (Bernardi y Gil-Hernández, 2020). Asimismo, es posible considerar el nivel educativo con gran precisión, distinguiendo entre bachillerato y formación profesional para los estudios secundarios, así como el campo de estudios entre los universitarios.

En el cuadro 1 se comparan los ingresos mensuales de individuos que han alcanzado el mismo nivel educativo en función de la ocupación de sus padres. Más concretamente, se muestra la ventaja en términos de ingresos netos mensuales que obtienen los hijos cuyos padres desempeñaban ocupaciones como directores comerciales y generales, profesores

universitarios y notarios, en comparación con los hijos de albañiles con el mismo título educativo. Esta ventaja resulta ser sustancial: los hijos de alto directivos de las empresa privadas y públicas, notarios, registradores y procuradores, jueces, especialistas en organización, y profesores universitarios y políticos gana en promedio, entre 320 y 460 euros más al mes que los hijos de albañiles *con el mismo nivel educativo*.

El cuadro 1 considera a los individuos de todos los niveles educativos y representa la ventaja media asociada a tener padres de una determinada clase social. Además, es posible calcular un equivalente del cuadro 1 de manera separada para cada nivel de estudio, por ejemplo, entre quienes poseen estudios primarios, posobligatorios o universitarios. El resultado de este análisis estratificado por nivel educativo muestra que el DESO es mayor entre quienes han alcanzado estudios universitarios o de posgrado

Cuadro 1

Cuánto ganan al mes más los hijos de... con respecto a los hijos de trabajadores de la construcción con el mismo nivel educativo

Euros

Directores comerciales, de publicidad, RR. PP. y de investigación y desarrollo	457
Otros profesionales del derecho (notarios, registradores y procuradores)	408
Especialistas en organización y administración	393
Profesores de universidad	386
Directores generales y presidentes ejecutivos	372
Otros profesionales de las ventas, la comercialización, la publicidad	368
Escritores, periodistas y lingüistas	343
Jueces, magistrados, abogados y fiscales	340
Miembros del poder ejecutivo y cuerpos legislativos; directivos de la administración pública	337
Directores y gerentes de empresas de restauración	323

Nota: Se presentan las diez ocupaciones parentales con el DESO más elevado.

Fuente: Adaptación propia del cuadro de Bernardi y Gil-Hernández (2020).

(Bernardi y Gil-Hernández, 2021, Tabla A7 panel inferior). Por ejemplo, entre los universitarios, los hijos de profesores universitarios, así como de jueces y abogados, presentan una ventaja de aproximadamente 500 euros mensuales.

Asimismo, si en lugar de los ingresos se considera la calidad de la ocupación mediante un indicador de estatus socioeconómico, el DESO más elevado se observa entre quienes no han alcanzado niveles universitarios de estudio (Bernardi y Gil-Hernández, 2021, Tabla A.7 panel superior). Dicho de otro modo, los hijos de clase alta que no completan estudios universitarios logran acceder a ocupaciones de mayor nivel y evitan las ocupaciones manuales de menor estatus, en comparación con los hijos de clase baja. Por ejemplo, entre quienes poseen únicamente estudios secundarios, los hijos de clase alta pueden desempeñarse como directores y gerentes de empresas, programadores o entrenadores deportivos, mientras que los hijos de clase baja se concentran en ocupaciones manuales, como conductores de camión o trabajadores de la construcción. Este resultado puede interpretarse como otra forma de ventaja de compensación (Bernardi y Gil-Hernández, 2021, Tabla A.8).

En consecuencia, la investigación indica que los individuos de origen social alto se benefician de dos tipos de ventajas compensatorias: una vinculada al sistema educativo y otra al mercado laboral. En primer lugar, la familia de origen funciona como una red de seguridad, ofreciendo segundas oportunidades que impiden que un bajo rendimiento académico se traduzca automáticamente en una trayectoria detenida en los niveles educativos inferiores. En segundo lugar, incluso cuando se produce un fracaso escolar, los recursos familiares pueden amortiguar la caída hacia ocupaciones de menor estatus. Finalmente, cuando los hijos logran avanzar con éxito en el sistema educativo y alcanzar estudios universitarios, acceden a una ventaja adicional que facilita su in-

serción en ocupaciones de mayor prestigio y con ingresos más elevados.

4. Desajuste entre la oferta y la demanda de trabajo con alta cualificación

Además de las estrategias de las clases altas, que con la intención de que sus vástagos eviten descender socialmente alteran el funcionamiento del ascensor educativo, existe una razón más estructural que limita el éxito de la expansión educativa para reducir las desigualdades sociales y favorecer la movilidad social. En la primera fila del cuadro 2 se presenta el porcentaje de individuos que han alcanzado estudios universitarios según distintas cohortes de nacimiento. En la fila inferior se muestra el porcentaje de la misma cohorte que ha obtenido un primer empleo en la clase alta. Los datos de las cohortes 1981-1985 y 1991-1995 no son directamente comparables con los de cohortes anteriores, pero aun así el cuadro proporciona evidencia sobre las tendencias a lo largo del tiempo.

El cuadro 2 evidencia dos resultados relevantes. En primer lugar, tanto la proporción de cada cohorte que ha alcanzado estudios universitarios como la proporción que ha accedido a un primer empleo en la clase alta han aumentado con el tiempo. En segundo lugar, el crecimiento del número de titulados universitarios tiende a ser más rápido que la mejora en la estructura ocupacional. En la última fila del cuadro se muestra un indicador del desajuste educativo y ocupacional, calculado como la ratio entre el porcentaje de universitarios y el porcentaje de empleados al inicio de la carrera laboral en la clase alta (Bernardi, 2012). Un valor superior a 1 del indicador de desajuste documenta la existencia de un desequilibrio entre oferta y demanda, indicando que la oferta de trabajadores altamente cualificados supera la demanda.

Cuadro 2

Desajuste de oferta y demanda de trabajo altamente cualificado por corte de nacimiento

	1931-40	1941-50	1951-60	1961-70	1971-80	1981-85	1991-95
Estudios universitarios	5,3	10,6	17,3	23,6	29,7	30,7	35,8
Primer empleo en la clase alta* (%)	6,5	12,0	14,8	18,4	20,6	24,6	30,9
Ratio universitarios/clase alta	0,8	0,9	1,2	1,3	1,4	1,2	1,2

Nota: *Para las cohortes 1981-1985 y 1991-1995, a falta de información sobre el primer empleo, el cuadro muestra el porcentaje de clase alta cuando las cohortes correspondientes tenían entre 30 y 35 años.

Fuentes: Para las cohortes entre 1931-1940 y 1971-1980, estudio del CIS 2623; para la cohorte 1981-1985, estudios del CIS 2975 2978 2981 2984 2987 2990 2993 2994 2997 3001 3004 3005 3008 3011 3013 3015 3017 3021 3024 3025 3029 3033 3034 3038 3041 3042 3045 3047 3050 3052 3057 3058 3080 3082 3083 3101 3104 3105 3109 3114 3115 3118 3121 3123 3124 3128 3131 3134 3138 3142 3146 3149 3156 3159 3162 3164 3168 3170 3173 3175 3178 3179 3184 3187 3195 3201 3205 3207 3213 3221; para la cohorte 1991-1995, datos del Censo 2021.

Conclusiones

A nivel individual, cursar y obtener un título universitario sigue siendo la principal vía de movilidad social para quienes provienen de familias de clase baja. Sin embargo, a nivel social, confiar únicamente en la expansión educativa para reducir las marcadas desigualdades educativas y ocupacionales asociadas al origen socioeconómico resulta insuficiente.

Reducir el abandono escolar y favorecer la continuidad en los estudios posobligatorios tiene un valor intrínseco. No solo mejora las perspectivas vitales de quienes alcanzan un mayor nivel educativo, al disminuir el riesgo de pobreza y desempleo y favorecer dimensiones como la salud, sino que también beneficia a la sociedad en su conjunto, al disponer de una ciudadanía mejor formada, lo que impulsa la innovación y la capacidad de respuesta ante los desafíos contemporáneos.

Sin embargo, persisten obstáculos derivados tanto de las estrategias familiares de origen como de las dinámicas estructurales, que limi-

tan la capacidad de la educación para funcionar como un verdadero ascensor social. En lo que respecta a las estrategias familiares, para las clases altas dicho ascensor rara vez desciende: incluso cuando el rendimiento académico no es suficiente, operan mecanismos, como la ventaja de compensación, que permiten sostener trayectorias educativas y ocupacionales satisfactorias, evitando el descenso hacia posiciones de menor estatus. Del mismo modo, entre quienes logran completar estudios universitarios, los jóvenes de origen acomodado continúan beneficiándose de ventajas adicionales (DESO) en el acceso a empleos mejor remunerados y con mayores perspectivas profesionales, tal como se muestra en el cuadro 1, contribuyendo así a la reproducción de las desigualdades de origen.

En cuanto a las dinámicas estructurales, la mera continuidad de la expansión educativa no se traduce automáticamente en mayores niveles de movilidad social si no viene acompañada de un proceso paralelo de mejora de la estructura ocupacional. Para que el denominado “ascensor social” funcione de manera efec-

tiva, el sistema debe disponer de suficientes espacios en los niveles superiores para acoger a quienes alcanzan credenciales educativas más elevadas. En otras palabras, ampliar el acceso a la educación superior resulta insuficiente si no se generan oportunidades laborales cualificadas que absorban al creciente contingente de graduados.

“
La mera continuidad de la expansión educativa no se traduce automáticamente en mayores niveles de movilidad social si no viene acompañada de un proceso paralelo de mejora de la estructura ocupacional.

En ausencia de esta correspondencia entre oferta educativa y demanda de trabajo cualificado, la expansión universitaria puede generar fenómenos de sobrecualificación y aumentar la competencia por un número limitado de puestos de alta cualificación (Barone y Ortiz, 2011), lo que limita el potencial de la educación como mecanismo de reducción de las desigualdades sociales. Es importante subrayar que la expansión educativa en la segunda mitad del siglo XX se produjo en el contexto de una modernización del país, el desarrollo de las instituciones del Estado del bienestar y una general mejora de la estructura ocupacional (González y Requena, 2008). En la actualidad, continuar ampliando la educación universitaria tendrá consecuencias limitadas sobre las oportunidades de movilidad social de las clases bajas si no se incrementa paralelamente la demanda de trabajo altamente cualificado. Asimismo, la investigación más reciente indica que la movilidad social es mayor en los países

con menor desigualdad económica (Durlauf *et al.*, 2022). Cuando las condiciones de vida dependen menos de la ocupación alcanzada y las oportunidades son más similares entre clases, los padres sienten menos presión por evitar que sus hijos desciendan socialmente, lo que disminuye la influencia de los mecanismos de ventaja de compensación y del efecto directo del origen social que hemos discutido previamente.

En definitiva, la investigación sugiere que la educación por sí sola no garantiza la movilidad social. Favorecer la igualdad de oportunidades requiere intervenir también en la estructura ocupacional y en el mercado laboral, asegurando espacios suficientes para quienes avanzan en la educación y reduciendo la distancia entre los distintos niveles sociales. En otras palabras, para que el “ascensor social” funcione de manera efectiva, no basta con mejorar y ensanchar el ascensor; también es necesario reforzar y adecuar el edificio que lo sostiene.

BIBLIOGRAFÍA

Barone, C., y Ortiz, L. (2011). Overeducation among European University Graduates: a Comparative Analysis of Its Incidence and the Importance of Higher Education Differentiation. *Higher Education*, 61(3), 325-337.

Bernardi, F. (2012). Social Origins and Inequality in Educational Returns in the Labour Market in Spain. *SPS working paper, EUI SPS*, 2012/05.

Bernardi, F. (2014). Compensatory Advantage as a Mechanism of Educational Inequality: A Regression Discontinuity Based on Month of Birth. *Sociology of Education*, 87(2), 74-88.

Bernardi, F., y Ballarino, G. (2014). Participation, Equality of Opportunity and Returns to Tertiary Education in Contemporary Europe. *European Societies*, 16(3), 422-442.

Bernardi, F., y Ballarino, G. (Eds.). (2016). *Education, Occupation and Social Origin. A Comparative Analysis of the Transmission of Socio-Economic Inequalities*.

Bernardi, F., y Gil-Hernández, C. J. (2020). La Brecha de Clase en España: Microclases y Mecanismos. En **O. Salido y S. Fachelli** (Eds.), *Perspectiva y fronteras en el estudio de la desigualdad social: movilidad social y clases sociales en tiempos de cambio* (pp. 329-347). CIS.

Bernardi, F., y Gil-Hernández, C. J. (2021). The Social-Origins Gap in Labour Market Outcomes: Compensatory and Boosting Advantages Using a Micro-Class Approach. *European Sociological Review*, 37(1), 32-48.

Bernardi, F., y Valdés, M. T. (2025). Desigualdades educativas por razón de clase social. In *España 2025 Estructura y cambio social*.

Durlauf, S. N., Kourtellos, A., y Tan, C. M. (2022). The Great Gatsby Curve. *Annual Review of Economics*, 14, 571-605.

González, J., y Requena, M. (2008 [2a ed.]). *Tres décadas de cambio social en España*. Alianza editorial.

Requena, M., y Bernardi, F. (2005). El sistema educativo. En **M. Requena y J. J. González (Eds.)**, *Tres décadas de cambio social en España*. Alianza. ■

EL ASCENSOR SOCIAL FUNCIONA, PERO A DISTINTAS VELOCIDADES

OLGA SALIDO CORTÉS*

RESUMEN

Este artículo analiza la evolución de la movilidad intergeneracional en España para evaluar si el denominado “ascensor social” sigue funcionando y en qué condiciones. A partir de datos comparativos entre cohortes nacidas en 1940-1949 y 1980-1989 —observadas entre los 25 y 35 años—, se examinan los desplazamientos desde distintas clases de origen hacia los estratos profesionales superiores, con especial atención a las diferencias de género. Los resultados muestran que el ascensor social no se ha detenido, pero opera a distintas velocidades: las clases altas mantienen o refuerzan sus ventajas, mientras que las clases trabajadoras continúan enfrentando barreras estructurales. Las mujeres han protagonizado avances relevantes, aunque concentrados en los niveles altos de la jerarquía ocupacional. El estudio cuestiona las lecturas centradas exclusivamente en la renta y subraya la utilidad de un enfoque sociológico de la desigualdad, que incorpore el peso del origen social y de las brechas de género a la hora de explicar quién logra ascender y con qué probabilidades.

1. Introducción

En las últimas décadas, la desigualdad ha pasado de ocupar un lugar secundario en la agenda académica y política a convertirse en uno de los principales focos del debate público. Su ascenso ha estado marcado por la convergencia de dos grandes procesos: el aumento de las disparidades de renta y riqueza en muchas economías desarrolladas desde los años ochenta, y la crisis financiera global de 2008, que actuó como un potente catalizador

de la preocupación social. La percepción de que las instituciones económicas y políticas no garantizan un reparto justo de los recursos ha generado un clima de desafección hacia las élites y ha puesto en cuestión el contrato social construido en la segunda mitad del siglo XX (Acemoglu y Robinson, 2012). Movimientos como *Occupy Wall Street* en Estados Unidos o el *15-M* en España canalizaron un descontento que no solo denunciaba la distribución desigual de la riqueza, sino también los mecanismos estructurales que perpetúan esa des-

* Profesora titular de la Universidad Complutense de Madrid (osalidoc@ucm.es).

igualdad y sus implicaciones para la legitimidad democrática.

Desde entonces, la desigualdad económica se ha consolidado como “el problema social de nuestro tiempo” (Milanovic, 2016), y ha generado una proliferación de estudios, informes y publicaciones —algunas convertidas en auténticos *best sellers* internacionales (Piketty, 2014)— que han contribuido a visibilizar sus implicaciones sobre la productividad, la cohesión social y la legitimidad institucional. Organismos como la OCDE y el FMI han advertido sobre sus consecuencias desestabilizadoras, no solo en términos de eficiencia económica, sino también de confianza institucional y estabilidad democrática (OCDE, 2011, 2015; FMI, 2020), contribuyendo a amplificar la preocupación pública por el fenómeno.

Este renovado interés por la desigualdad ha reactivado también el estudio de los procesos de transmisión intergeneracional de la ventaja económica. Sin embargo, la mayoría de los estudios recientes abordan la movilidad desde una perspectiva predominantemente económica, centrada en la renta o el patrimonio, dejando en segundo plano el análisis sociológico de la estructura de clases, la estratificación social y las trayectorias intergeneracionales.

El objetivo de este artículo es analizar empíricamente hasta qué punto se han producido movimientos hacia las clases altas de tipo profesional desde distintas clases de origen en España. Para ello, se comparan dos cohortes clave —las nacidas entre 1940-1949 y entre 1980-1989—, observadas ambas entre los 25 y 35 años. El análisis se centra en las probabilidades de alcanzar la élite profesional (Clase I), prestando especial atención a las diferencias de género. Este marco permite evaluar si España sigue siendo, en términos de movilidad, una sociedad abierta o si ha entrado en una fase de “herencia social” cada vez más determinante.

En este marco, el caso español presenta un laboratorio especialmente interesante. La generación que protagonizó la modernización del país experimentó una movilidad social ascendente sin precedentes, impulsada por la expansión educativa, la industrialización y el desarrollo del Estado del bienestar. Sin embargo, las generaciones nacidas a partir de los años ochenta se enfrentarían a un escenario más adverso, caracterizado por la persistencia de las desigualdades de origen, la rigidez de las estructuras de clase y la creciente importancia del capital patrimonial en la reproducción social.

2. Un breve excursio teórico

La movilidad social ha sido históricamente uno de los núcleos analíticos de la sociología. Su relevancia deriva del hecho de que constituye un indicador fundamental de la estructura de oportunidades de una sociedad y, en última instancia, de su grado de justicia social. Desde los primeros trabajos de Pitirim Sorokin (1927), la sociología se ha interrogado sobre los mecanismos que permiten —o impiden— que los individuos mejoren su posición social respecto a la generación anterior. Sorokin concibió la movilidad como un proceso inherente a las sociedades modernas, estrechamente ligado a su capacidad de renovación y dinamismo. A partir de los años sesenta, el proyecto de investigación comparada dirigido por John H. Goldthorpe y Robert Erikson consolidó el marco analítico de la movilidad social como disciplina empírica, introduciendo metodologías estandarizadas y categorías de clase comparables a nivel internacional (Erikson y Goldthorpe, 1992).

El marco clásico de estudio de la movilidad social entendía esta como un fenómeno complejo que debía analizarse en relación con la estructura social, el sistema educativo, el mercado de trabajo y las políticas sociales. La pre-

gunta clave era hasta qué punto el origen social determinaba el destino de los individuos, es decir, si las oportunidades estaban distribuidas en función del mérito o seguían dependiendo de la clase de nacimiento. Esta preocupación cristalizó en la distinción entre movilidad absoluta —el grado de cambio observado en las posiciones de clase entre generaciones— y movilidad relativa —la medida en que las desigualdades de origen influyen en el destino independientemente de la estructura ocupacional global—. Mientras la primera refleja cambios estructurales (por ejemplo, la expansión del sector servicios o el declive agrícola), la segunda captura la persistencia de desigualdades asociadas al origen familiar y, por tanto, la apertura o cierre del sistema social (Breen y Jonsson, 2005).

En las últimas décadas, sin embargo, el auge de la perspectiva económica ha desplazado el eje del debate hacia la renta y el patrimonio, reduciendo la movilidad social a una cuestión de ingresos. Este desplazamiento ha implicado una pérdida de complejidad analítica, en la que conceptos como clase social, capital cultural o *habitus* han sido relegados en favor de indicadores más agregados y fácilmente cuantificables. Un fenómeno que puede interpretarse como una forma de “intrusión disciplinar” (Portes, 1995), en la que la economía ha extendido sus supuestos metodológicos sobre un campo tradicionalmente sociológico. La movilidad social, entendida como tránsito entre posiciones estructuradas, ha sido reformulada desde una lógica individualista y meritocrática, centrada en el rendimiento económico.

Este giro se ha institucionalizado a través de organismos como la OCDE, que han redefinido el problema en términos de movilidad de ingresos, incluso cuando abordan sus implicaciones estructurales. El informe *A Broken Social Elevator?* (OCDE, 2018) sintetiza este diagnóstico global: en la mayoría de las economías avanzadas, la movilidad intergeneracional ha



La movilidad social, ha sido reformulada desde una lógica individualista y meritocrática, centrada en el rendimiento económico.

disminuido o se ha estancado, y el tiempo necesario para que un hogar situado en el 10 % inferior de la distribución de ingresos alcance la media nacional supera las cuatro generaciones.

Los trabajos de Corak (2013) sobre la elasticidad entre los ingresos de padres e hijos en distintos países —es decir, el grado en que las diferencias de ingresos se reproducen entre generaciones— mostraron que las sociedades con mayores niveles de desigualdad tienden a presentar menores niveles de movilidad. En países como Estados Unidos o Reino Unido, la elasticidad se sitúa en torno al 0,50, lo que implica que la mitad de las ventajas o desventajas económicas se transmiten directamente. En contraste, en países nórdicos como Dinamarca o Noruega, la elasticidad ronda el 0,20–0,25, reflejando sociedades con mayor “fluidez social”. Este hallazgo dio lugar a la llamada “curva del Gran Gatsby”, que ilustra la correlación positiva entre desigualdad y baja movilidad.

En este contexto, recuperar el enfoque sociológico implica volver a situar el estudio de la movilidad social en su marco analítico original: el estudio de cómo el origen social condiciona las oportunidades vitales en términos reales, y cómo las trayectorias de clase están moldeadas por factores estructurales como el sistema educativo, el mercado laboral, el Estado del bienestar o la distribución del capital cultural.

3. ¿Un ascensor social roto?

A la luz del marco teórico expuesto, pasamos ahora al análisis empírico. El estudio se basa en microdatos de la *Encuesta de condiciones de vida* (ECV) correspondientes a los años 2005, 2011 y 2019, que permiten reconstruir trayectorias intergeneracionales en distintos momentos históricos. Se han seleccionado dos cohortes clave: la primera incluye a personas nacidas entre 1940 y 1949, y la segunda a aquellas nacidas entre 1980 y 1989. Ambas han sido observadas en el tramo de edad de 25 a 35 años, lo que permite comparar sus oportunidades de acceso a la élite profesional en etapas equivalentes del ciclo vital.

La comparación se realiza en función de la clase social de origen, utilizando la tipología EGP para identificar posiciones de clase. En particular, se analiza el acceso a Clase I, que agrupa ocupaciones profesionales y directivas de ni-

vel superior—como médicos, abogados, ingenieros, profesores universitarios, altos funcionarios y directivos— caracterizadas por altos niveles de autonomía, cualificación y prestigio. Esta estrategia permite distinguir entre movilidad absoluta y relativa, y evaluar si las oportunidades de ascenso han variado entre generaciones, atendiendo además a las diferencias de género. El enfoque combina una lógica de cohortes con una perspectiva estructural, orientada a identificar patrones persistentes de reproducción social y desigualdad.

Este enfoque resulta especialmente útil para evaluar con mayor precisión la cuestión del “ascensor social roto”. Por un lado, evita confundir movilidad intergeneracional con movilidad total; por otro, permite diferenciar los efectos de la etapa vital (edad) de aquellos derivados de pertenecer a una cohorte generacional concreta. En concreto, examinamos: a) si las oportunidades de movilidad ascen-

Cuadro 1

Tasas de acceso a la Clase I por edad y cohorte: jóvenes (25-34 años) y población general (cohortes 1970-1989): Hombres

En porcentaje

	25-34 años		Total	
	1970-1979	1980-1989	1970-1979	1980-1989
I	38,5	38,0	39,9	34,8
II	24,9	19,3	25,2	22,5
IVab	16,2	14,7	16,3	13,7
IIIa	18,8	30,3	20,8	23,6
IIIb	13,3	17,8	15,6	13,3
V+VI	7,9	7,2	9,8	9,3
VIIa	10,3	10,1	9,5	10,1
VIIb+IVc	3,7	7,2	4,7	5,2

Fuente: *Encuesta de condiciones de vida*, 2005, 2011 y 2019 (INE).

dente hacia la Clase I varían entre cohortes y grupos de edad, o si se han mantenido estables; y b) si las ventajas relativas de cada clase de origen han cambiado o reproducen patrones persistentes entre los nacidos entre 1940-49 y 1980-89.

El cuadro 1 muestra cómo varía el acceso a la élite profesional (Clase I) entre hombres jóvenes (25-34 años) y el total de la población, según clase de origen y cohorte de nacimiento. Permite observar si las oportunidades de ascenso han cambiado entre generaciones y si existen patrones de reproducción o bloqueo social, distinguiendo los efectos de la madurez biográfica y los puramente generacionales correspondientes a distintos momentos históricos.

Los datos muestran que, entre los hombres, la movilidad hacia la Clase I presenta una tendencia general de estabilización e incluso retroceso. Para los hijos de profesionales (Clase I), la capacidad de mantenerse en la misma posición apenas varía entre cohortes en el grupo joven (38,5 % y 38,0 %), aunque disminuye claramente si se considera al conjunto de la población. Es decir, la idea de una pérdida generalizada de privilegios entre los hijos de las élites solo se sostiene cuando se comparan poblaciones completas, no grupos de igual edad.

Este resultado cobra mayor relevancia si se considera el contexto económico contrastado entre cohortes: mientras que los nacidos en los años 70 se incorporaron al mercado laboral en plena expansión, los nacidos una década después lo hicieron en medio de la crisis de 2008. A pesar de ello, sus tasas de acceso a la élite profesional no se reducen significativamente.

Más allá de las pautas de la Clase I, se observan diferencias notables según el origen social. Los hombres procedentes de clases medias (IIa) experimentan un aumento de sus

oportunidades entre los jóvenes, aunque este efecto es menos visible en el total de la población. También mejoran los hijos de clases agrarias, aunque de forma más moderada en el conjunto de la cohorte. En cambio, las oportunidades de los hijos de clases medias-altas (Clase II y pequeños propietarios) disminuyen ligeramente, y las provenientes de clases trabajadoras permanecen bajas o estancadas.

Aunque la expansión educativa y los cambios ocupacionales han abierto ciertas vías de ascenso, las desigualdades siguen siendo profundas.

Estos datos sugieren que, aunque la expansión educativa y los cambios ocupacionales han abierto ciertas vías de ascenso, las desigualdades siguen siendo profundas: las clases trabajadoras y algunos segmentos intermedios continúan enfrentando barreras significativas para acceder a la élite profesional. La reproducción social se mantiene activa, y el capital cultural y relacional heredado sigue siendo un factor decisivo.

En el caso de las mujeres (cuadro 2), se observa un escenario más dinámico, pero también más desigual. En términos generales, las tasas de acceso a la Clase I aumentan entre las cohortes más jóvenes, aunque de forma muy desigual según la clase de origen. Las mujeres procedentes de la Clase I son las que más progresan: su capacidad de autorreproducción mejora de manera notable tanto entre las jóvenes como en el total de la población. También se registran avances entre las mujeres de Clase II, lo que contrasta con el retroceso observado entre los hombres de ese mismo origen.

Cuadro 2

Tasas de acceso a la Clase I por edad y cohorte: jóvenes (25-34 años) y población general (cohortes 1970-1989): Mujeres

En porcentaje

	25-34 años		Total	
	1970-1979	1980-1989	1970-1979	1980-1989
I	25,4	36,2	28,2	31,8
II	24,4	28,0	22,0	26,4
IVab	11,4	8,5	12,1	9,9
IIIa	21,6	18,2	24,3	17,1
IIIb	12,1	15,9	11,6	15,0
V+VI	10,1	10,3	9,8	10,6
VIIa	9,0	6,6	9,0	7,5
VIIb+IVc	9,0	6,7	7,3	5,3

Fuente: Encuesta de condiciones de vida, 2005, 2011 y 2019 (INE).

Sin embargo, este progreso no se extiende a todos los grupos. Las hijas de pequeños propietarios, artesanos y de clases medias tradicionales (IIIa) sufren descensos significativos en sus oportunidades de acceso. Lo mismo ocurre entre las mujeres de clases agrarias y trabajadoras no cualificadas, donde las tasas de movilidad no solo son bajas, sino que tienden a disminuir con el tiempo, en contraste con la ligera mejora observada entre los hombres de esos mismos orígenes.

En síntesis, las mujeres han logrado mayores oportunidades de ascenso, pero estos avances se concentran fundamentalmente en las clases más altas. Entre las clases medias y bajas, persisten —o incluso se agravan— las barreras culturales y estructurales que dificultan el acceso a las posiciones más privilegiadas. Así, el análisis de género revela no solo diferencias en las tasas de acceso, sino también en los mecanismos que las explican. Las mujeres de cla-

ses bajas enfrentan barreras adicionales como la segregación ocupacional —que las concentra en sectores menos valorados y peor remunerados—, la penalización por maternidad —que limita su continuidad y promoción laboral— y un menor acceso a redes de apoyo profesional. Además, el capital relacional, clave para la movilidad en sectores de élite, tiende a estar menos disponible en entornos populares.

Podemos abordar ahora la cuestión central de si el ascensor social está realmente averiado. Los datos sugieren que el mal funcionamiento del “ascensor social” no reside tanto en una caída general de las oportunidades de movilidad ascendente para los jóvenes, sino en el refuerzo de los mecanismos de reproducción de clase. Entre los hijos de las clases profesionales, las oportunidades de mantenerse en lo alto no se han reducido e, incluso, han aumentado en algunos casos. En cambio, entre los hijos e hijas de clases trabajadoras y agrarias,

las tasas de acceso a la élite permanecen estancadas o han disminuido.

En definitiva, el ascensor social sigue funcionando, pero no a la misma velocidad para todos: la posición de origen sigue condicionando de manera decisiva las trayectorias vitales, y las desigualdades de género y de clase continúan marcando los límites del cambio social.

Conclusiones

El análisis de las trayectorias de movilidad desde distintas posiciones de origen hacia la cúspide ocupacional en la España contemporánea permite matizar la metáfora del “ascensor social roto”. Los datos no muestran una interrupción generalizada del ascenso, sino más bien una movilidad estratificada, marcada por lógicas de reproducción de clase y género. El ascensor social sigue funcionando, pero no al mismo ritmo ni con las mismas condiciones de acceso para todos.

En primer lugar, no se observa un deterioro global de las oportunidades de movilidad ascendente entre los jóvenes. Los hijos e hijas de las clases profesionales mantienen —o incrementan— su capacidad de acceder a posiciones de élite, incluso en contextos económicos adversos como la poscrisis de 2008. Esto confirma el peso persistente del capital económico, cultural y relacional en la configuración de las trayectorias vitales.

En segundo lugar, las clases medias y trabajadoras enfrentan barreras estructurales que limitan su acceso a la élite. Aunque algunos grupos mejoran sus posibilidades —como los hombres de origen agrario o de clases medias tradicionales—, las tasas de movilidad entre las clases trabajadoras manuales y no manuales permanecen estancadas o en retroceso. La expansión educativa y la transformación ocupacional no han bastado para desactivar los

mecanismos de cierre social que dificultan el acceso a la élite.

En tercer lugar, la perspectiva de género introduce un patrón ambivalente: las mujeres han aumentado su presencia en la cúspide profesional, especialmente aquellas con origen en los estratos altos, hasta el punto de igualar o superar a los hombres en capacidad de autorreproducción. Sin embargo, entre las mujeres de origen intermedio y obrero persisten techos de cristal y suelos pegajosos que acentúan las desigualdades de clase y género. Así, la igualdad avanza en la cima, pero se estanca en los tramos intermedios y populares.

El énfasis exclusivo en si el ascensor social “sube” o “baja”, aún más cuando es entendido en términos de elasticidades de la renta de padres e hijos, corre el riesgo de simplificar un fenómeno que está atravesado por relaciones de poder, herencias de clase y estructuras de dominación de género. Más aún, centrarse solo en los promedios —o en la comparación entre generaciones— puede encubrir el hecho de que la movilidad de algunos se sostiene sobre la inmovilidad de otros.

Los datos aquí analizados refuerzan la necesidad de superar esa mirada simplificadora. El interrogante no debe ser únicamente si el ascensor social sube o baja, sino quién puede entrar, con qué recursos, en qué momento del ciclo vital y a qué velocidad se permite subir. De lo contrario, corremos el riesgo de confundir cambios en la distribución ocupacional con verdaderos procesos de igualdad de oportunidades.

En suma, los datos permiten afirmar que no estamos ante un colapso del ascensor social, pero funciona de manera selectiva. Las clases altas logran mantener o reforzar sus ventajas, mientras que las clases trabajadoras enfrentan barreras persistentes. Las mujeres han protagonizado avances notables, pero estos se con-

centran en los estratos superiores, dejando intactas las desigualdades en los sectores populares. La movilidad social sigue atravesada por relaciones de poder, herencias de clase y estructuras de dominación de género.

“
No estamos ante un colapso del ascensor social, pero funciona de manera selectiva.

Estas tendencias evidencian que la posición de origen sigue siendo un potente determinante de las trayectorias vitales. Por tanto, si el ascensor social no está roto, sí funciona de forma selectiva, operando bajo lógicas de acceso diferencial por clase y género que requieren ser interpretadas más allá de los marcos economicistas o meritocráticos.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, D., y Robinson, J. A. (2012). *Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona: Deusto.

Breen, R., y Jonsson, J. O. (2005). Inequality of opportunity in comparative perspective: Recent research on educational attainment and social mobility. *Annual Review of Sociology*, 31(1), 223-243.

Corak, M. (2013). Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 79-102.

Erikson, R., y Goldthorpe, J. H. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Clarendon Press.

IMF (Fondo Monetario Internacional). (2020). *Fiscal Monitor: Policies for the Recovery*. Washington D.C.: IMF.

Milanovic, B. (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Harvard University Press.

OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2011). *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. OCDE Publishing.

OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2015). *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*. OCDE Publishing.

OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2018). *A Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility*. OCDE Publishing.

Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.

Portes, A. (1995). Contentious science: The forms and functions of trespassing. *By-passing and trespassing: Explorations in boundaries and change*, 23-53.

Sorokin, P. (1927). *Social Mobility*. Harper and Brothers. ■

LA IGUALDAD FRÁGIL: CÓMO LOS EVENTOS CRÍTICOS FRENAN LOS AVANCES DE GÉNERO

MARGARITA TORRE FERNÁNDEZ*

RESUMEN

En las últimas décadas la igualdad de género en la academia ha avanzado, pero de forma desigual y con evidentes límites: las mujeres siguen publicando menos, tienen menor visibilidad en la autoría y ocupan menos cargos de liderazgo que sus colegas varones. La pandemia de COVID-19 funcionó como una prueba de estrés que revirtió parte de los progresos logrados. Nuestro análisis de más de 300.000 *preprints* muestra que, durante el confinamiento, las investigadoras no solo tuvieron menos probabilidades de completar artículos, sino también de participar en la ola de investigaciones sobre la COVID-19, a pesar de las oportunidades que esta abrió. En conjunto, la brecha de género retrocedió aproximadamente un año en términos de productividad, y hasta un año y medio en las áreas vinculadas al coronavirus. Estos resultados evidencian la fragilidad de los avances y subrayan la necesidad de políticas más eficaces, inclusivas y sostenidas para consolidar la igualdad.

1. Introducción

Los roles de las mujeres en los países más ricos han cambiado de forma profunda en el último siglo: han tenido menos hijos, se han incorporado más al mundo laboral, han cambiado sus patrones de matrimonio y divorcio, y han aumentado sus ingresos. Alcanzar la igualdad de género se ha convertido en un objetivo central en muchas economías desarrolladas, lo que ha impulsado numerosas iniciativas para atraer a más mujeres a sectores tradicionalmente dominados por hombres, mejorar la conciliación entre trabajo y vida

familiar y ampliar las cuotas de género en cargos políticos y de asesoría. Sin embargo, en las últimas dos décadas, algunos observadores han advertido que estos avances podrían haberse frenado o incluso detenido. Hay quienes hablan de que la “revolución de género” ha perdido impulso, señalando que el progreso ha sido desigual y que ciertos cambios parecen haberse estancado. Claudia Goldin, Premio Nobel de Economía en el año 2023, planteaba la posibilidad de que la participación femenina en el trabajo haya llegado a un techo estable, todavía por debajo de la de los hombres (Goldin, 2006).

* Profesora titular de la Universidad Carlos III de Madrid (mtfernand@clio.uc3m.es).



Hay quienes hablan de que la “revolución de género” ha perdido impulso.

La realidad del mundo académico no es ajena a este fenómeno. Durante las últimas décadas la presencia de mujeres ha crecido de forma notable en todas las áreas, pero la desigualdad no ha desaparecido. Al igual que sucede en el resto de mercado de trabajo, las mujeres siguen infrarrepresentadas en los puestos de mayor rango y, de media, perciben salarios inferiores a los de sus colegas varones. Estas brechas también se reflejan en la producción científica: en un contexto de “publica o perece”, ellas publican menos que los hombres —incluso en campos donde son mayoría—, firman con menor frecuencia como primeras autoras y reciben menos citas. Las proyecciones recientes sugieren que la brecha podría persistir durante décadas (Holman *et al.*, 2018).

Cuando hablamos de igualdad de género, la clave no está solo en los avances alcanzados, sino en su capacidad de mantenerse en el tiempo. ¿Resiste la igualdad alcanzada las transformaciones en la vida profesional y en los cuidados, o se tambalea ante ellas? Para responder a estas preguntas, llevamos a cabo —con mis colegas Iñaki Úcar y Antonio Elías— un análisis de cómo la (des)igualdad de género en la academia se reconfigura cuando hombres y mujeres afrontan cambios vitales que exigen reequilibrar vida profesional y cuidados (Úcar *et al.*, 2022). Nos centramos en el confinamiento por la COVID-19 porque ofreció un escenario especialmente revelador: la investigación no se detuvo, pero muchos hogares se vieron obligados a reorganizar de manera urgente tiempos y respon-

sabilidades. En este contexto, analizamos el impacto del confinamiento global sobre la brecha de género en la producción científica, con el objetivo de entender hasta qué punto esos cambios pueden afectar, a corto y medio plazo, las trayectorias profesionales de mujeres y hombres.

Para guiar al lector, empiezo con un breve repaso de la desigualdad de género en el ámbito académico-profesional. A continuación, describo nuestra investigación —cómo obtuvimos y analizamos los datos— y, por último, abro un debate sobre las implicaciones de los hallazgos para la igualdad de género, tanto en la academia como en el mercado laboral en general.

2. La (des)igualdad de género en la academia

La presencia de mujeres en la investigación ha avanzado de forma sostenida en la últimas décadas. A pesar de los avances, la producción científica y reconocimiento siguen repartiéndose de manera desigual entre mujeres y hombres. La evidencia muestra que ellas publican menos que sus colegas varones —incluso en campos donde son mayoría—, tienen menor probabilidad de firmar en posiciones de mayor visibilidad, como la primera autoría, y reciben menos citas (Holman *et al.*, 2018). La situación se complica aún más si miramos a la colaboración, hoy convertida en una palanca clave del avance académico. Los equipos han crecido de forma generalizada y aportan tanto recursos materiales —financiación e infraestructuras— como capital social—información y oportunidades. Sin embargo, las mujeres participan menos en investigación colaborativa, y tienden a tener redes de coautoría más pequeñas y menos estables (Zeng *et al.*, 2016). Además, las investigadoras suelen asumir una mayor carga de tareas administrativas o de servicio, lo que reduce el tiempo que pueden dedicar a la in-

vestigación y limita sus oportunidades de desarrollo académico.

Estas brechas de productividad explican —al menos en parte— las dificultades de las mujeres para promocionar. Pese al progreso alcanzado, siguen ocupando menos puestos de mayor rango en la academia. De acuerdo con los datos aportado por la American Association of University Professors (2022), las mujeres ocupaban casi la mitad de las plazas con opción a titularidad en Estados Unidos, pero menos del 40 % de las ya consolidadas. Su presencia disminuye de manera aún más marcada en la categoría de catedrática. Este patrón se repite a escala global: en Europa, menos de una cuarta parte de los puestos académicos más altos están ocupados por mujeres (DGfR European Commission and Innovation, 2021) y la proporción es aún menor en países como India o Japón. En España, la conocida “gráfica en tijera” muestra con claridad cómo la proporción de mujeres disminuye a medida que avanza la carrera universitaria. Según el informe *Mujeres en Cifras 2025* del Ministerio de Ciencia e Innovación (Unidad de Mujeres y Ciencia, 2025), en el curso 2022–2023 las mujeres eran casi la mitad del profesorado titular (45,4 %), pero solo ocupaban una de cada cuatro cátedras (27,4 %). Estas asimetrías en la progresión profesional tienen un impacto directo en los salarios y generan importantes desigualdades retributivas. Un ejemplo ilustrativo es la convocatoria piloto de 2018 del Sexenio de Transferencia e Innovación. En esta primera edición se recibieron 16.791 solicitudes, pero solo el 34,5 % procedía de mujeres. En el análisis coordinado por María Bustelo y Olga Salido (ANECA, 2021), las autoras muestran cómo influyen múltiples factores combinados: desde la redacción misma de la convocatoria hasta la composición de los comités evaluadores y los criterios utilizados. En cada etapa pueden aparecer sesgos sutiles que refuerzan barreras invisibles y superarlas requiere de políticas activas y sostenidas.

3. Igualdad en tensión: cómo cambió la producción científica de mujeres y hombres durante el confinamiento por la COVID-19

Algunas etapas de la vida, como la maternidad, la paternidad o el cuidado de mayores, ponen en tensión la productividad y obligan a reorganizar el equilibrio entre trabajo y cuidados. El confinamiento por la COVID-19 funcionó como una prueba de estrés inesperada: afectó a toda la población al mismo tiempo y forzó ajustes urgentes en la vida doméstica.

“El confinamiento por la COVID-19 funcionó como una prueba de estrés inesperada.”

Es en estos contextos cuando la solidez de la igualdad se pone realmente a prueba. ¿Responden de la misma forma mujeres y hombres ante situaciones de cambio? ¿Y cómo inciden estos eventos en la brecha de género? Las encuestas de uso del tiempo muestran que muchas mujeres asumieron una mayor parte de las tareas domésticas, reduciendo el espacio disponible para su actividad profesional (Collins *et al.*, 2020). Al mismo tiempo, buena parte de la financiación se reorientó hacia proyectos sobre COVID-19, y quienes pudieron adaptar con rapidez su agenda —a menudo hombres— partieron con ventaja para acceder a esas nuevas oportunidades. En conjunto, es probable que estos desajustes temporales hayan generado efectos acumulativos. En las primeras etapas de la carrera, pequeñas diferencias en el tiempo disponible o en las oportunidades de liderazgo pueden tener un peso desproporcionado en la evaluación, la promoción y la estabilidad laboral. De ahí la importancia de medir con rigor la magnitud y

el alcance de esta nueva brecha, para poder diseñar e implementar políticas eficaces que eviten un retroceso en la equidad de género en la academia.

4. Qué nos dicen los datos: evolución de artículos en preprints

Un *preprint* es el manuscrito completo de un artículo que se comparte públicamente antes de la revisión por pares. En la última década su uso se ha extendido de forma notable en múltiples disciplinas: en física y matemáticas es ya una práctica consolidada, mientras que en biomedicina, ciencias sociales y otras áreas su adopción ha crecido de manera acelerada en los últimos años. Cada vez más investigadores recurren a los *preprints* como vía para difundir resultados de manera temprana, recibir comentarios de la comunidad y posicionar sus trabajos en un ecosistema científico cada vez más competitivo. Esta estrategia también aporta beneficios concretos: permite ganar visibilidad y, en muchos casos, acumular más citas que los artículos que se publican únicamente tras la revisión formal. Durante la COVID-19, los *preprints* se convirtieron en un canal crucial para difundir datos y resultados con una rapidez inédita. Además, son un buen indicador de la investigación en marcha, ya que muestran qué preguntas se están explorando y hacia dónde se mueve un campo incluso antes de que aparezcan los artículos publicados.

En nuestro trabajo (Úcar *et al.*, 2022) analizamos el impacto del confinamiento en la probabilidad de que hombres y mujeres firmaran un *preprint* y, en particular, de que lo hicieran en investigaciones relacionadas con la COVID-19. Para ello analizamos 307.902 artículos únicos depositados en cinco grandes repositorios (arXiv, bioRxiv, medRxiv, PsyArXiv y SocArXiv) entre enero y mayo de cada año, de 2017 a

2020. Al acotar el periodo a esos meses, podemos comparar en condiciones similares los datos de 2020 —los del confinamiento— con los de años previos, controlando los efectos de la estacionalidad.

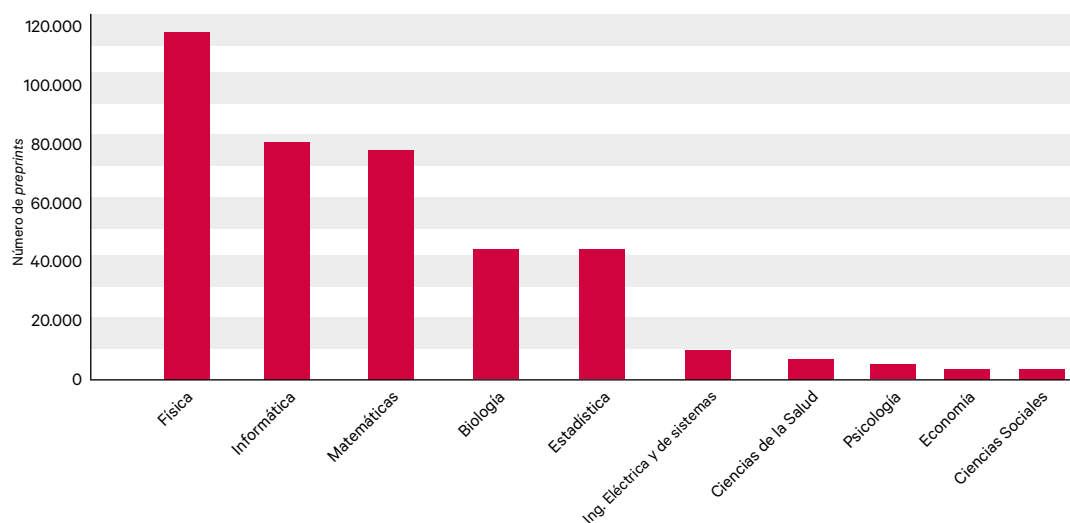
El gráfico 1 muestra el número de *preprints* depositados en todos los repositorios. Como ya se anticipaba, ciencias sociales y economía se sitúan a la cola, con $N = 1.938$ y $N = 2.869$, respectivamente, muy por detrás de física ($N = 116.983$), informática ($N = 79.653$) y matemáticas ($N = 78.187$).

Si desagregamos estos datos por áreas y mes de envío (gráfico 2) observamos un salto notable en 2020 y, dentro de ese año, en los meses de confinamiento (las últimas barras de cada panel). El crecimiento es más marcado en disciplinas con mayor probabilidad de trabajos relacionados con la COVID-19 —biología y ciencias de la salud (vacunas, epidemiología) y también matemáticas (modelización)—, pero el repunte se observa igualmente en informática, economía, ingeniería, física y psicología. En ciencias sociales y economía la serie es más irregular, en parte por el menor volumen de envíos, lo que amplifica la variabilidad mensual.

Una vez hemos descargados y clasificados los *preprints* por disciplina y fecha de depósito, procedimos a desagregar los datos por autorías. Como sucede con la generalización de la coautoría en la ciencia, el orden de firmas pesa cada vez más en selección, promoción y consolidación de la plaza. En muchos campos, la primera firma se asocia con la mayor contribución y la última con la dirección del equipo. Por eso, analizamos la autoría no solo en el conjunto de firmas, sino también en tres posiciones clave: autoría única, primera y última.

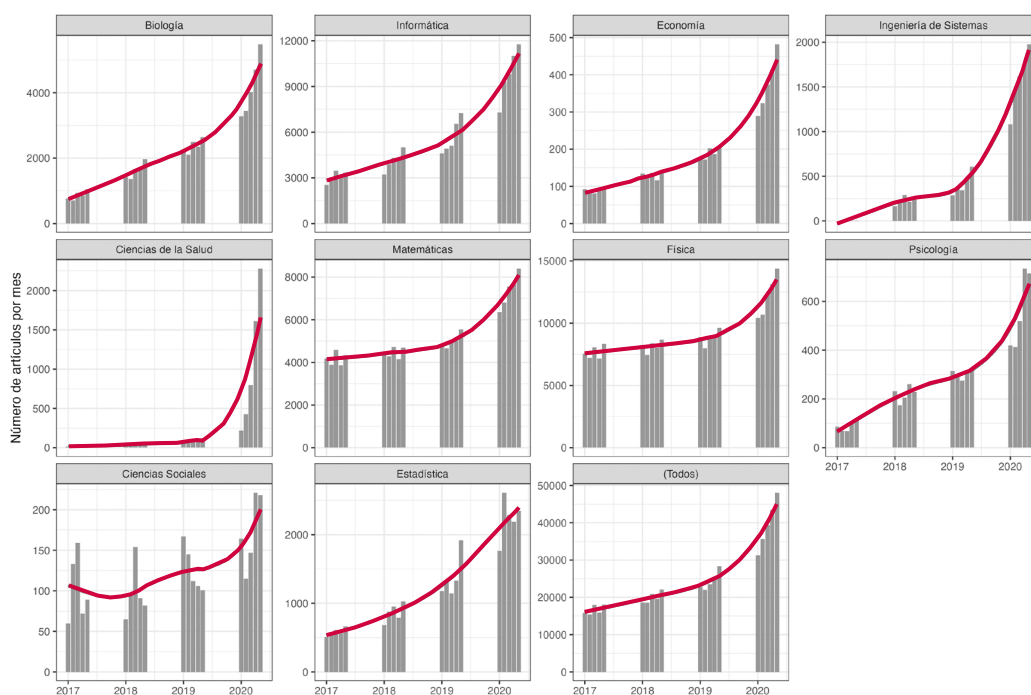
Los datos del cuadro 1 confirman el fuerte crecimiento de las autorías entre 2017 y 2020 en todas las categorías. En solo tres años, el número total de firmas pasó de 75.768 a 182.002,

Gráfico 1

Número de *preprints* por disciplina

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Úcar et al. (2022).

Gráfico 2

Número global de envíos de *preprints* por mes y categoría en todos los repositorios durante el período considerado, con escalas variables en el eje vertical

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Úcar et al. (2022).

Cuadro 1
Número de *preprints* por año y tipo de autoría

Tipo de autoría	2017 (N)	2018 (N)	2019 (N)	2020 (N)	Total
Todos los autores	39.843	49.623	60.939	91.030	24.1435
Primer autor	13.941	19.002	24.857	37.993	95.793
Último autor	15.379	21.252	27.765	43.014	10.7410
Autor único	6.605	7.010	7.328	9.965	30.908
Total	75.768	96.887	120.889	182.002	475.546

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Úcar *et al.* (2022).

más del doble. El aumento fue especialmente notable en las primeras y últimas autorías, que prácticamente se triplicaron, mientras que la autoría única también creció, aunque de forma más moderada.

5. Evolución de las diferencias de género en el envío de *preprints* a lo largo del tiempo

Hemos comprobado que el número de *preprints* ha crecido en todas las áreas de forma sostenida a lo largo del tiempo. La pregunta ahora es: ¿cómo ha sido esa evolución cuando distinguimos por género? Para estudiar la evolución por género, clasificamos a los firmantes como hombres o mujeres a partir de su nombre propio. Para ellos usamos la base de datos genderize.io, a través del paquete genderizeR en R. Elegimos esta herramienta porque combina asociaciones nombre-género recopiladas en internet (más de 114 millones de nombres de unos 80 países en enero de 2021), lo que ofrece buena cobertura internacional y evita depender de registros nacionales. Con este procedimiento pudimos asignar género a 1.235.037 autores únicos.

El gráfico 3 muestra cómo varía la proporción de autores varones en cada disciplina a lo largo del período analizado. En líneas generales,

se aprecia una ligera tendencia descendente en el conjunto de datos (último panel), impulsada sobre todo por áreas ya más feminizadas en promedio, como biología y psicología. En el resto de disciplinas la brecha se mantiene relativamente estable. La excepción son las ciencias sociales, donde se observa un pequeño aumento de la proporción de hombres, probablemente vinculado al menor y más irregular uso de repositorios en este campo.

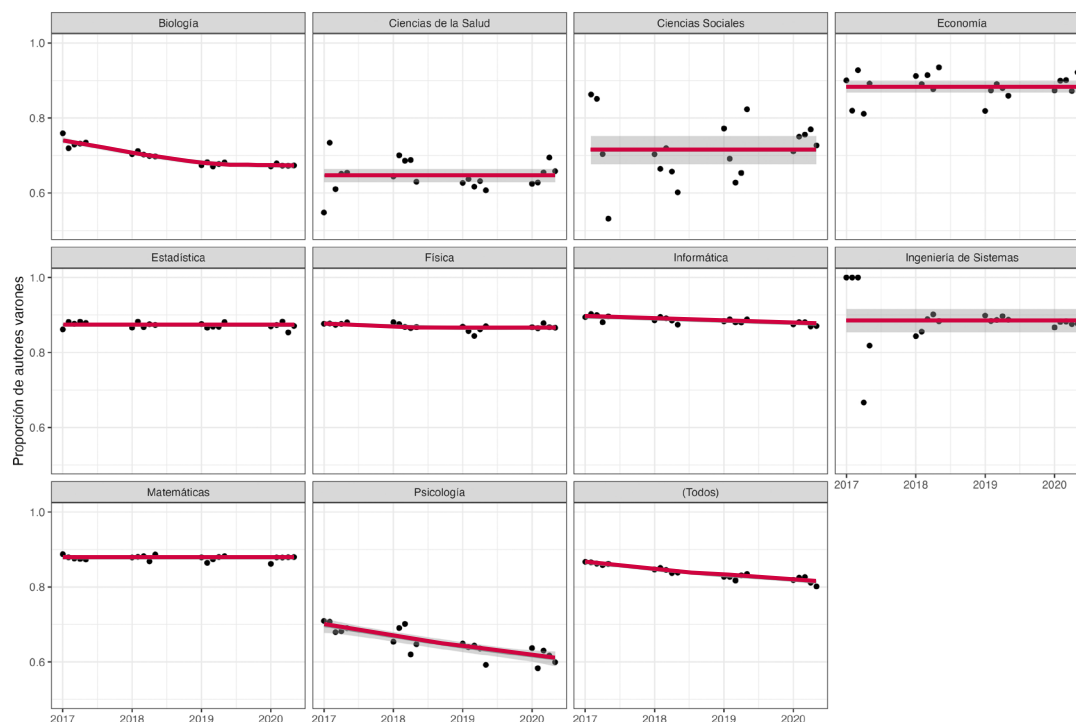
Sin embargo, si miramos atentamente los últimos meses, los datos sugieren un freno en la feminización durante la pandemia: en biología y psicología la tendencia se estanca, mientras que en ciencias de la salud y en economía la brecha incluso parece ampliarse. Ahora bien, con datos puramente descriptivos no se puede saber con certeza si ese efecto es real ni, en su caso, si está vinculado al confinamiento. Para explorar esta cuestión con mayor rigor, en la siguiente sección se aplican herramientas estadísticas que permiten comparar distintos niveles de información.

6. Evaluando el efecto del confinamiento

El interés del análisis reside en estimar la brecha de género en el envío de *preprints* y medir

Gráfico 3

Proporción global de varones por mes que envían trabajos a todos los repositorios durante el período considerado, desglosado por categoría



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Úcar et al. (2022).

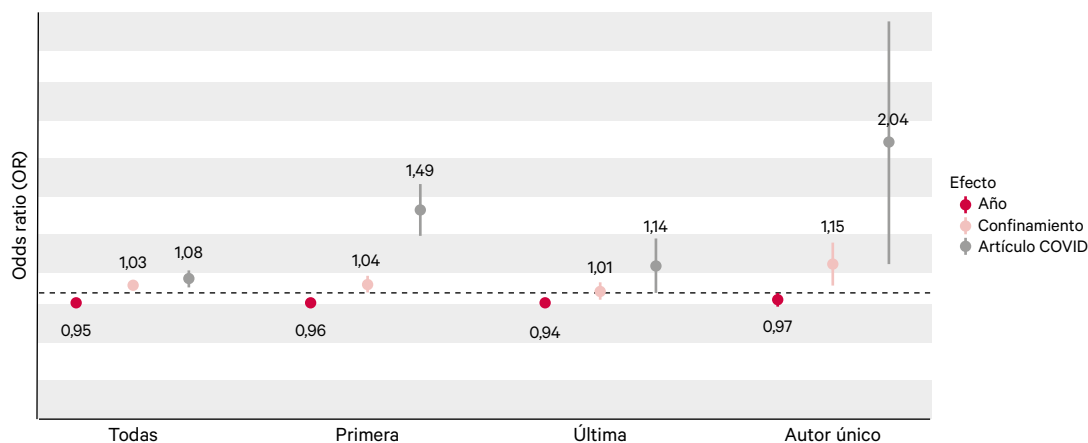
cuánto de esa brecha puede atribuirse al confinamiento global. Para ello en nuestra investigación usamos un modelo estadístico sencillo de explicar: una regresión que predice, mes a mes, la proporción de autores hombres. El gráfico 4 resume los resultados de los cuatro modelos según el rol de firma (todas las autorías, primeras, últimas y autoría única) e incorpora tres piezas clave. Primero, la tendencia temporal (símbolos rojos), a través de una variable continua que va desde 2017 a 2023. Así captamos si la proporción de hombres sube o baja con los años. Segundo, el efecto del confinamiento (símbolos rosas), medido a través de un indicador que vale 1 durante el período de confinamiento (marzo–mayo de 2020) y 0 el resto del tiempo. Tercero, tipo de investigación (símbolos grises). Este indicador diferencia los *pre-prints* directamente relacionados con la COVID-19 (aquellos que en el título contienen la palabra “coronavirus”, “SARS-COV-2” o “COVID-19”) del resto.

Este indicador diferencia los *pre-prints* directamente relacionados con la COVID-19 (aquellos que en el título contienen la palabra “coronavirus”, “SARS-COV-2” o “COVID-19”) del resto.

Para representar los efectos utilizamos la razón de probabilidades. En el gráfico, si un punto aparece por encima de la línea de referencia significa que hay mayor presencia de autores hombres en los repositorios; si está por debajo, que su presencia es menor. En cambio, cuando el punto —o sus barras de incertidumbre— toca o cruza la línea, el resultado no puede considerarse concluyente. Con esta clave de lectura, el gráfico muestra que la presencia masculina desciende suavemente con el tiempo.

Gráfico 4

Cambios relativos en la probabilidad de autoría masculina (OR con IC 95 %, por tipo de autoría y efecto)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Úcar et al. (2022).

po en todos los roles de autoría. El confinamiento apenas modificó la tendencia general; la única excepción fueron los artículos de autor único, donde la proporción de hombres creció alrededor de un 15 %. En los trabajos sobre COVID-19, en cambio, el cambio fue mucho más claro: la presencia masculina aumentó de forma moderada en el total de firmas y en la última autoría, se hizo notable en las primeras firmas —casi un 50 % más frecuente— y alcanzó su punto más alto en los artículos de un solo autor, donde prácticamente se duplicó. En resumen, antes de la pandemia se observaba una lenta feminización. La irrupción por COVID-19 frenó parcialmente ese avance y reforzó la presencia de hombres en los trabajos relacionados con la pandemia, sobre todo en las posiciones de mayor visibilidad.

7. Discusión

La desigualdad de género en la academia se ha reducido, pero las diferencias siguen siendo notables y la igualdad alcanzada es todavía frágil. Son sobre todo las mujeres quienes acaban sacrificando su actividad profesional cuando sur-

“
La irrupción por COVID-19 reforzó la presencia de hombres en los trabajos relacionados con la pandemia.

gen situaciones que obligan a reorganizar el equilibrio entre trabajo y familia. Nuestro trabajo mostró que los tímidos avances en materia de igualdad de género se revirtieron parcialmente durante el confinamiento de 2020: las investigadoras tuvieron menos probabilidades de completar sus proyectos y publicaron menos trabajos sobre COVID-19 que sus colegas varones, quienes aprovecharon más las oportunidades de investigación que se abrieron en ese ámbito. En conjunto, los resultados sugieren que la brecha de género en la academia retrocedió cerca de un año durante los meses de confinamiento estricto de 2020. En las áreas vinculadas a la COVID-19 —donde paradójicamente suele haber más paridad de género— el retroceso fue aún mayor, equivalente a un año y me-

dio. De cara al futuro, los efectos negativos se manifiestan en distintos frentes. Por un lado, la reasignación de fondos hacia investigaciones sobre la pandemia dejó en desventaja a áreas previamente financiadas, generando una distribución desigual de recursos. Por otro, la caída de la productividad puede traducirse en menos citas, menos posibilidades de obtener proyectos y menores opciones de promoción para las investigadoras. A medio y largo plazo, estas dinámicas corren el riesgo de profundizar las desigualdades de género.

Aunque nuestro trabajo se centra en el ámbito académico, este diagnóstico podría extenderse a otros contextos. Una particularidad del sector académico profesional es que está compuesto en su totalidad por personas con alto nivel educativo. Niveles de educación más elevados suelen asociarse con visiones sociales más abiertas y actitudes más progresistas hacia los roles de género. Por eso, si en un entorno que cabría esperar más igualitario se detectan desigualdades de género, es muy probable que ese patrón también exista —y quizá con más fuerza— en otras profesiones, muy especialmente en profesiones altamente cualificadas, donde las trayectorias de ascenso y la acumulación de capital humano en los primeros años de carrera resultan cruciales —médicos/as residentes, abogados/as asociados, etc.— hasta el punto de que un descenso inicial en la productividad puede llevar incluso a la pérdida del empleo.

Las conclusiones, además, pueden extrapolarse a otros eventos disruptivos de la vida profesional, como la maternidad o el cuidado de personas dependientes. De ahí la importancia de implementar medidas de equidad de género que, por un lado, mitiguen los efectos desiguales de estas situaciones y, por otro, eviten que la penalización asociada a ellas se traduzca en desigualdades en los procesos de contratación y promoción. Ahora bien, algunas de las medidas que se han popularizado no han tenido los resultados esperados. Antecol y sus colegas

(2018) mostraron que ciertas políticas de paternidad en el ámbito académico beneficiaban sobre todo a los hombres. En un intento de “igualar las condiciones”, muchas universidades de investigación en Estados Unidos adoptaron en las últimas décadas políticas familiares neutras en cuanto al género, como la interrupción del reloj de titularidad (*tenure clock stopping*). Sin embargo, la evidencia indica que estas políticas redujeron de manera significativa las probabilidades de acceso a la titularidad de las mujeres, mientras que las aumentaron de forma considerable en el caso de los hombres.

Urge diseñar políticas que combinen rigor y creatividad para consolidar la igualdad. Es necesario avanzar tanto en cambios estructurales —como revisar los sistemas de evaluación, la composición de los comités o la distribución de la carga administrativa, que hoy recae de forma desproporcionada sobre las mujeres— como en transformaciones culturales y organizacionales: promover la inclusión, fomentar una cultura de apoyo y garantizar una distribución justa de los recursos. Solo un enfoque integral permitirá consolidar un progreso real y sostenido hacia la igualdad de género, capaz de resistir mejor el impacto de los grandes eventos críticos de la vida profesional.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA). (2021). Análisis de la convocatoria piloto del sexenio de transferencia e innovación 2018 desde una perspectiva de género [Informe]. ANECA. https://www.aneca.es/documents/20123/81602/b.+211118_sexenioPerspectivaGe_%CC_%81nero.pdf/e3418077-9123-25ff-07f8-0f68d45c4247

American Association of University Professors. (2022). 2021–22 faculty compensation survey. <https://www.aaup.org/report/faculty-compensation-survey-2021-22>

Antecol, H., Bedard, K., y Stearns, J. (2018). Equal but inequitable: Who benefits from gender-neutral tenure-clock stopping policies? *American Economic Review*, 108(9), 2420–2441. <https://doi.org/10.1257/aer.20160613>

Collins, C., Landivar, L. C., Ruppanner, L., & Scarborough, W. J. (2020). COVID-19 and the gender gap in work hours. *Gender, Work & Organization*, n/a(n/a). <https://doi.org/10.1111/gwao.12506>

Comisión Europea, Dirección General de Investigación e Innovación. (2021). *She Figures Handbook 2021*. Publications Office.

Goldin, C. (2006). The quiet revolution that transformed women's employment, education, and family. *American Economic Review*, 96(2), 1–21. <https://doi.org/10.1257/000282806777212350>

Holman, L., Stuart-Fox, D., y Hauser, C. E. (2018). The gender gap in science: How long until women are equally represented? *PLoS Biology*, 16(4), e2004956. <https://doi.org/10.1371/journal.pbio.2004956>

Ministerio de Ciencia e Innovación, Unidad de Mujeres y Ciencia. (2025). *Científicas en cifras 2025*. Ministerio de Ciencia e Innovación. <https://www.ciencia.gob.es/InfoGeneralPortal/documento/a7f58f07-de09-4410-9ff8-959483ac49cc>

Ucar, I., Torre, M., y Elías, A. (2022). Mind the gender gap: COVID-19 lockdown effects on gender differences in preprint submissions. *PLoS ONE*, 17(3), e0264265. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0264265>

Zeng, X. H. T., Duch, J., Sales-Pardo, M., Moreira, J. A., Radicchi, F., Ribeiro, H. V., Woodruff, T. K., y Amaral, L. A. N. (2016). Differences in collaboration patterns across discipline, career stage, and gender. *PLoS Biology*, 14(11), e1002573. <https://doi.org/10.1371/journal.pbio.1002573> ■

FUNDAMENTOS MORALES, IDEOLOGÍA Y RELIGIOSIDAD EN ESPAÑA

LUIS MILLER*

RESUMEN**

Este artículo aplica por primera vez la teoría de los fundamentos morales a una muestra representativa de la población española, con el objetivo de analizar su relación con la ideología y la religiosidad. A partir del *Moral Foundations Questionnaire*, se identifican los valores que estructuran las intuiciones morales en España y se comparan con los observados en otros países. Los resultados muestran que el cuidado constituye un fundamento ampliamente compartido, mientras que la igualdad se asocia principalmente a posiciones de izquierda y la autoridad, la proporcionalidad, la lealtad y la pureza reciben mayor respaldo en la derecha. Además, la adscripción religiosa introduce diferencias significativas, sobre todo en la valoración de la pureza y la lealtad. Estos hallazgos permiten situar a España en el debate internacional sobre moralidad e ideología, al tiempo que señalan la necesidad de investigaciones comparadas y longitudinales que profundicen en esta línea.

1. Moralidad y política

Los debates y propuestas sobre políticas públicas suelen estar estrechamente vinculados a principios morales. En muchos casos esta conexión es explícita. Las políticas de bienestar social, por ejemplo, se sustentan en el valor del cuidado, entendido como la responsabilidad colectiva hacia quienes se encuentran en situación de vulnerabilidad. Las políticas redistributivas, por su parte, se justifican apelando a distintos principios de justicia, que pueden adoptar la forma de la igualdad —cuando se

defiende que todos los individuos deben tener las mismas oportunidades y resultados— o de la proporcionalidad —cuando se argumenta que las recompensas deben corresponderse con el esfuerzo o la contribución de cada persona—. En otros ámbitos, como las políticas lingüísticas, la legitimidad se asienta en el valor de la lealtad, en este caso hacia la comunidad cultural y política. Y algo similar ocurre con las políticas migratorias, que en ocasiones se fundamentan en valores de cuidado o igualdad, pero que también pueden formularse en clave de lealtad a la comunidad nacional o de

* Investigador científico en el Instituto de Política y Bienes Públicos del CSIC (IPP-CSIC) (luis.miller@csic.es).

** Esta publicación es parte del proyecto PID2022-136474NB-I00, financiado por la Agencia Estatal de Investigación.

autoridad en relación con la seguridad y el control de fronteras.

Estas conexiones entre políticas y valores morales muestran que la moralidad opera como un trasfondo permanente en la vida política. No obstante, los valores raramente actúan de forma aislada. Lo habitual es que se entremezclen y se combinen en marcos más amplios que orientan tanto la formulación de políticas como la forma en que los ciudadanos las interpretan. De este modo, valores como el cuidado y la igualdad suelen confluir en la justificación de políticas redistributivas, mientras que otros como la autoridad y la lealtad fundamentan políticas centradas en el orden, la seguridad o la cohesión social.



La moralidad opera como un trasfondo permanente en la vida política.

Aunque esta relación resulta intuitiva, la literatura académica ha debatido en los últimos años hasta qué punto los valores morales constituyen realmente el núcleo de las políticas públicas o si, por el contrario, funcionan sobre todo como recursos estratégicos de encuadre discursivo. Según esta segunda perspectiva, la moralidad no sería un contenido sustantivo de las políticas, sino una herramienta retórica que los actores políticos activan en función del clima de opinión pública. Así, cualquier asunto podría revestirse de un lenguaje moral si ello resulta útil para movilizar apoyos. Frente a esta interpretación, otros trabajos sostienen que sí existen políticas con un componente moral distintivo, cuyo análisis exige ir más allá de la retórica. La investigación reciente ha mostrado que es posible detectar patrones consistentes de lenguaje moral en debates

como la pena de muerte, el matrimonio igualitario, el aborto o la legalización de la marihuana (Wendell y Tatalovich, 2021).

Sea como fundamento último de las políticas o como recurso discursivo, no cabe duda de que la moralidad ocupa un papel central en la política contemporánea. Precisamente por ello, en las dos últimas décadas se ha intensificado el interés por estudiar la relación entre ideología política y fundamentos morales. Una parte de la literatura se ha centrado en mostrar cómo los discursos políticos utilizan el lenguaje moral para polarizar los debates públicos y movilizar identidades colectivas. En este marco se ha introducido el concepto de “moralización sectaria” (Finkel *et al.*, 2020), que describe la tendencia a identificar la propia posición política con un valor moral superior, deslegitimando al adversario como inmoral más que como simple opositor. Este fenómeno no solo alimenta la polarización, sino que también refuerza la intolerancia hacia quienes piensan distinto y genera dinámicas de enfrentamiento más intensas en la esfera pública (Miller, 2023).

En paralelo, otra parte de la investigación ha adoptado un enfoque más comparativo y psicológico, preguntándose si existen fundamentos morales universales que, con variaciones culturales, estructuran las intuiciones morales de las personas. Una de las contribuciones más influyentes en este campo es la “teoría de los fundamentos morales”, desarrollada por Haidt y Joseph (2004) y ampliada posteriormente por Graham *et al.* (2013). Esta teoría sostiene que las intuiciones morales se apoyan en un conjunto de sistemas psicológicos básicos que se expresan en seis dimensiones principales: *cuidado, igualdad, proporcionalidad, lealtad, autoridad y pureza*.

Esta teoría ha sido ampliamente confirmada en estudios realizados en Estados Unidos, pero hasta hace poco existían dudas sobre su validez más allá del mundo occidental. En res-

puesta a estas limitaciones, se han desarrollado investigaciones internacionales que buscan evaluar la teoría en contextos culturales diversos. Uno de los trabajos más ambiciosos en esta línea es el de Atari *et al.* (2023), basado en muestras de hasta 25 poblaciones distintas alrededor del mundo. Sus resultados demuestran que la estructura básica de los seis fundamentos morales es reconocible en múltiples contextos, aunque con variaciones significativas en el peso relativo de cada uno. Los estudios muestran que el peso relativo de cada fundamento varía según el contexto cultural y religioso: en sociedades colectivistas y religiosas se refuerzan la lealtad y la pureza, mientras que en sociedades occidentales más secularizadas predominan el cuidado y la equidad (Graham *et al.*, 2009; Shweder *et al.*, 1997).

Este debate conecta directamente con las críticas de Henrich *et al.* (2010) a la sobredependencia de la psicología en muestras *WEIRD* (raras) —occidentales, educadas, industrializadas, ricas y democráticas— que representan apenas una fracción de la diversidad cultural y psicológica de la humanidad. Ampliar la investigación hacia contextos no occidentales es, por tanto, indispensable para evitar generalizaciones indebidas y para comprender la pluralidad de la moralidad humana (Medin *et al.*, 2010).

España presenta especificidades históricas y culturales ligadas a la tradición católica y a su propio recorrido político reciente.

El caso de España se inserta en este panorama como un terreno particularmente relevante

para avanzar en la investigación comparada. Aunque comparte muchos rasgos con otras sociedades occidentales, como un alto grado de secularización y un sistema político democrático consolidado, también presenta especificidades históricas y culturales ligadas a la tradición católica y a su propio recorrido político reciente. Por ello, estudiar los fundamentos morales en la población española no solo permite conocer mejor las bases éticas de su vida política, sino que también contribuye a situar al país dentro de un debate internacional en el que predominan todavía los estudios centrados en Estados Unidos u otros países anglosajones.

2. ¿Cómo medimos los fundamentos morales?

La medición de los fundamentos morales plantea siempre un reto metodológico: ¿cómo capturar de forma sistemática intuiciones morales que, en principio, parecen tan diversas como las culturas y tradiciones en las que se manifiestan? Para resolver esta cuestión, investigadores en psicología moral han desarrollado herramientas que permiten trasladar a escalas comparables fenómenos que habitualmente se expresan en el lenguaje cotidiano, en normas sociales implícitas o en actitudes ante situaciones concretas. Una de las más utilizadas es el *Moral Foundations Questionnaire* (MFQ), creado en torno a la teoría de los fundamentos morales.

Este cuestionario parte de la premisa de que existen seis grandes dimensiones éticas compartidas universalmente. Cada una de ellas traduce predisposiciones psicológicas que, a lo largo de la historia evolutiva y cultural, han dado lugar a virtudes, normas y prácticas muy distintas. El *cuidado* se relaciona con la empatía hacia el sufrimiento ajeno; la *igualdad* con el ideal de trato justo entre las personas; la *proporcionalidad* con la justicia basada en

el mérito; la *lealtad* con el compromiso hacia el grupo propio; la *autoridad* con el respeto a jerarquías legítimas; y la *pureza* con la repulsión frente a lo considerado contaminado o degradante.



En países occidentales y secularizados suelen destacar el cuidado y la igualdad, mientras que en contextos más comunitaristas o religiosos cobran mayor relevancia la lealtad, la autoridad y la pureza.

Aunque estas dimensiones se encuentran en todas las sociedades, su peso relativo varía sistemáticamente según los contextos ideológicos, religiosos y culturales (Graham *et al.*, 2009; Atari *et al.*, 2023). Tal y como se señalaba antes, en países occidentales y secularizados suelen destacar el cuidado y la igualdad, mientras que en contextos más comunitaristas o religiosos cobran mayor relevancia la lealtad, la autoridad y la pureza. En este sentido, medir los fundamentos morales en España resulta particularmente interesante, pues permite situar al país en un mapa internacional marcado por grandes contrastes y, al mismo tiempo, explorar las particularidades internas derivadas de su historia política y religiosa.

Para llevar a cabo esta medición, en junio de 2024 realizamos una encuesta *online* a 3.015 personas adultas residentes en España. La muestra fue cuidadosamente diseñada para ser representativa en variables clave como género, edad, nivel educativo, tamaño del municipio y región (Miller *et al.*, 2025).

El cuestionario incluía una batería de doce ítems adaptados del MFQ, dos por cada fundamento moral. A los participantes se les pedía que indicasen, en una escala de cinco puntos, hasta qué punto ciertas frases reflejaban su forma de pensar o actuar. El fundamento del cuidado, por ejemplo, quedó representado en afirmaciones que apelaban a la sensibilidad hacia el sufrimiento ajeno; un ejemplo es “Todos debemos cuidar a las personas que sufren emocionalmente”. El fundamento de igualdad se midió con expresiones orientadas a la distribución justa de los recursos; un ejemplo es “El mundo sería un lugar mejor si todos ganaran la misma cantidad de dinero”. La proporcionalidad, vinculada a una concepción meritocrática de la justicia, se evaluó con frases como “Creo que las personas deben ser recompensadas en proporción a lo que aportan”. El fundamento de lealtad se asoció a declaraciones sobre la fidelidad y el compromiso con el grupo; un ejemplo es “Me molesta cuando la gente no tiene lealtad a su país”. El fundamento de autoridad se evaluó mediante afirmaciones que ponían en valor el respeto a jerarquías y tradiciones; un ejemplo es “Todos tenemos que aprender de nuestros mayores”. Finalmente, la pureza se relacionó con frases vinculadas a la castidad o al rechazo de lo degradante; un ejemplo es “Creo que la castidad es una virtud importante”.

Este enfoque tiene dos ventajas. Primero, permite captar cómo las intuiciones morales se manifiestan en el día a día, en situaciones que los encuestados reconocen como significativas. Segundo, facilita la construcción de escalas comparables que pueden ser contrastadas entre países o grupos sociales. De hecho, investigaciones previas han mostrado que este formato ofrece resultados robustos y reproducibles en contextos muy distintos (Atari *et al.*, 2023).

Las respuestas se transformaron en índices sintéticos por fundamento, lo que permite no solo describir el perfil moral de cada individuo, sino también comparar patrones colectivos

según ideología, religión o pertenencia nacional. En este sentido, el MFQ no pretende reducir la moralidad a un número, sino identificar tendencias recurrentes que orientan el modo en que diferentes personas entienden la justicia, la cooperación o la convivencia.

La combinación de representatividad nacional y comparabilidad internacional convierte a este estudio en una primera aproximación sistemática a los fundamentos morales en España.

La combinación de representatividad nacional y comparabilidad internacional convierte a este estudio en una primera aproximación sistemática a los fundamentos morales en España. Además, permite evaluar hasta qué punto las intuiciones morales de la población española se asemejan a las de otros países occidentales y en qué medida presentan rasgos propios ligados a su historia política y cultural.

3. Los fundamentos morales en España y en perspectiva comparada

Los resultados de esta investigación confirman, en primer lugar, la centralidad del cuidado como fundamento moral compartido (véase el gráfico 1)¹. Tanto en España como en el resto de los países analizados por Atari *et al.* (2023)², el cui-

dado aparece como el valor mejor valorado por la ciudadanía. Este hallazgo refleja la importancia transversal de la empatía y la preocupación por el bienestar ajeno, que funcionan como base de legitimidad para políticas de bienestar y para discursos políticos de muy distinto signo.

Sin embargo, al comparar los promedios españoles con los internacionales emergen diferencias significativas en otros fundamentos. España muestra puntuaciones similares a la media global en igualdad, autoridad y proporcionalidad, pero destaca por registrar valores considerablemente más bajos en lealtad (3,01 frente a 3,59 de la media internacional) y, sobre todo, en pureza (1,96 frente a 2,88). En el caso de la lealtad, la diferencia con el promedio de países europeos incluidos en el estudio también es notable (3,66 frente a 3,01 en España). Y en la pureza, la brecha se amplía aún más: los españoles otorgan a este fundamento un peso muy inferior, situándose claramente en el extremo más secularizado de la muestra internacional.

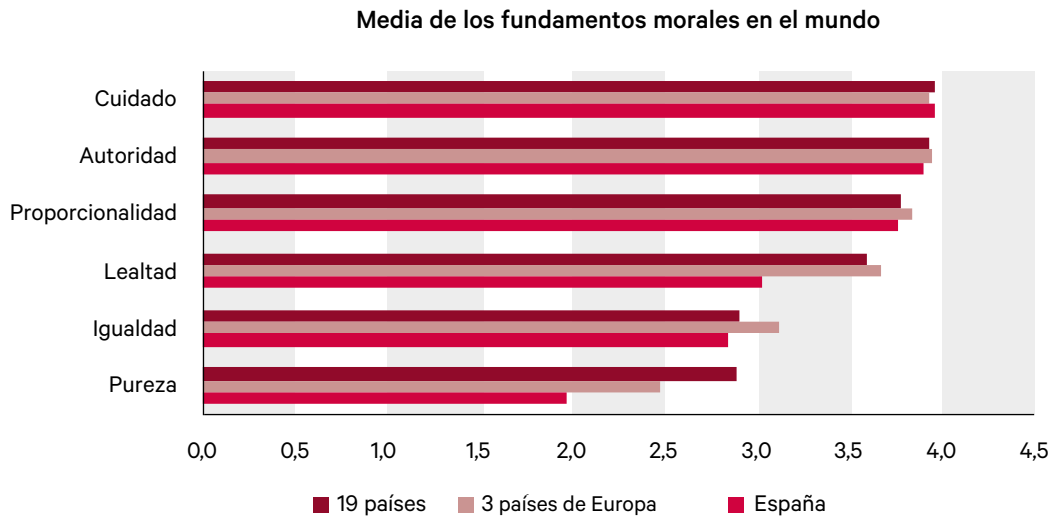
Estas diferencias sugieren que España comparte con otras sociedades occidentales la centralidad de los fundamentos individualizantes (cuidado e igualdad), pero se distingue por otorgar poca relevancia a valores comunitaristas como la lealtad y la pureza. Este perfil encaja con la imagen de un país que, pese a su tradición católica, ha experimentado en las últimas décadas una acelerada secularización y un proceso de modernización política que ha debilitado la centralidad de las normas colectivas en la vida pública.

Las diferencias se vuelven aún más claras cuando se consideran las divisiones ideológicas den-

¹ Los datos de España provienen de Miller *et al.* (2025) y los internacionales de Atari *et al.* (2023). Los resultados, aunque informativos, no son estrictamente comparables, ya que la encuesta aplicada en España incluye únicamente un subconjunto de las preguntas utilizadas por Atari *et al.* (2023) en su estudio internacional.

² Argentina, Bélgica, Chile, Colombia, Egipto, Francia, Irlanda, Japón, Kenia, México, Marruecos, Nueva Zelanda, Nigeria, Perú, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Suiza y Emiratos Árabes Unidos.

Gráfico 1
Comparación de los fundamentos morales: España frente a 19 países



Nota: El grupo de 19 países se compone por Argentina, Bélgica, Chile, Colombia, Egipto, Francia, Irlanda, Japón, Kenia, México, Marruecos, Nueva Zelanda, Nigeria, Perú, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Suiza y Emiratos Árabes Unidos. El grupo de tres países europeos se refiere a Bélgica, Francia e Irlanda.

Fuentes: Elaboración propia a partir de los datos en abierto de Atari *et al.* (2023) y Miller *et al.* (2025).

tro de España (véase el gráfico 2). El cuidado se mantiene como un valor transversal, sin diferencias significativas entre izquierda y derecha. Pero en el resto de fundamentos se dibuja un mapa polarizado: la igualdad es priorizada por quienes se sitúan en posiciones de izquierda, con una media de 3,09, frente a 2,36 en la derecha. A la inversa, la derecha otorga más importancia a la autoridad, la proporcionalidad y la lealtad. La pureza, aunque menos relevante en general, también muestra un sesgo ideológico, con puntuaciones más altas entre los encuestados situados en posiciones conservadoras.

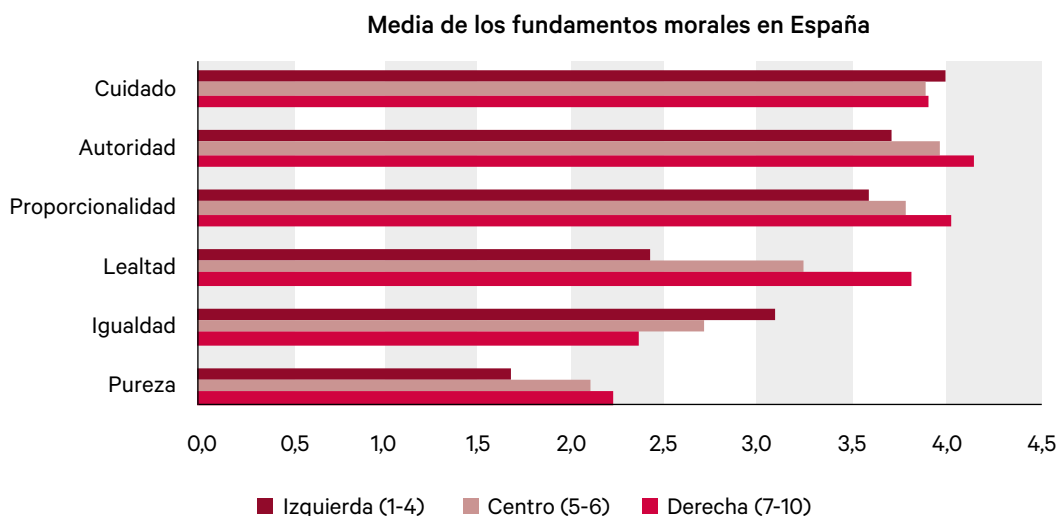
La religiosidad introduce divisiones aún más marcadas (véase el gráfico 3). Los católicos practicantes destacan por otorgar una alta importancia a la lealtad, con una media de 3,80, y a la pureza, con 2,76, seguidos por los católicos no practicantes y, en menor medida, por creyentes de otras religiones. En contraste, los no

creyentes puntúan muy bajo en estas dos dimensiones, con 2,45 en lealtad y 1,66 en pureza, y en cambio priorizan más la igualdad, con una media de 2,91, frente a los 2,74 de los católicos practicantes. El cuidado, por su parte, mantiene puntuaciones altas en todos los grupos, aunque los practicantes religiosos lo valoran algo más que los no creyentes.

Este patrón es coherente con lo observado a nivel internacional: la religiosidad se asocia con una moralidad más comunitarista, que enfatiza la cohesión grupal, la jerarquía y la disciplina moral, mientras que la falta de religión refuerza una orientación hacia fundamentos más individualistas (Henrich *et al.*, 2010; Atari *et al.*, 2023). En el caso español, la comparación revela una tensión entre la secularización creciente de la sociedad y el peso todavía significativo de la tradición católica, especialmente entre los practicantes.

Gráfico 2

Fundamentos morales en España según la autoubicación ideológica



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos en abierto de Miller et al. (2025).

“La religiosidad se asocia con una moralidad más comunitarista, que enfatiza la cohesión grupal, la jerarquía y la disciplina moral, mientras que la falta de religión refuerza una orientación hacia fundamentos más individualistas.

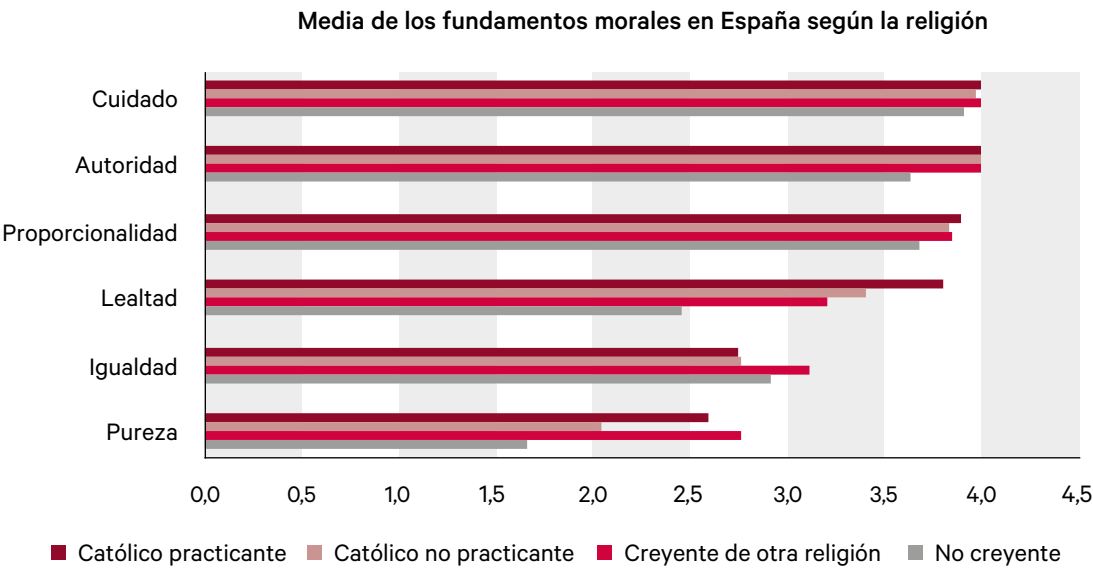
En conjunto, los resultados permiten trazar un mapa moral de España caracterizado por tres rasgos principales. En primer lugar, el cuidado funciona como valor común que trasciende diferencias ideológicas y religiosas. En segundo lugar, la igualdad se convierte en el eje moral de la izquierda y de los no creyentes. En tercer lu-

gar, la autoridad, la proporcionalidad, la lealtad y la pureza son más centrales en la derecha y en los grupos religiosos, aunque con niveles mucho más bajos de pureza que en otros países. Este perfil sitúa a España en el marco más amplio de la teoría de los fundamentos morales, mostrando tanto afinidades con las sociedades occidentales como particularidades propias derivadas de su historia política y cultural.

Conclusión

El estudio presentado constituye la primera exploración sistemática de los fundamentos morales en una muestra representativa de la población española. Con ello se amplía un campo de investigación que hasta ahora se había concentrado sobre todo en contextos anglosajones. Al aplicar la teoría de los fundamentos morales en España, hemos podido situar al país dentro de un debate internacional en expansión y, al mismo tiempo, identificar

Gráfico 3
Fundamentos morales en España según la adscripción religiosa



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos en abierto de Miller *et al.* (2025).

particularidades propias que contribuyen a enriquecer la comparación global.

Los resultados confirman la centralidad del cuidado como fundamento compartido por el conjunto de la ciudadanía, en consonancia con lo observado en la mayoría de los países occidentales y en el marco de estudios internacionales más amplios (Atari *et al.*, 2023). Esta coincidencia refuerza la idea de que la empatía hacia el sufrimiento ajeno constituye un núcleo moral común capaz de trascender diferencias ideológicas y religiosas. Sin embargo, el análisis revela también contrastes significativos en las demás dimensiones, que delinean un mapa moral diverso y, en muchos sentidos, polarizado.

En primer lugar, la igualdad aparece como el eje moral distintivo de las posiciones de izquierda, mientras que la autoridad, la proporcionalidad y la lealtad adquieren mayor peso

en la derecha. Este hallazgo confirma patrones descritos previamente en Estados Unidos y otros países (Graham *et al.*, 2009), pero aporta evidencia específica sobre cómo se configuran estas divisiones en el contexto español. En segundo lugar, la pureza, aunque menos relevante en términos generales, muestra también un sesgo ideológico y religioso: recibe un mayor respaldo entre los católicos practicantes y, en menor medida, entre otros creyentes, mientras que los no creyentes le asignan una importancia claramente menor. Esta tendencia refleja la estrecha vinculación entre pureza y religiosidad, observada en numerosos estudios comparados (Henrich *et al.*, 2010).

En perspectiva internacional, España se distingue por otorgar una importancia relativamente baja a la lealtad y, sobre todo, a la pureza. Frente a la media global y a los promedios de otros países europeos, la población española manifiesta un perfil moral menos comunitarista y más

secularizado. Este rasgo conecta con procesos de cambio social propios de las últimas décadas, caracterizados por una profunda transformación en la relación entre religión, moralidad y vida pública. Al mismo tiempo, sitúa a España en el extremo de un continuo cultural donde coexisten sociedades fuertemente orientadas hacia valores comunitaristas y otras más centradas en fundamentos individualizantes.

“
Lejos de existir una moralidad única y universalista, los distintos fundamentos adquieren centralidad en función de la ideología, la religiosidad y el contexto cultural.

En conjunto, estos hallazgos permiten trazar un retrato matizado de la moralidad en España: un país donde el cuidado actúa como terreno común, pero donde la orientación ideológica y la adscripción religiosa generan divisiones claras en torno a la igualdad, la autoridad, la proporcionalidad, la lealtad y la pureza. Estas divisiones no solo ayudan a comprender mejor los debates políticos contemporáneos, sino que también iluminan cómo distintas tradiciones culturales e identidades colectivas moldean la forma en que los ciudadanos entienden la justicia, la cooperación y la convivencia.

De cara al futuro, resulta imprescindible avanzar en esta línea de investigación. Los datos aquí presentados constituyen una primera fotografía, pero será necesario contar con estudios adicionales de carácter comparado y longitudinal que permitan explorar la estabilidad de estos patrones en el tiempo y su relación con procesos de cambio político, social y cul-

tural. Asimismo, ampliar la mirada hacia otras poblaciones no occidentales contribuirá a contextualizar aún más la experiencia española y a consolidar un enfoque verdaderamente pluralista en el estudio de la moralidad.

En definitiva, el análisis de los fundamentos morales en España muestra que, lejos de existir una moralidad única y universalista, los distintos fundamentos adquieren centralidad en función de la ideología, la religiosidad y el contexto cultural. Reconocer esta pluralidad no solo tiene implicaciones para la investigación académica, sino también para la vida política: ayuda a entender por qué ciertos debates se polarizan, por qué determinados valores movilizan más que otros y cómo se construyen las fronteras simbólicas entre grupos sociales. Situar a España en este marco más amplio permite comprender mejor tanto sus afinidades con otras sociedades occidentales como las particularidades derivadas de su historia y cultura política.

BIBLIOGRAFÍA

Atari, M., Haidt, J., Graham, J., Koleva, S., Stevens, S. T., y Dehghani, M. (2023). Morality beyond the WEIRD: How the nomological network of morality varies across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 125(5), 1157–1188.

Finkel, E. J., Bail, C. A., Cikara, M., Ditto, P. H., Iyengar, S., Klar, S., ... y Druckman, J. N. (2020). Political sectarianism in America. *Science*, 370(6516), 533–536.

Graham, J., Haidt, J., Koleva, S., Motyl, M., Iyer, R., Wojcik, S. P., y Ditto, P. H. (2013). Moral foundations theory: The pragmatic validity of moral pluralism. En P. Devine y A. Plant (Eds.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 47, 55–130. Academic Press.

Graham, J., Haidt, J., y Nosek, B. A. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral

foundations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(5), 1029–1046.

Haidt, J., y Joseph, C. (2004). Intuitive ethics: How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus*, 133(4), 55–66.

Henrich, J., Heine, S. J., y Norenzayan, A. (2010). The weirdest people in the world? *Behavioral and Brain Sciences*, 33(2–3), 61–83.

Miller, L. (2023). *Polarizados. La política que nos divide*. Deusto.

Miller, L. M., Rodríguez Marín, I., y Castellanos Quintana, J. V. (2025). *Estudio sobre normas sociales en la política, 2024 [Conjunto de datos]*. Digital. CSIC. <https://doi.org/10.20350/DIGITALCSIC/17529>

Shweder, R. A., Much, N. C., Mahapatra, M., y Park, L. (1997). The “big three” of morality (autonomy, community, divinity) and the “big three” explanations of suffering. En **A. Brandt y P. Rozin (Eds.)**, *Morality and health* (119–169). Routledge.

Wendell, B., y Tatalovich, R. (2021). *The politics of moral policy: Abortion, drugs, and homosexuality in comparative perspective*. Routledge. ■

POPULISMO Y CORRUPCIÓN: AMENAZA Y OPORTUNIDAD

FERNANDO JIMÉNEZ SÁNCHEZ* Y JÚLIA MIRALLES DE IMPERIAL PUJOL**

RESUMEN

El artículo examina la relación entre corrupción y populismo en las democracias contemporáneas. Propone recuperar una concepción clásica de corrupción, entendida como degradación moral del sistema político y no solo como soborno. Esta visión coincide con la percepción ciudadana global: aunque la experiencia directa de sobornos es baja, la mayoría cree que sus instituciones favorecen intereses particulares. Tal desconfianza alimenta el atractivo del populismo, que denuncia a las élites como corruptas y promete devolver el poder al “pueblo”, mientras que, una vez en el poder, los populistas suelen debilitar contrapesos institucionales y libertades, dificultando la lucha anticorrupción. El populismo es a la vez amenaza y oportunidad: refleja fallos de representación y puede impulsar reformas. Para evitar riesgos de colapso democrático, se requiere mejorar la legitimidad, eficacia y efectividad del sistema, fortaleciendo la representación parlamentaria, las capacidades estatales y los controles sobre el ejecutivo.

En un contexto global marcado por el desencanto ciudadano hacia las instituciones públicas, el fenómeno de la corrupción adquiere una relevancia central en el análisis de las democracias contemporáneas. Más allá del enfoque legalista que la identifica exclusivamente con prácticas delictivas como el soborno o el cohecho, este texto propone recuperar un concepto más amplio y profundo: el de corrupción como degradación moral del sistema político. Esta noción, enraizada en la tradición clásica de pensamiento, permite comprender mejor el malestar ciudadano generalizado y las crecientes dudas sobre la imparcialidad de las instituciones públicas.

sica de pensamiento, permite comprender mejor el malestar ciudadano generalizado y las crecientes dudas sobre la imparcialidad de las instituciones públicas.

1. ¿Qué es corrupción?

Aunque el concepto de corrupción que se ha empleado con mucha más frecuencia en los últimos 60 o 70 años es un concepto legalista

* Catedrático de Ciencia Política y de la Administración en la Universidad de Murcia (fjimesan@um.es).

** Profesora asociada de Ciencia Política y de la Administración en la Universitat Pompeu Fabra e investigadora posdoctoral de la Universidad de Murcia (julia.mirallesdeimperial@um.es).

muy cercano al soborno o cohecho ligado al abuso de un cargo público a cambio de una dádiva o beneficio no autorizado para quien ocupa ese cargo o para personas o grupos conectados con aquél (sus familiares, amigos o partido político), en los últimos tiempos tendemos a recuperar un concepto moral más amplio que proviene de la Antigüedad clásica.

En efecto, para Aristóteles en su *Política* y para la mayor parte de los pensadores griegos y romanos, la corrupción no estaba ligada a un comportamiento delictivo, sino más bien a la idea de la degeneración del sistema político, es decir, al hecho de que la corrupción evidenciaba que los principios en los que un determinado régimen político basaba su legitimidad se habían erosionado hasta el punto de hacer tal régimen irreconocible.

“
Para Aristóteles en su *Política*
y para la mayor parte de los
pensadores griegos y romanos,
la corrupción no estaba ligada
a un comportamiento delictivo,
sino más bien a la idea de la
degeneración del sistema
político.

Algunos usos un tanto anticuados de la lengua española recuerdan aún esa raíz semántica como cuando decimos que un determinado alimento, como un pescado, por ejemplo, se ha corrompido, dando a entender que se ha echado a perder o se ha podrido. Pues bien, en estos momentos de crisis de los sistemas democráticos, tiene mucho sentido reivindicar el concepto clásico de corrupción como podredumbre o degradación moral de tal sistema político.

Es más, resulta que este concepto clásico, mucho más amplio que la visión estrictamente penal de la corrupción, encaja mucho mejor con lo que tienen en la cabeza la inmensa mayor parte de los ciudadanos del planeta cuando piensan en, o son preguntados por, la corrupción. Salvo las contadas excepciones de algunos (pocos) países como los nórdicos, Singapur, Luxemburgo o Nueva Zelanda, en la mayor parte del mundo los ciudadanos coinciden en mayor o menor grado en compartir una visión de que la corrupción está notablemente extendida en sus países. Y, sin embargo, cuando les preguntamos también su experiencia directa con el soborno, esta suele ser muy reducida salvo en una minoría de países. Es decir, es claro que, para la mayoría de los humanos, la corrupción no tiene que ver directamente con un comportamiento delictivo como el del soborno, sino con ese significado clásico que usaba Aristóteles de degradación moral. Hablar de la extensión del fenómeno de la corrupción no es hablar de la extensión del soborno, sino de la degradación que supone que las instituciones públicas no persigan el interés común que a todos nos ocupa, sino los intereses particulares de quienes están en el poder o de los amigos de estos.

Esta extendida sospecha sobre la parcialidad y el favoritismo en beneficio de unos pocos privilegiados que se esconde tras la retórica del interés público, el interés general o la equidad democrática parece captar mucho mejor lo que entienden por corrupción la inmensa mayoría de los ciudadanos que la versión mucho más reducida del soborno delictivo. Basta comparar las encuestas de percepción de la corrupción cuando preguntan a los entrevistados su percepción sobre la extensión de la corrupción, por un lado, y su experiencia directa con los sobornos, por otra. Esto ocurre a nivel planetario como demuestran las diferentes ediciones del Barómetro Global de la Corrupción de Transparencia Internacional. Lo mismo ocurre en una de las regiones más desarrolla-

das del mundo, la Unión Europea, cuando se comparan los datos correspondientes a estos dos indicadores (extensión de la corrupción y experiencia directa del soborno) en todas las ediciones del Eurobarómetro especial de corrupción de la Comisión Europea.

“El abuso del cargo público no se produce tan solo por la aceptación de sobornos, sino siempre que se use el cargo con favoritismo y sin cumplir con el principio de imparcialidad que debe regir el ejercicio de la autoridad pública.”

Esta noción intuitiva y popular de la corrupción encaja con las que a nuestro juicio son las dos definiciones de corrupción más interesantes de las miles que se han propuesto. Una de ellas es más reciente y corresponde a unos autores suecos. Dice así: “Corrupción es el abuso de una posición de autoridad en la que políticos o funcionarios aprovechan su cargo público con favoritismo, es decir contraviniendo el principio de imparcialidad en el ejercicio de la autoridad, con el fin de conseguir una ganancia personal directa o indirecta para sí mismos o para personas cercanas a ellos” (Bergh *et al.*, 2016, p. 39). Es decir, estos autores parten de la sencilla definición que se usa en buena parte de los documentos anticorrupción internacionales (Banco Mundial, UNCAC, OCDE, Transparency International), “abuso del cargo público en beneficio privado”, para remarcar que el abuso del cargo público no se produce tan solo por la aceptación de sobornos, sino siempre que se use el cargo con favoritismo y sin cumplir con el principio de imparcialidad

que debe regir el ejercicio de la autoridad. Recogen así explícitamente ese significado que parece subyacer a las actitudes populares sobre la corrupción que se han comentado.

La otra definición es más antigua, nació en el siglo XIX, y ha sido rescatada del olvido hace unos pocos años por un gran referente internacional del análisis de la corrupción como Jonathan Mendilow, muchos años presidente del Comité de investigación sobre corrupción y financiación de partidos de la Asociación Internacional de Ciencia Política (IPSA). Mendilow y Peleg (2014) propusieron recuperar una definición del insigne político inglés Edmund Burke por dos razones. La primera es que la definición *burkeana* incide en la misma raíz semántica de la corrupción en la que venimos insistiendo: la original del pensamiento clásico como degradación moral del sistema político que ya había adelantado Aristóteles. Pero, además, para Mendilow, la noción de Burke permite que nos enfrentemos sin cambiarla con uno de los grandes problemas de la definición de este fenómeno: su naturaleza cambiante a través del tiempo y el espacio.

En efecto, los criterios con los que interpretamos si estamos ante una degeneración moral del sistema político cambian de unos actores a otros, de unos lugares a otros y de unas épocas a otras. Y, sin embargo, la definición *burkeana* aguanta inalterada estas variaciones. Según el político inglés, todas las sociedades se basan en fronteras que separan la autoridad pública o política del poder social y económico. El grado de solapamiento entre estas fuentes de poder hace que sea fundamental definir los límites, ya que sin ellos las sociedades caen en el caos. Pero las fronteras no tienen por qué ser estáticas ni estar definidas en términos legales. Se adaptan lentamente a las realidades cambiantes y se expresan en las narrativas que las sociedades crean sobre su pasado, su religión, su literatura, su arte, etc. (Mendilow, 2021, p. 5).

De este modo, la corrupción, para Burke, es “el uso de un cargo público para subvertir las fronteras que separan el poder social y económico de la autoridad política con el fin de promover beneficios parciales, ya sean individuales, grupales o institucionales” (Mendilow, 2021, p. 6). Con independencia de que los acuerdos que fijan tales fronteras no puedan ser nunca eternos, este tipo de comportamientos que violan las fronteras establecidas en un momento dado debilitan los acuerdos institucionales y la resiliencia social a largo plazo, pudiendo dar lugar a la puesta en cuestión de la legitimidad de las bases en las que se sustenta la autoridad política, es decir, debilitando la legitimidad del régimen político de que se trate.

“La relevancia de estas definiciones estriba en que, a la par que encajan mucho mejor con la visión que tiene la ciudadanía, también nos aportan una perspectiva mucho más útil para enfrentar el problema de la corrupción.

La relevancia de estas definiciones estriba en que, a la par que encajan mucho mejor con la visión que tiene la ciudadanía, también nos aportan una perspectiva mucho más útil para enfrentar el problema de la corrupción. No se trata de que abunden los sobornos y tengamos que afinar nuestras técnicas criminológicas y penalistas para perseguir estos comportamientos de manera más efectiva. Lo que nos están diciendo los ciudadanos es que perciben un favorecimiento insoportable por parte de las instituciones públicas en favor de determinados intereses sociales y económicos privilegiados. Y nos dicen también que, si no actuamos eficazmente para cambiar esta percepción

ciudadana, el apoyo difuso por los regímenes políticos, especialmente los democráticos, que no impiden estos abusos se irá diluyendo y, en último término, podrá dar lugar al colapso de estos regímenes. Esto es especialmente dañino en los regímenes democráticos porque se basan en la promesa (o en el mito, depende de nuestro grado de pesimismo/optimismo) de que la capacidad de influencia de los intereses particulares sobre las instituciones públicas es equitativa y que estas han de comportarse de manera imparcial, sin favoritismo, ante ningún tipo de intereses económicos o sociales.

La siguiente sección se centra precisamente en el papel que la alta percepción de corrupción tiene en la crisis actual que afecta a nuestras democracias.

2. Auge del populismo, una amenaza y una oportunidad

Es cierto que llevamos casi veinte años encadenando diversas crisis una detrás de otra. A la profunda gran recesión de 2008-2015, con toda la destrucción de empleo y de tejido empresarial que produjo, le siguió la terrible pandemia de la COVID-19 con su alta mortalidad y una enorme paralización de la actividad empresarial. No nos habíamos recuperado de estos dos mazazos, cuando estalló una nueva e inacabada guerra en territorio europeo con la segunda invasión rusa de Ucrania en febrero de 2022. Todos estos duros acontecimientos tan seguidos, junto con las grandes tendencias de cambios estructurales disruptivos, como la nueva revolución tecnológica de la inteligencia artificial y la más que probable sacudida que acarrearán en nuestros mercados laborales, que se suma a los efectos destructivos de los grandes procesos de deslocalización industrial provocados por la globalización, están produciendo un auténtico terremoto en las actitudes y los comportamientos políticos de los ciudadanos y una profunda ruptura en las costuras de nues-

tras sociedades. Llueve sobre mojado si añadimos otros grandes factores de cambio e incertidumbre como la creciente crisis ambiental, la transformación de nuestros mercados de trabajo, con un gran aumento de la precarización, el aumento de los movimientos migratorios, y la quiebra del ascensor social en nuestras sociedades que han llevado a que el futuro que espera a las nuevas generaciones sea por primera vez en muchas décadas peor que el de la generación precedente, y a lo que muchos ciudadanos interpretan como un cambio cultural que amenaza sus valores tradicionales.

Evidentemente todos estos graves acontecimientos y procesos de cambio acelerado dibujan una situación que es objetivamente bien difícil de gobernar. De hecho, muchos de los autores que analizan el auge creciente de la política populista encuentran en estos hechos la razón del atractivo creciente de estos líderes, partidos o movimientos. No obstante, este es un tema muy debatido en las ciencias sociales porque muchos estudios no encuentran una corroboración clara como para asegurar sin dudas que las personas que han quedado en una situación más expuesta y vulnerable como consecuencia de estas transformaciones sean precisamente las que se hayan adherido a los diagnósticos y promesas del populismo (Berman, 2021).

De hecho, otros autores explican el éxito del populismo no tanto en el lado de las demandas sociales, sino en el de las ofertas políticas. Para estos autores, el crecimiento del populismo habría que buscarlo más bien en el fracaso de la política tradicional a la hora de canalizar y satisfacer las nuevas demandas que surgen en las sociedades como consecuencia de estos cambios. Sería más bien la incapacidad de resolver o, al menos, de enfrentar estas nuevas situaciones con mayor grado de certidumbre por parte de muchos partidos y líderes tradicionales lo que estaría llevando cada vez a más gente a sentir una mayor atracción por la retórica populista.



El crecimiento del populismo habría que buscarlo más bien en el fracaso de la política tradicional a la hora de canalizar y satisfacer las nuevas demandas que surgen en las sociedades.

Antes de ver cuál es la contribución de la pre-ocupación por la corrupción y la alta percepción de su incidencia en el auge del populismo y analizar por qué supone esto una grave amenaza para la democracia, conviene que profundicemos un poco más en la descripción de los movimientos populistas. Al igual que ocurre con la corrupción, analizar el populismo no es fácil porque se trata también de un fenómeno poliédrico. Nos bastará con unas simples notas para nuestro objetivo.

La gran mayoría de los analistas del populismo concuerdan en que probablemente su rasgo más definitorio es la visión maniquea del mundo que proporciona (Mudde y Kaltwasser, 2017, p. 1). En efecto, los populistas dividen el mundo en dos claros bandos, un “nosotros”, la gente, el pueblo, y un “ellos”, las élites liberales políticas y económicas, el *establishment* en definitiva, o algunas minorías concretas como los inmigrantes o determinados grupos de identidades sexuales alternativas. Esta aparente revuelta contra las élites encaja a la perfección con los ciudadanos que interpretan que la incapacidad de la política tradicional para hacerse eco de sus demandas esconde el hecho de que tales políticos atienden preferentemente a los intereses de las élites económicas que están muy alejados de lo que necesitan la mayoría de los ciudadanos.

Lo más paradójico de los grupos populistas es que se presentan a sí mismos como un movi-

miento democrático que se rebela ante la falta de satisfacción que las élites políticas, económicas y culturales otorgan a las demandas de los que quedan atrás como consecuencia de las transformaciones socio estructurales que comentábamos. Es decir, reivindican que son los únicos que pueden devolver el poder al pueblo o a la gente de a pie, los perjudicados por un sistema político que favorece sistemáticamente a los intereses minoritarios.

La paradoja está en que su concepción democrática es claramente mayoritaria e iliberal. Estos grupos muestran un amplio desdén por las normas e instituciones de la democracia liberal: la libertad de expresión, la libertad de prensa, el reconocimiento de la legitimidad de la oposición, la separación de poderes o las limitaciones efectivas del poder ejecutivo (Berman, 2021, p. 73). Frente a eso, y con la excusa de la urgencia de sus programas políticos, reivindican la defensa de un líder fuerte que no se vea lastrado por los contrapesos típicos de la democracia liberal. Solo un líder que actúa como la voz del pueblo y que no ve su poder sometido a ninguna limitación puede derrotar a los enemigos del pueblo sea cual sea el coste (Ignatieff, 2022, p. 46).

Con una retórica como esta, es normal que la denuncia de la corrupción de las élites tradicionales sea un pilar fundamental de su ideario (Mendilow y Phelippeau, 2021). El ascenso del populismo en Europa se ha visto favorecido por la incapacidad de los principales partidos políticos para competir de manera efectiva frente a los nuevos grupos de extrema izquierda o extrema derecha. Aunque cuestiones como la inmigración, la situación económica o los cambios culturales generaron preocupación social, estas por sí solas no explican el crecimiento del apoyo al populismo. Los partidos tradicionales, tanto de centroizquierda como de centroderecha, han fallado a la hora de representar adecuadamente a sus votantes, comprender sus demandas y ofrecer res-

puestas políticas claras y diferenciadas. El centroizquierda se ha alejado de sus compromisos históricos en políticas sociales, mientras que el centroderecha ha sido incapaz, en muchos casos, de contener a sectores xenófobos y nativistas. Como resultado, muchos ciudadanos consideran que estos fracasos confirman el discurso populista, según el cual el sistema político vigente está controlado por una élite corrupta y desconectada, y que solo mediante propuestas radicales se podrá lograr una verdadera representación del “pueblo” (Grzymala-Busse, 2019, p. 35).

En este contexto, la marea insaciable de los escándalos de corrupción que asolan a la mayor parte de los países y la generalizada, con excepciones, caída de la confianza institucional en los principales actores políticos como los partidos, los gobiernos o los parlamentos, hacen mucho más atractivo y creíble el ideario populista y su crítica a la corrupción de las élites políticas establecidas. El fracaso de estas para resolver los problemas señalados por los ciudadanos y la creciente percepción de la corrupción alimentan el populismo.

Lo peor de todo es que, en este escenario de competición política, buena parte de los líderes o los partidos tradicionales se ven fuertemente atraídos por la retórica populista y sucumben a sus planteamientos divisionarios y polarizadores. Esta tendencia tiene un efecto devastador para los equilibrios en los que se basan los regímenes democráticos, contribuyendo así a la sensación de caos y a la amenaza de colapso democrático.

En efecto, buena parte de los líderes políticos tradicionales claudican alegremente y hacen suyas estas ideas dadas las ventajas que en ellas encuentran en el corto plazo. A saber, criticar las malignas conspiraciones de alguna oscura élite económica o extranjera les permite escurrir el bulto de su propia responsabilidad en el manejo de problemas

complejos y difíciles de resolver. Además, el juego de la fragmentación y la polarización les permite contener las fugas en las filas propias, así como evadir las responsabilidades por las consecuencias negativas de sus políticas erróneas o por los errores en la selección de los equipos de gobierno. Si usar el voto para castigar las malas políticas o a los malos gobernantes puede significar una baza para los enemigos irreconciliables del otro lado del muro de la polarización, muchos de los votantes bienintencionados en las propias filas se resistirán a emplearlo. Además, un contexto de alta polarización permite también desactivar el buen funcionamiento de los controles institucionales sobre la labor de gobierno, dando entrada en estos delicados puestos a fieles obedientes en lugar de a profesionales solventes e independientes. Con ello, estos líderes tradicionales con ansias de aprendices de brujo llevan a cabo el programa populista de desactivación de los contrapesos institucionales incluso con anterioridad a que los propios populistas alcancen el poder.

Allí donde ya están o han estado en el poder (los dos mandatos de Trump en EE. UU., Orbán en Hungría, Netanyahu en Israel, Kaczynski en Polonia, etc.), los líderes populistas —cuyo ascenso a los gobiernos tanto tiene que ver con ese potente mensaje anticorrupción— han mostrado sistemáticamente que, en realidad, la lucha contra la corrupción les interesa más bien poco (Mendilow, 2021). Más bien, su afán por aumentar el poder del líder fuerte que dicen necesitar para satisfacer por fin las demandas ignoradas del “verdadero pueblo” los lleva a desactivar las limitaciones sobre el poder ejecutivo y a cercenar la capacidad de los contrapesos institucionales para controlar el poder, incluida la libertad de expresión de los medios de comunicación, las universidades o determinados intelectuales y artistas. Evidentemente, sin límites efectivos para el poder ejecutivo, sin contrapesos institucionales (tri-

bunales, autoridades independientes, agencias anticorrupción, etc.) y con las libertades cívicas mermadas, se hace imposible luchar contra la corrupción.

El auge del populismo y el atractivo creciente que tiene este ideario sobre los partidos tradicionales augura una época complicada para la lucha contra la corrupción en particular y para la democracia en general. No obstante, si las sociedades democráticas se toman de verdad en serio la lucha contra la corrupción, se podría desarrollar una estrategia combinada que, al tiempo que combata la corrupción, también permita enfrentar las amenazas populistas para la relegitimación de la democracia liberal. Veamos por qué esto es así siguiendo la ponderada visión de Michael Ignatieff (2022).

“
El auge del populismo y el atractivo creciente que tiene este ideario sobre los partidos tradicionales augura una época complicada para la lucha contra la corrupción en particular y para la democracia en general.

De acuerdo con el académico (y circunstancial político) canadiense, el populismo representa una paradoja para la democracia: es tanto una amenaza como una oportunidad. Por un lado, puede poner en riesgo los fundamentos del sistema democrático cuando degenera en formas autoritarias, especialmente cuando los líderes populistas, una vez en el poder, debilitan las instituciones contramayoritarias —como los tribunales, los medios de comunicación o las universidades— que actúan como frenos al

poder de la mayoría. Esta deriva, como se ha observado en algunos países, puede conducir al desmantelamiento progresivo del Estado de derecho y al establecimiento de un régimen de partido único en el que desaparece la pluralidad que define a una democracia funcional.

Aún más peligrosa es la confluencia entre el populismo y el apoyo explícito o implícito de partidos constitucionales a actos de violencia contra el propio sistema democrático. Cuando se normalizan estos ataques o se toleran desde las élites partidarias, se abre una puerta a la erosión acelerada del marco democrático.

Sin embargo, reducir el populismo únicamente a una amenaza sería simplificar en exceso su papel en la vida política contemporánea. El populismo también puede ser visto como un síntoma de fallos democráticos, una señal de alarma que alerta sobre el distanciamiento entre las élites gobernantes y la ciudadanía. Las insurrecciones populistas, sean de derecha o izquierda, expresan un malestar real frente a una representación percibida como distante, ineficaz o capturada por intereses particulares. Desde esta perspectiva, pueden obligar a las élites a revisar sus prácticas, afrontar desigualdades persistentes y repensar los mecanismos de inclusión política.

En este contexto, el populismo revela una tensión inherente a toda democracia: la coexistencia, no siempre armónica, entre la voluntad mayoritaria y el Estado de derecho. Las democracias liberales se sostienen sobre dos pilares que a menudo entran en conflicto: el principio de mayoría y la protección de derechos a través de instituciones independientes. La estabilidad democrática depende de una gestión equilibrada de esta tensión. En lugar de lamentar que los populistas cuestionen estas fronteras, conviene reconocer que dichas tensiones son parte constitutiva del sistema democrático.



El populismo revela una tensión inherente a toda democracia: la coexistencia, no siempre armónica, entre la voluntad mayoritaria y el Estado de derecho.

Asimismo, el populismo desafía una de las características más impugnadas, pero necesarias, de la democracia liberal: su dimensión elitista. Tanto el Estado de derecho como la representación política requieren de profesionales capacitados —juristas, burócratas, políticos— para funcionar adecuadamente en una sociedad moderna y compleja. El problema no es la existencia de élites en sí, sino su falta de apertura, renovación y rendición de cuentas. Aquí radica uno de los desafíos clave: cómo democratizar la selección de estas élites sin destruir las competencias que hacen posible una buena gobernanza.

Otro factor que alimenta el populismo es la creciente desconexión entre los ciudadanos y sus representantes. En muchas democracias, especialmente aquellas con sistemas parlamentarios, el poder efectivo se ha desplazado del legislativo al ejecutivo, debilitando la función representativa de los parlamentos y acentuando la subordinación de los legisladores a la disciplina partidaria. Esta dinámica ha generado una percepción de impotencia institucional que el populismo explota eficazmente. Por ello, una reforma democrática auténtica debe fortalecer la autonomía y capacidad de los parlamentos y permitir que los representantes respondan mejor a las preocupaciones de sus votantes.

En definitiva, el populismo plantea un reto complejo. Aunque sus soluciones suelen ser inadecuadas o contraproducentes, su capaci-

dad para captar el descontento social obliga a las democracias a reformarse desde dentro. Si las élites son lo suficientemente lúcidas para reconocer estos síntomas y promueven reformas que devuelvan legitimidad y eficacia al sistema representativo, el populismo puede convertirse en una oportunidad para revitalizar la democracia, en lugar de ser la antesala de su descomposición.

Siguiendo estas reflexiones de Ignatieff, la clave está en emprender las reformas necesarias que, sin violar los dos grandes pilares de la democracia liberal, puedan devolver la legitimidad y la eficacia a nuestros sistemas democráticos. Cabe recordar en este punto a Juan Linz (1987) cuando analizando la quiebra de las democracias en la década de 1930, concluía que legitimidad, eficacia y efectividad están unidas por vasos comunicantes en una democracia. Cuando la legitimidad democrática está muy alta, se pueden afrontar crisis de eficacia y efectividad, pero cuando estas crisis perduran en el tiempo, como en la época del *crack* de 1929, lo lógico es que acaben afectando al caudal de la legitimidad hasta disminuirlo, con el riesgo de colapso democrático que esto trae consigo. Por tanto, las reformas que pueden evitar la atracción contemporánea del populismo han de garantizar la legitimidad (la creencia en que los gobernantes democráticos tienen derecho a ser obedecidos), la eficacia (la capacidad para tomar decisiones para enfrentar los problemas públicos) y la efectividad (la capacidad para poner en marcha tales decisiones).

No en vano, diversos estudios recientes han encontrado evidencia sólida a nivel europeo de que las regiones con mayor calidad institucional amortiguan los problemas económicos y culturales típicos de estas últimas décadas, de tal modo que, en ellas, el voto a las opciones populistas y antieuropeístas es considerablemente menor que en las regiones europeas con menos calidad institucional (Agerberg, 2017; Karahasan y Pinar, 2024).



Las reformas que pueden evitar la atracción contemporánea del populismo han de garantizar la legitimidad, la eficacia y la efectividad.

Es decir, se necesita un programa de reformas que, al tiempo que combate la corrupción y mejora la legitimidad democrática, tampoco se olvide de aumentar el grado de eficacia y efectividad del sistema democrático. Esto solo puede conseguirse mejorando la calidad institucional de las democracias, es decir, trabajando simultáneamente en tres frentes: la mejora de la representación democrática, el fortalecimiento de las capacidades del Estado, y el reforzamiento de los controles y contrapesos que frenan al poder ejecutivo. Si no se llevan a cabo estas reformas, atravesaremos de nuevo tiempos muy difíciles para las democracias liberales.

BIBLIOGRAFÍA

- Agerberg, M.** (2017). Failed expectations: Quality of government and support for populist parties in Europe. *European Journal of Political Research*, 56(3), 578-600.
- Bergh, A., Erlingsson, G.O., Órvahl, R., y Sjölin, M.** (2016). *A clean House? Studies of corruption in Sweden*. Nordic Academic Press.
- Berman, S.** (2021). The causes of populism in the west. *Annual Review of Political Science*, 24(1), 71-88.
- Grzymala-Busse, A.** (2019). The failure of Europe's mainstream parties. *Journal of Democracy*, 30(4), 35-47.

Ignatieff, M. (2022). Democracy Versus Democracy: The Populist Challenge to Liberal Democracy. En **A. Velasco** e **I. Bucelli (Dir.)**, *Populism: Origins and Alternative Policy Responses*, 35. LSE Press.

Karahasan, B. C., y **Pinar, M.** (2024). Institutional Quality and Geography of Discontent in the EU. *Journal of Common Market Studies*, 62(6), 1712-1733.

Linz, J. (1987). *La quiebra de las democracias*. Alianza.

Mendilow, J. (2021). Introduction to Populism and Corruption. En **J. Mendilow** y **E. Phelippeau (Dir.)**, *Populism and Corruption. The Other Side of the Coin* (1-35). Edward Elgar Publishing.

Mendilow, J., y **Peleg, I.** (2014). Introduction: Edmund's Burke's Concept of Corruption and Beyond. En **J. Mendilow** e **I. Peleg (Dir.)**, *Corruption in the Contemporary World Theory, Practice, and Hotspots* (1-25). Lexington Books.

Mendilow, J., y **Phelippeau, E. (Dir.)**. (2021). *Populism and Corruption. The Other Side of the Coin*. Edward Elgar.

Mudde, C. y **Kaltwasser, C. R.** (2017). *Populism. A Very Short Introduction*. Oxford University Press. ■

VOCES DE DISCRECIÓN: EL EMPRESARIADO ESPAÑOL ANTE SU PROFESIÓN, SU ENTORNO Y SU APORTACIÓN A LA SOCIEDAD

ELISA CHULIÁ*, MARÍA MIYAR** Y JUAN CARLOS RODRÍGUEZ***

RESUMEN

Presentamos los resultados de una investigación reciente sobre las percepciones y actitudes del empresariado español respecto a su profesión, su entorno institucional y su contribución a la sociedad. A partir de una encuesta a 400 directivos y empresarios y 60 entrevistas en profundidad, se observa un empresariado convencido de su aportación económica y social, pero que percibe una valoración pública negativa. Los entrevistados no expresan rechazo hacia el Estado del bienestar, pero manifiestan preocupación por su sostenibilidad, así como por las consecuencias de la regulación económica, y de su volatilidad, en la competitividad. La inmigración se evalúa desde una perspectiva pragmática, vinculada a las necesidades productivas. Describen la crisis de la pandemia como un catalizador de aprendizajes organizativos y tecnológicos. Ven como principal obstáculo para la actividad empresarial un entorno institucional burocratizado y fragmentado. Más que privilegios, demandan reglas claras y estables que faciliten la creación de valor económico y social.

Por segundo año consecutivo, España lidera el *ranking* de economías avanzadas que más crecen. Lo cual se debe a una variedad de causas, pero, entre ellas, sin duda, al comportamiento de las empresas. De ellas tenemos un conocimiento algo distanciado: las estadísticas españolas nos ofrecen periódicamente datos sobre cuántas están activas, su tamaño, su sector o su cifra de negocios, entre otros indicadores, pero no sobre las características de quienes toman las grandes decisiones en su condición de

empresarios y directivos. Sobre ellos circulan ideas, imágenes y estereotipos de toda suerte, pero poca información obtenida mediante técnicas de investigación contrastables.

De ahí el interés de Funcas por aportar información sobre el empresariado español. Con el propósito de indagar en la base sociocultural del comportamiento empresarial, patrocinó un primer estudio publicado en 2019 bajo el título *Más allá de los negocios. Miradas y visiones de*

* Profesora titular de la UNED e investigadora sénior de Funcas (mchuliá@poli.uned.es).

** Profesora titular de la UNED y directora de Estudios Sociales de Funcas (mmiyar@poli.uned.es).

*** Investigador de Analistas Socio-Políticos (jcrodper@gmail.com).

empresarios sobre la economía, la sociedad y la política (Chuliá *et al.*, 2019), basado en 40 entrevistas con hombres y mujeres propietarios y/o directivos de empresas de varios sectores, mayoritariamente medianas y ubicadas en todo el territorio nacional, que habían sobrevivido a la convulsión de la Gran Recesión. El profundo impacto de los acontecimientos del arranque de esta tercera década del siglo XXI en la actividad empresarial aconsejó actualizar esa investigación, dando lugar a la publicación *Ante una década crítica: percepciones y perspectivas del empresariado español sobre su entorno, imagen y responsabilidad social* (Chuliá *et al.*, 2024). Este estudio, publicado por Funcas a finales de 2024, se ha basado en una encuesta *online* a 400 responsables de empresas medianas y grandes, así como en 60 entrevistas.

En ambas investigaciones se parte de una tesis que liga los comportamientos económicos no solo a intereses racionales, universales y objetivables, sino también a experiencias individuales y familiares, a percepciones y valoraciones contextuales, así como a opiniones más o menos dinámicas en función del asunto a que se refieren. Qué y cómo piensan los empresarios y directivos sobre sí mismos y sobre el entorno social, económico y político en que desarrollan su actividad profesional son preguntas a las que debe dar respuesta una sociología interesada en indagar en los fundamentos sociales y culturales de la economía. En este artículo resumimos los resultados de la segunda investigación respondiendo brevemente a diez de las preguntas que la guiaron.

1. ¿Con qué rasgos y principios de actuación definen empresarios y directivos su profesión?

En los relatos sobre sus trayectorias profesionales, los empresarios y directivos entrevista-

dos insisten con frecuencia en el papel decisivo de la experiencia y el entorno familiar en su desarrollo profesional. En quienes crecieron en familias con tradición empresarial, el contacto temprano con ese mundo aparece como un elemento clave tanto en el conocimiento sobre la profesión empresarial como en la configuración de sus intereses laborales. También se refieren a su contribución al desarrollo de un sentimiento de responsabilidad por el legado familiar, en el que incluyen a las generaciones precedentes y a las venideras. Esas vivencias, en muchos casos, orientaron sus elecciones profesionales, en las que se entrelazan oportunidades, decisiones propias y un fuerte sentimiento de responsabilidad hacia sus familias y las empresas vinculadas a ellas.

“Empresarios y directivos insisten con frecuencia en el papel decisivo de la experiencia y el entorno familiar en su desarrollo profesional.”

Por su parte, los directivos, al referirse a sus trayectorias profesionales, destacan con más frecuencia el papel de la formación académica y de la educación en valores, junto con el apoyo constante del entorno familiar.

En conjunto, expresan una intensa pasión y dedicación por su trabajo, que identifican como una fuente de propósito y de motivación diaria que justifica los (numerosos) sacrificios realizados. Frecuentemente describen su actividad profesional como parte de su identidad personal, más que como un trabajo. Coinciden mayoritariamente en valorar como cualidades esenciales para su labor el sentido común, la competencia técnica y la honestidad, atributos

que consideran indispensables para una gestión eficaz y para generar confianza en sus relaciones con empleados, clientes y proveedores. Su insistencia en la honestidad y la ética puede entenderse como una reacción defensiva ante la mala imagen de la figura del empresario que perciben en la sociedad.

Asimismo, resaltan la importancia de la vocación, la visión y el liderazgo como rasgos centrales de su identidad profesional, pero no idealizan su traslación a la práctica. Los presentan como cualidades propias de su carácter, pero reconocen que pueden desarrollarse mediante la formación y la experiencia, evitando, quizás, presentarlos como si solo unos “elegidos por la naturaleza” estuvieran llamados a la profesión empresarial.

2. ¿Se sienten reconocidos social y políticamente?

Directivos y empresarios coinciden muy mayoritariamente, tanto en las entrevistas como en la encuesta, en que su imagen social en España es negativa. Dos tercios de los encuestados así lo declaran, y casi la mitad considera que esa percepción ha empeorado en los cinco años precedentes. Sin embargo, la mayoría afirma sentirse orgullosa de su profesión y está convencida de su aportación a la sociedad. Reivindican su papel como esencial, sobre todo, en el desarrollo económico, la creación de empleo y la producción de bienes y servicios útiles para la sociedad.

Esta autopercepción contrasta con la que advierten en la opinión pública, que, a su juicio, sigue asentándose en estereotipos obsoletos y en una limitada confianza en la moralidad de los comportamientos empresariales. Algunos reconocen que una cierta dejadez en la estrategia comunicativa de empresarios y directivos podría estar contribuyendo a mantener esa mala imagen, pero dudan de la eficacia de

campañas de comunicación que pudieran interpretarse como autopromocionales. Sin propuestas claras sobre la estrategia comunicativa apropiada, una amplia mayoría opta por concentrar sus esfuerzos en la gestión de sus negocios y mantenerse al margen de cualquier intento de paliar esa imagen social.

En todo caso, muchos aluden en sus testimonios al reconocimiento que observan en su entorno local o regional, en el que su contribución al empleo, la economía y las iniciativas comunitarias es más visible. Esta proximidad parece compensar parcialmente la falta de reconocimiento social a escala nacional.

En conjunto, se sienten injustamente tratados por una sociedad que —a diferencia de las de otros países europeos y, en especial, de las de los anglosajones—, en su opinión, no aprecia la figura del empresario, sobre todo cuando tiene éxito, ni reconoce su aportación a la sociedad.

3. ¿Qué piensan de las instituciones europeas?

Las opiniones de empresarios y directivos sobre la Unión Europea (UE) combinan una adhesión general al proyecto europeo con un marcado escepticismo sobre su aplicación práctica. Aunque reconocen los beneficios para España de su integración en Europa, critican el exceso de reglamentación y burocracia. Consideran que la carga normativa comunitaria, especialmente en materia medioambiental y energética, resta competitividad a las empresas europeas.

Critican la falta de coherencia en las políticas económicas, industriales o exteriores, así como el desajuste entre las aspiraciones morales de la Unión, calificadas como idealistas, y la urgencia de impulsar la competitividad económica europea. Ello se debería al poder para mar-

car la agenda de “los países del norte”, que dificulta que las políticas se adecúen a las necesidades de cada país.

También son críticos con el acceso a fondos y ayudas europeas, incluidos los fondos *Next Generation EU*, refiriéndose, de nuevo, a la complejidad administrativa de la UE. Esta carga burocrática perjudicaría especialmente a las pequeñas y medianas empresas, que se quedarían al margen de unos fondos que beneficiarían principalmente a las grandes compañías.

De su diagnóstico se desprende la necesidad de reformas para reforzar la cohesión interna y mejorar la eficacia de la UE, así como para mantener su peso internacional. Aunque esta convicción no se traduce en propuestas concretas, sí se expresa una demanda de mayor realismo y de mayor atención a las necesidades específicas de cada Estado miembro.

4. ¿Son contrarios al gasto social y al Estado del bienestar?

La evidencia recogida matiza una percepción que seguramente está relativamente extendida, la de que los empresarios españoles tienden a ser contrarios al gasto social y al Estado del bienestar. En realidad, su posición dominante no es, de ningún modo, de rechazo frontal al Estado del bienestar o a la intervención pública en la economía, sino, más bien, de escepticismo sobre la sostenibilidad y eficiencia del modelo actual, y de crítica, seria, a su gestión política.

Por un lado, reconocen el papel del Estado del bienestar en la cohesión social, la reducción de las desigualdades y la protección de los vulnerables. No proponen ni arrinconar ni reducir sustancialmente la cobertura social, y tampoco se desentienden de los retos de incluir so-

cialmente a los menos favorecidos. Suelen percibir las demandas sociales sobre sanidad, educación y pensiones como legítimas, lo cual es compatible con su autopercepción como grupo social con la responsabilidad principal de contribuir al crecimiento y de generar empleo. De hecho, solo una minoría menciona explícitamente la financiación del Estado del bienestar mediante impuestos como fin prioritario.

“
No rechazan el gasto social como tal, pero abogan por reformas estructurales.

Su crítica principal al sistema de bienestar actual recuerda el coste creciente de las pensiones y de otras prestaciones, el endeudamiento y las excesivas cargas fiscales y laborales, así como el uso político del gasto social. No rechazan el gasto social como tal, pero abogan por reformas estructurales que lo hagan más eficiente y sostenible a largo plazo. No pocos resaltan que el marco regulatorio y la presión fiscal desincentivan la iniciativa empresarial, limitan la competitividad empresarial y dificultan la contratación, especialmente en las pequeñas y medianas empresas. Algunos hablan abiertamente de una lógica político-electoral perversa que presiona al alza el gasto social.

En definitiva, su posición es pragmática: no se oponen al Estado del bienestar ni al gasto social como tales, pero reclaman racionalización, eficiencia y reformas para evitar riesgos futuros. Su preocupación central reside en el desequilibrio financiero y el impacto sobre la competitividad. Esta postura, lejos del liberalismo radical, subraya la importancia de mantener una red social fuerte, pero sostenible y gestionada con criterios económicos rigurosos.

5. ¿Qué posición adoptan ante la inmigración?

La posición de los empresarios y directivos españoles ante la inmigración es bastante pragmática, mucho más centrada en las necesidades del mercado laboral en general, y de sus propias empresas en particular, que en consideraciones ideológicas.

Por lo pronto, la inmigración no figura entre sus principales preocupaciones sociales: solo el 6 % de los encuestados la identificó como el primer o el segundo reto más relevante para España hasta 2030, muy por detrás de la otra gran cuestión demográfica del presente, el envejecimiento poblacional, o, en otro ámbito, los desafíos productivos y económicos.

No pocos consideran la inmigración como indispensable para sostener la producción en sectores con una escasez estructural de mano de obra nacional, especialmente en el agrícola y en algunas ramas de los servicios. Afirman que, en muchos casos, sin la aportación laboral foránea, la producción no podría mantenerse y los puestos de trabajo desaparecerían. Con frecuencia subrayan la dificultad de cubrir vacantes con trabajadores autóctonos, aludiendo a su falta de disposición, cualificación o interés, lo que convierte a la inmigración en una solución necesaria y positiva.

Sin embargo, a esa visión positiva le acompañan demandas explícitas de regulación de los flujos migratorios. Solicitan una política migratoria ordenada, en la que la inmigración tenga más que ver con las necesidades económicas reales y se eviten bolsas de exclusión y dependencia de ayudas públicas. Reclaman medidas que favorezcan la incorporación laboral efectiva de los inmigrantes y critican el diseño de ciertas prestaciones sociales, que puede desincentivar su dedicación al trabajo.

Es decir, entre los empresarios cunde la opinión de que España y Europa necesitan la in-

migración por razones demográficas y productivas, prevaleciendo la perspectiva de que ha de contribuir al desarrollo económico y al sostenimiento del Estado del bienestar. Ven como problemáticos la falta de una política migratoria ordenada y su desajuste con las necesidades del tejido productivo. Lejos de un discurso alarmista o restrictivo, reclaman una gestión racional, una normativa clara y los mecanismos apropiados que equilibren la integración social de los inmigrantes y las necesidades del mercado laboral.

6. ¿Cómo se posicionan respecto a las organizaciones empresariales y sindicales?

Su posición ante las organizaciones empresariales y sindicales es ambivalente y pragmática, con juicios diversos según el ámbito (la propia empresa o niveles superiores) y el tipo de organización (de trabajadores o de empresarios).

Con respecto a las organizaciones empresariales, la mayoría reconoce su función fundamental como agentes de representación frente a gobiernos y sindicatos y considera necesarias estructuras como la CEOE, la Cepyme y las asociaciones sectoriales para defender los intereses comunes y articular las posiciones del empresariado en el diálogo social, especialmente en las negociaciones laborales o sobre la regulación económica.

Lo anterior no es óbice para que su valoración media no sea especialmente positiva. Más bien predomina la indiferencia o una opinión neutra, pues muchos ven a las grandes patronales como organizaciones poco conectadas con la realidad de las empresas, especialmente de las pequeñas y las medianas, así como demasiado centradas en la interlocución política. Las asociaciones sectoriales son mejor vistas, por su proximidad y por aportar servicios concretos a las empresas. La percepción de las Cámaras de

Comercio es positiva, destacándose sus prestaciones de formación, de apoyo a la digitalización y la internacionalización, así como de asesoría jurídica, especialmente a las pymes.

Respecto a los sindicatos, el juicio es mucho más crítico, aunque lo matiza la experiencia directa en lo que respecta a la representación de los trabajadores. Declaran creerlos necesarios para la defensa de los intereses y los derechos de los trabajadores, incluyendo una cierta vigilancia de las decisiones empresariales. Sin embargo, las cúpulas sindicales suelen ser vistas negativamente, y sus dirigentes, acusados de lejanía de la realidad empresarial, de insuficiente profesionalización, de excesiva dependencia de la financiación pública y de un exceso de orientación a la política partidista. Cuestionan su representatividad y su discurso, considerado anacrónico y alejado de las demandas actuales del mercado laboral. Por el contrario, a escala de la propia empresa o, en ocasiones, del sector, los testimonios de los entrevistados recogen experiencias positivas de colaboración con los representantes de los trabajadores. En ese contexto, los perciben como actores dialogantes, capaces de entender la situación de la empresa y procurar acuerdos realistas, especialmente en tiempos de crisis.

En resumen, subrayan la relevancia institucional y democrática de las organizaciones empresariales y sindicales, reconociendo su papel como interlocutores en las relaciones laborales. Sin embargo, también resaltan la necesidad de una mejor adaptación, una mayor transparencia y profesionalización, junto a una mayor cercanía a los problemas concretos del tejido productivo.

7. ¿Qué aprendieron de la pandemia?

Según las declaraciones de los entrevistados, la pandemia del COVID-19, junto con las medidas restrictivas de la actividad económica y social, supusieron, además de una experiencia

traumática, una oportunidad que sus empresas supieron aprovechar. De la crisis sanitaria sacaron enseñanzas de toda índole (organizativas, tecnológicas, de gestión de los recursos humanos) que han repercutido sustancialmente en la vida empresarial, aunque con intensidad y consecuencias diferentes de un sector productivo a otro. Las empresas consideradas como esenciales mantuvieron su actividad bajo presión, debiendo reorganizar turnos, flexibilizar horarios y extremar protocolos sanitarios. Otras muchas hubieron de paralizar su actividad, con grandes dudas acerca de la supervivencia del negocio.

De la crisis sanitaria sacaron enseñanzas de toda índole que han repercutido sustancialmente en la vida empresarial.

Uno de los principales aprendizajes fue la aceleración de la digitalización, con un impulso de la implantación urgente de nuevas tecnologías, una mayor automatización de procesos y la extensión del teletrabajo. Se revelaron las esperables ventajas en cuanto a eficiencia y menor necesidad de desplazamientos, pero también límites como la erosión de la cultura organizativa y de la cohesión interna, favoreciendo la aparición de modelos híbridos tras la crisis sanitaria. El resultado supuso mejoras perdurables, con empresas más ágiles, adaptadas e innovadoras.

No pocos entrevistados apuntan que la aplicación de medidas basadas en una preocupación sincera por el bienestar y salud de los empleados, la solidaridad interna (vertical y horizontal) y la implicación de los trabajadores permitieron superar las dificultades de aquellos meses, y que una experiencia tal, así vivida,

reforzó la percepción de la empresa como comunidad moral, que cuida de sus miembros, es flexible y anticipa necesidades.

A su vez, los empresarios valoran la colaboración público-privada durante la crisis sanitaria, así como el acceso a instrumentos como los ERTE o los préstamos ICO, que permitieron sostener el empleo y la liquidez en empresas cuya actividad se redujo al mínimo.

La crisis asociada a la pandemia hizo patente la necesidad de ser proactivos y de mantener la confianza en las capacidades propias, mediante su cultivo, para poder afrontar con éxito contingencias futuras. Seguramente se extendió la convicción de que la adaptación continua es fundamental, ante un futuro incierto en el que no son descartables escenarios críticos.

8. ¿Qué problemas identifican y destacan en el entorno en el que desarrollan su actividad empresarial?

Los empresarios verbalizan, en primer lugar, los factores directamente relacionados con su actividad, citando mucho menos cuestiones tales como la inestabilidad política nacional o la incertidumbre internacional. Muestran así una visión “posibilista” respecto a las circunstancias que trascienden el ámbito de su actuación profesional y una actitud de adaptación a los escenarios contingentes que lo enmarcan. Están particularmente preocupados por el agravamiento futuro de un problema que muchos ya padecen: la oferta de capital humano adecuado. En lo que se refiere a su presente, lo que con más insistencia y sensación de hastío y frustración ponen sobre la mesa es un contexto institucional que perciben excesivamente burocratizado y territorialmente heterogéneo. Para ellos, el marco legal y administrativo está colmado de multitud de disposiciones que dilatan y entorpecen la creación y el crecimiento

de las empresas. La burocracia se llega a tildar de “descomunal”, especialmente en los sectores más relacionados con el medioambiente. Agrava esa profusión normativa la diversidad de legislaciones subnacionales que “han crecido de una forma exponencial hasta crear un monstruo administrativo”. Complementan este argumento con el de su experiencia de volatilidad de la regulación fiscal y de expansión permanente de los impuestos y los costes laborales, planteando un dilema de difícil solución: si el aumento de los gravámenes se traslada a los precios, los productos pierden competitividad; si se traducen en menos beneficios, se resiente la capacidad de las empresas para innovar, crecer, generar empleo y mejorar las condiciones laborales. El horizonte no lo ven despejado: prevén impuestos crecientes y no confían en que mejore la eficacia de su gestión.

En definitiva, las opiniones convergen hacia la consideración del entorno político-administrativo como desfavorable para la actividad empresarial. Demandan la simplificación y armonización de licencias y permisos, así como que se agilice el funcionamiento de las administraciones, lo que implicaría, al fin y al cabo, que comprendieran mejor lo que implica crear y consolidar una empresa.

9. ¿Hay diferencias en la cultura empresarial entre las mujeres y los hombres que dirigen empresas?

Entrevistadas y entrevistados coinciden en afirmar que no hay diferencias sustanciales en competencias, habilidades y capacidades de gestión empresarial entre mujeres y hombres. Ambos sexos pueden ser líderes empresariales con igual eficacia. El mérito profesional, los conocimientos técnicos y la capacidad de gestión deben prevalecer sobre cualquier consideración de género a la hora de acceder a puestos directivos.

Esa perspectiva es compatible con reconocer matices y características distintivas que algunos entrevistados asocian al sexo. Algunos empresarios varones destacan cualidades que perciben con más frecuencia en las directivas, tales como la meticulosidad, la constancia, la capacidad analítica, la empatía y una mayor habilidad para negociar. Señalan que suelen tener menos ego, pero también mayor aversión al riesgo que los hombres, lo que puede traducirse en una gestión empresarial más prudente y sostenible. En cuanto a las diferencias de estilo de liderazgo, algunas entrevistadas destacan su capacidad multitarea y su “mano izquierda” en la gestión de equipos.

Asimismo, entrevistados de ambos sexos reconocen diferencias en las carreras profesionales de los directivos y las directivas, que no responderían ni a capacidades ni a disposiciones distintas, sino, sobre todo, a factores culturales y contextuales. Ellas subrayan que la principal barrera es una cultura social que históricamente ha favorecido a los hombres en el mundo de la empresa, y que pervive ahí y en la sociedad en general. Quizá eso explique que ellas sientan más que ellos que es mayor la exigencia a las mujeres en el mundo empresarial. Por otra parte, son, más bien, ellos quienes mencionan la barrera de la maternidad, que dificulta las complicadas jornadas de directivos y empresarios, mientras que ellas no la ven tan problemática, dada la baja fecundidad y la creciente paridad en las bajas de maternidad y paternidad.

Tanto ellas como ellos coinciden en que el objetivo no debe ser la neutralidad absoluta de género en cuanto a resultados, sino el reconocimiento de las aportaciones específicas de cada individuo, más allá de su sexo.

Por último, las entrevistadas rechazan de plano las políticas de cuotas obligatorias, por considerarlas contraproducentes para la valo-



Las entrevistadas rechazan de plano las políticas de cuotas obligatorias.

ración del mérito y la trayectoria profesional de las mujeres. Reivindican que su éxito se debe a su esfuerzo, vocación y preparación, no a beneficios normativos, y prefieren estrategias de persuasión, de visibilidad y eliminación de barreras culturales antes que imposiciones legislativas.

10. ¿Cómo afrontan el futuro próximo?

A pesar de las convulsiones mundiales de los primeros años de esta década y de la clara conciencia de un marco institucional nacional con excesos y defectos tan enraizados que se consideran casi estructurales y de un contexto internacional plagado de incertidumbres y amenazas de desestabilización, los entrevistados ven en esta década oportunidades para sus empresas. Anticipan un crecimiento de los mercados y, seguros de la calidad de su producción, prevén que aumente la demanda de sus productos o servicios, particularmente en sectores como el de las nuevas tecnologías, el turismo o la generación y distribución de energía, pero también los de los servicios sanitarios y educativos.

Aun escépticos con los efectos de las ayudas públicas y, en particular, de los Fondos *Next Generation EU*, creen que la economía española crecerá esta década y tienden a responder positivamente la pregunta sobre si España es un buen país para invertir. Esta opinión aparece en ocasiones unida a sentimientos de pertenencia a la nación o a un territorio concreto, y de compromiso con la prosperidad y el

bienestar de su gente, “una masa crítica de personas” con talento, buena formación y capacidad de trabajo.

En la sociedad reside el principal atractivo que, a juicio de los entrevistados, ofrece España a los inversores. No obstante, el entusiasmo que a menudo destila su discurso sobre el futuro económico del país se amortigua con frecuentes referencias a factores preocupantes del mercado de trabajo español, como las elevadas tasas de absentismo, la escasa empleabilidad y los comportamientos oportunistas de algunos colectivos, así como la percepción de falta de motivación y compromiso en otros, en particular, entre los trabajadores jóvenes.

Conclusiones

Los discursos de los empresarios y directivos recogidos en esta investigación coinciden con los de la realizada cinco años atrás en tanto que se reconocen como actores resilientes que han atravesado momentos adversos de diferente naturaleza, guiados por la responsabilidad, la vocación y la capacidad de reacción y adaptación, más que por el amparo institucional. Tanto entonces como ahora, su optimismo es prudente, pero anclado en la experiencia de haber sobrevivido empresarialmente, sobre todo, gracias a su propia capacidad y esfuerzo.

Las principales conclusiones que se desprenden de los testimonios apuntan a un empresario convencido de su aportación económica y social, pero que percibe una valoración pública negativa, cuando no injusta. No expresan rechazo hacia el Estado del bienestar, aunque muestran preocupación por su sostenibilidad. En cuanto a la inmigración, la entienden como una respuesta a una necesidad productiva que habrá que evaluar en función del grado de integración real en el mercado de trabajo. En el plano institucional, identi-

can la burocracia y la fragmentación normativa como un freno de calado para la actividad empresarial, junto con la excesiva volatilidad regulatoria y fiscal.

Muchos entrevistados atribuyen a la crisis asociada a la pandemia un impulso para cambios organizativos internos, acelerando la digitalización y flexibilizando el modelo de gestión o de negocio. Las buenas experiencias de relación con la administración en la crisis confirmaron que la colaboración público-privada es posible cuando las circunstancias lo exigen y cuando se reducen los obstáculos procedimentales. Podría ser esa prueba suficiente de que es posible un contexto institucional más favorable sin necesidad de cambiar radicalmente las reglas del juego, más bien, aplicándolas más eficientemente.



El empresariado español no reclama privilegios, sino condiciones adecuadas.

La investigación sugiere, en definitiva, que el empresariado español no reclama privilegios, sino condiciones adecuadas para producir, invertir, obtener beneficios y generar empleo en un entorno con seguridad jurídica y sin costes suplementarios innecesarios. Su demanda central no es ideológica, sino práctica: un entorno que no obstaculice, sino que acompañe, la creación de valor económico y social.

BIBLIOGRAFÍA

Chuliá, E., Miyar, M., Muñoz, J., Reynaers, A.-M., y Perard, P. (2019). *Más allá de los negocios. Miradas y visiones de empresarios sobre la economía, la sociedad y la política*. Funcas.

Chuliá, E., Miyar, M., Rodríguez, J. C., Moral, M. J., y Huerta, E. (2024). *Ante una década crítica: percepciones y perspectivas del empresariado español sobre su entorno, imagen y responsabilidad social*. Funcas. ■

¿EXISTE LA MIGRACIÓN CLIMÁTICA? EVIDENCIA DE SENEGAL DESDE 1962 A 2011

HÉCTOR CEBOLLA BOADO*

RESUMEN

La investigación sobre cambio climático y migración ha pasado de visiones alarmistas a enfoques más matizados. Con datos longitudinales de Senegal, este estudio cuestiona que la migración sea la respuesta principal al estrés ambiental y muestra que la inmovilidad es más frecuente. El calor extremo resulta un factor relevante, pero su efecto se concentra en la migración interna, mientras que en la internacional es inconsistente. Destaca además una marcada diferencia de género: las mujeres reaccionan con mayor intensidad y significación estadística ante los choques de calor en sus decisiones migratorias internas. Estos hallazgos evidencian que la vulnerabilidad y la capacidad de adaptación están vinculadas a los roles sociales y a la distribución desigual de recursos, por lo que las políticas de adaptación deben incorporar una perspectiva de género y evitar asumir respuestas homogéneas de la población.

1. Introducción

El cambio climático es uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo y sus efectos sobre la movilidad humana están en el centro de un intenso debate que se mantiene vivo dentro y fuera de los ámbitos estrictamente académicos. El famoso informe Groundswell estimó que más de 216 millones de personas en todo el mundo corren el riesgo de tener que desplazarse dentro de sus países para 2050 debido al cambio climático, 143 millones de ellas en África, Asia y América Latina (Rigaud *et al.*,

2021). Durante mucho tiempo, se ha estado asumiendo que el aumento de las temperaturas y otros fenómenos ambientales extremos provocarían intensos movimientos migratorios e, incluso, un éxodo de “refugiados climáticos” que huirían de sus hogares en busca de seguridad (IPCC, 2007). Sin embargo, la realidad que se ha podido documentar en la investigación más reciente y de mayor calidad es mucho más compleja y matizada (Hoffman *et al.*, 2020).

Al parecer, la respuesta dominante al estrés ambiental, es decir, la exposición a eventos cli-

* Investigador científico en el Instituto de Economía, Geografía y Demografía (IEGD) del Consejo Superior de Investigaciones Científicas de España (CSIC) (hector.cebolla@cchs.csic.es).

máticos extremos que distorsionan la capacidad de llevar a cabo una vida normal en cada contexto no es la migración, sino la inmovilidad. Los resultados que se discuten en este breve artículo forman parte de un programa más amplio de investigación que desarrollo junto con mis colegas Álvaro Suárez Vergne e Inmaculada Serrano Sanguilinda en el Instituto de Economía, Geografía y Demografía del CSIC para conocer el impacto del clima en la movilidad humana en África, y más concretamente en Senegal. Para ello, utilizamos datos longitudinales que permiten seguir la trayectoria migratoria de individuos entre 1962 y 2011 en aquel país, para analizar cómo la exposición al calor extremo afecta la decisión de migrar, y lo que es más importante, a quién afecta y de qué manera. Senegal, con su alta exposición al cambio climático (erosión del suelo, reducción de los bancos de pesca, sequías, calor extremo), su fuerte movilidad interna y sus arraigados patrones de migración internacional, ofrece un escenario ideal para explorar estas dinámicas.

“La respuesta dominante al estrés ambiental no es la migración, sino la inmovilidad.”

La migración no es un acto automático, sino una estrategia de adaptación socialmente selectiva, influenciada por las capacidades y los recursos de las personas. En términos generales, la literatura hoy anima más bien a preguntarnos quién tiene la capacidad de migrar al experimentar las consecuencias del cambio climático, bajo qué condiciones y a través de qué mecanismos. Este trabajo contribuye a una reorientación crucial en los estudios sobre migración. Si bien los modelos tradicionales se han centrado en factores económicos y de desarrollo, nosotros argumentamos que la vulnerabilidad y la capacidad de respuesta ante el

cambio climático dependen de la intersección de las amenazas ambientales con el capital humano, los activos físicos y, de manera muy significativa, los compromisos relacionales y emocionales. Al examinar la movilidad por sexo y la intensidad del estrés térmico, buscamos desentrañar una parte fundamental de esta ecuación: ¿actúa la desventaja y las capacidades de las mujeres y los hombres de manera diferente frente a la amenaza del calor extremo?

2. La investigación sobre migración climática, de las narrativas alarmistas a la complejidad

El debate sobre la migración climática ha evolucionado considerablemente en las últimas décadas. Las primeras narrativas fueron a menudo impulsadas por una cierta literatura gris e informes de organizaciones internacionales más o menos influyentes que hicieron proyecciones alarmistas, retratando la migración como una respuesta inevitable y a gran escala ante los riesgos ambientales. Esta visión parece la lógica consecuencia de la influencia del paradigma de empuje-atracción, es decir, el modelo llamado en la literatura especializada *push-pull* (Lee, 1966). Este modelo que se ha utilizado de forma tradicional para entender la emigración y la selección de destinos migratorios invita a ver los factores ambientales, como cualquier otro *shock* negativo en origen, como un factor de empuje que fuerza a la población a moverse fuera de las fronteras nacionales. Así, surge la expectativa de que se produzcan flujos de “refugiados climáticos” y la idea de que millones de personas se desplazarían, generando alarma pública y política sobre la seguridad y los flujos migratorios.

Sin embargo, la investigación más reciente ha desafiado esta visión simplista. Se ha demostrado que la migración inducida por el clima no es una respuesta uniforme, sino una estrategia

de adaptación altamente estratificada y dependiente del contexto. La investigación actual sobre la migración se inclina más bien hacia el marco de aspiraciones-capacidades (De Haas, 2021) que concibe la movilidad humana como el resultado de la interacción entre lo que las personas aspiran a hacer y lo que pueden lograr dadas sus oportunidades y limitaciones estructurales. Uno de los conceptos clave que ha emergido de esta reorientación es la trampa de la movilidad o *mobility trap* (Zickgraf, 2019), es decir, la idea de que, aunque cabría esperar que, ante ciertos eventos o contextos, las personas se movieran, muchos tienden a no hacerlo. Originalmente, se entendía que esta trampa resultaba de la falta de recursos económicos, donde las poblaciones más afectadas por la degradación ambiental (como la sequía) carecían del capital necesario para financiar su reubicación. Estudios empíricos han confirmado que los choques ambientales aumentan las salidas en países de ingresos medios, pero la suprimen en contextos de bajos ingresos. En otras palabras, la inmovilidad, y no la migración, se convierte en la respuesta por defecto para una gran parte de la población vulnerable. Más allá de las limitaciones económicas, la investigación reciente ha comenzado a explorar otros factores que anclan a las personas a sus lugares de origen. Se ha destacado el papel del capital social y los lazos familiares, que pueden disuadir la migración debido a la incertidumbre, la falta de beneficios claros y los altos costos emocionales y psicológicos de la separación (Cebolla y Ferrer, 2022). La inmovilidad también está moldeada por el arraigo social y el apego familiar (Nawrotzki y DeWaard, 2018; Schewel, 2020; D'Ingiullo et al., 2023). Estos hallazgos sugieren que las trampas de movilidad no son solo un resultado de la privación material, sino que también están impulsadas por compromisos relacionales. En este contexto, la investigación se ha centrado en desentrañar la heterogeneidad de las respuestas migratorias. Se ha cuestionado si el género juega un papel distintivo,

con algunos estudios sugiriendo que las mujeres enfrentan mayores restricciones para migrar en respuesta a factores ambientales, mientras que otros análisis encuentran que están más dispuestas a movilizarse en busca de oportunidades laborales. Esta divergencia subraya la necesidad de un análisis detallado que tenga en cuenta las dinámicas de género en la toma de decisiones familiares.

Este estudio se alinea con esta perspectiva. Nos preguntamos cómo los diferentes niveles de estrés ambiental, específicamente medidos para este trabajo como la exposición a calor extremo (moderado, severo y muy severo), influyen en la migración interna dentro de Senegal y en la migración internacional, y si existen diferencias significativas en la forma en que hombres y mujeres responden a estas presiones. Al hacerlo, contribuimos a un campo de estudio en expansión que ya no busca cuantificar un impacto monolítico, sino entender cómo los choques ambientales interactúan con las vidas locales, los roles de género y las estructuras familiares para moldear la posibilidad misma de la movilidad.

3. Datos para estimar la movilidad climática en Senegal

Para investigar estas complejas relaciones, hemos utilizado dos conjuntos de datos complementarios y armonizados que ofrecen una perspectiva longitudinal única sobre la migración senegalesa: las encuestas *Migrations between Africa and Europe* (MAFE) y *Migrations between Senegal and Spain* (MESE). El proyecto MAFE, iniciado en 2005, recopiló datos retrospectivos de la historia de vida sobre migración, formación familiar, educación y empleo de una gran muestra de individuos y hogares senegaleses, cubriendo el período de 1932 a 2008. La encuesta MESE, implementada en 2011, se diseñó como un seguimiento de MAFE, centrándose específicamente en los

migrantes senegaleses que residen en España.

La combinación de ambos conjuntos de datos nos permite capturar las dinámicas de migración a largo plazo tanto dentro de Senegal como hacia los principales destinos europeos. Hay que señalar que, si bien estos datos son de una riqueza sin precedentes, no son representativos de toda la población senegalesa a nivel nacional. Por ello, este análisis nos permite más bien examinar los mecanismos por los cuales la variabilidad climática influye en las decisiones de migración dentro de las subpoblaciones específicas observadas.

En cuanto a los datos climáticos, se ha utilizado los datos CRU TS (*Climatic Research Unit gridded Time Series*), que proporciona datos mensuales de temperatura máxima en una resolución de $0.5^\circ \times 0.5^\circ$ para el período de 1961 a 2011. Para identificar los años que trajeron una exposición significativa al calor extremo, calculamos anomalías estandarizadas que en los gráficos que resumen los resultados se llaman “puntuaciones z”, calculadas utilizando el período de 1961-1990 como línea de base. De manera muy sencilla, estas puntuaciones pueden interpretarse como periodos en los que la temperatura se elevó en un número determinado de desviaciones típicas con respecto al periodo de referencia. Clasificamos los años con temperaturas máximas anuales que excedieron una, dos o tres desviaciones estándar por encima la media de la línea de base como años de calor extremo.

En los análisis que se presentan a continuación estimamos modelos de riesgos proporcionales de Cox, muy comunes en la investigación demográfica. Se trata de una herramienta estadística robusta para analizar datos de tiempo hasta la migración, en este caso, la migración. Este enfoque es ideal porque maneja eficientemente los casos censurados (individuos que no migran durante el período de estudio) y nos permite incluir va-

riables que cambian con el tiempo, como la exposición al calor extremo. Estimamos modelos separados para la migración interna (dentro de Senegal) y la migración internacional (transfronteriza). A continuación, se presentan los resultados en relación con la exposición al calor extremo en la migración general, haciendo una mención especial a las diferencias por género.

4. Resultados: el calor extremo estimula, sobre todo, la migración interna

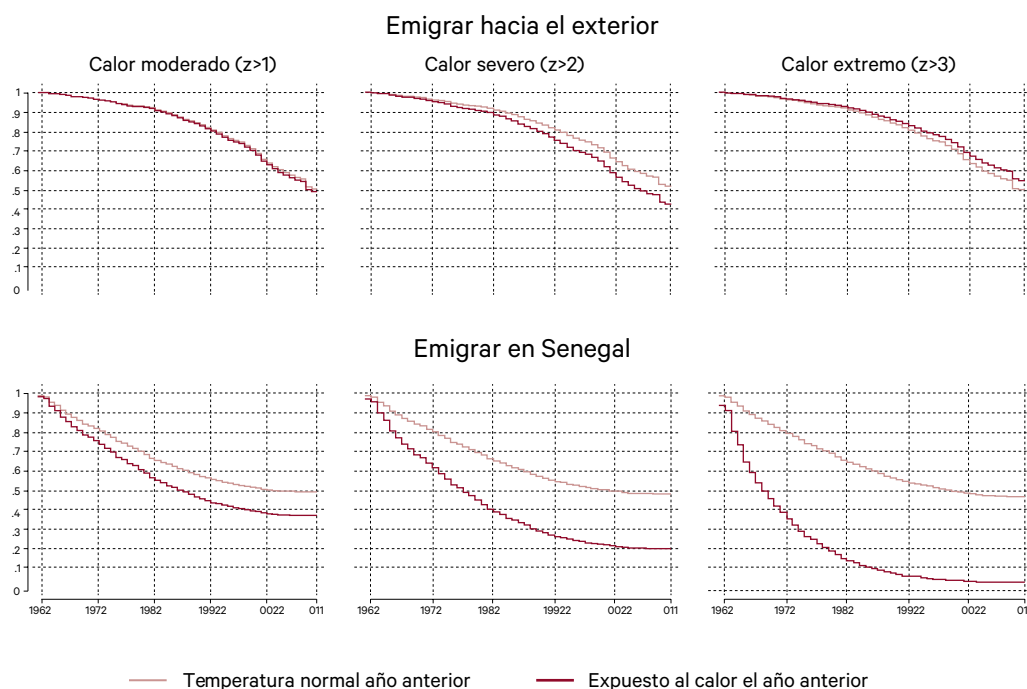
Los resultados iniciales revelan un patrón claro y no lineal en la respuesta a las anomalías de temperatura. El calor extremo tiene un efecto significativamente diferente en la migración interna e internacional, siendo la primera la principal forma de movilidad relacionada con el clima para el período analizado.

Para la migración internacional, los choques de calor más leves, es decir, anomalías que superan una desviación estándar ($z > 1$), no muestran una asociación estadísticamente significativa con la propensión a migrar (gráfico 1). Incluso cuando el calor se vuelve más severo, superando las dos o tres desviaciones estándar ($z > 2$ y $z > 3$), el efecto en la migración internacional sigue sin ser consistente o estadísticamente significativo.


El calor extremo tiene un efecto significativamente diferente en la migración interna e internacional.

Gráfico 1

Estimación de la propensión a migrar en Senegal y hacia el exterior, en función de la exposición a calor moderado, severo o extremo



Nota: Estimación con modelos de riesgos proporcionales de Cox.

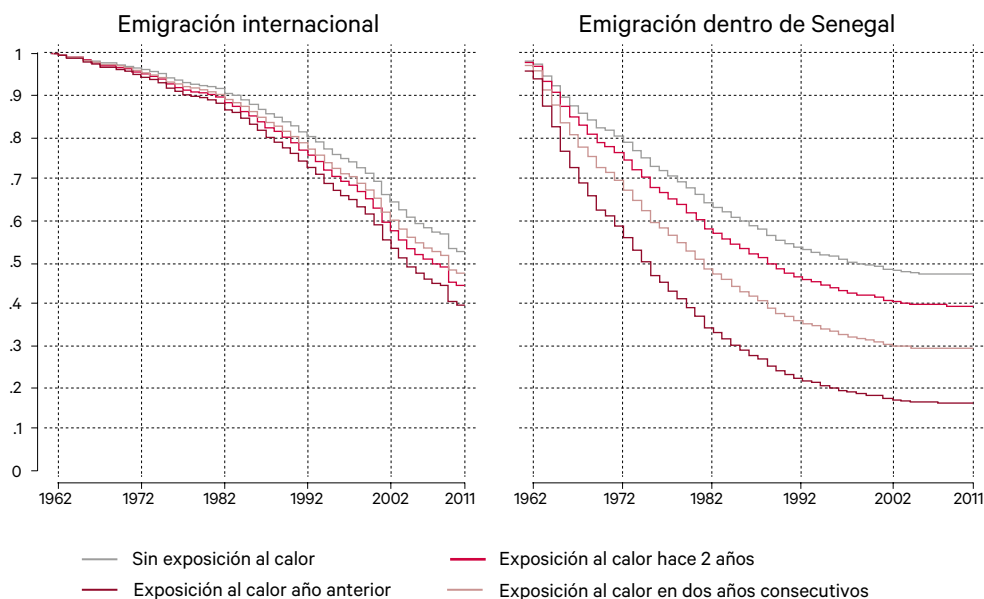
Fuentes: Elaboración propia con datos de las encuestas *Migrations between Africa and Europe (MAFE)* y *Migrations between Senegal and Spain (MESE)*.

Sin embargo, para la migración interna, la historia es muy distinta. A medida que el calor aumenta, también lo hace la respuesta migratoria. Si bien el efecto de anomalías leves ($z > 1$) es modesto, los choques de calor más fuertes producen respuestas migratorias más grandes y significativas. Específicamente, para anomalías que superan las dos desviaciones estándar ($z > 2$), el efecto es sustancial y estadísticamente significativo. Esto se amplifica aún más en los años de calor más extremo, que superan las tres desviaciones estándar ($z > 3$), donde el efecto es considerablemente mayor y estadísticamente significativo. Estos hallazgos establecen una base sólida para nuestra investigación: el calor extremo impulsa la migración, pero lo hace principalmente dentro de las fronteras nacionales.

Una extensión de estos resultados se presenta en el siguiente gráfico (gráfico 2) que introduce un retardo de tiempo mayor entre la exposición al calor y el riesgo de migración. Como se puede ver, en términos generales el riesgo de que la exposición a un calor extremo anime la migración se concentra en la movilidad interna un año después de la anomalía. Si el calor extremo se repite dos años consecutivos, también se detecta un efecto diferenciado, aunque menor que en el caso de que se produzca solo en un año. Esto quiere decir que el clima como factor de expulsión tiene un efecto más bien inmediato. Quienes pueden emigrar, lo hace inmediatamente después del calor, aunque una parte algo menor de la población afectada podría moverse también si el evento se repite.

Gráfico 2

Estimación de la propensión a migrar en Senegal y hacia el exterior, en función de la exposición al calor severo (con retardo)



Nota: Estimación con modelos de riesgos proporcionales de Cox.

Fuentes: Elaboración propia con datos de las encuestas *Migrations between Africa and Europe (MAFE)* y *Migrations between Senegal and Spain (MESE)*.

5. El calor y la movilidad femenina

La pregunta de si el género media la respuesta a los choques climáticos es fundamental. Lo es aún más en el estudio de las migraciones africanas que, al menos desde el punto de vista de la movilidad internacional, están muy masculinizadas. Los análisis desglosados por sexo revelan marcadas diferencias en la forma en que hombres y mujeres reaccionan a las condiciones de calor extremo.

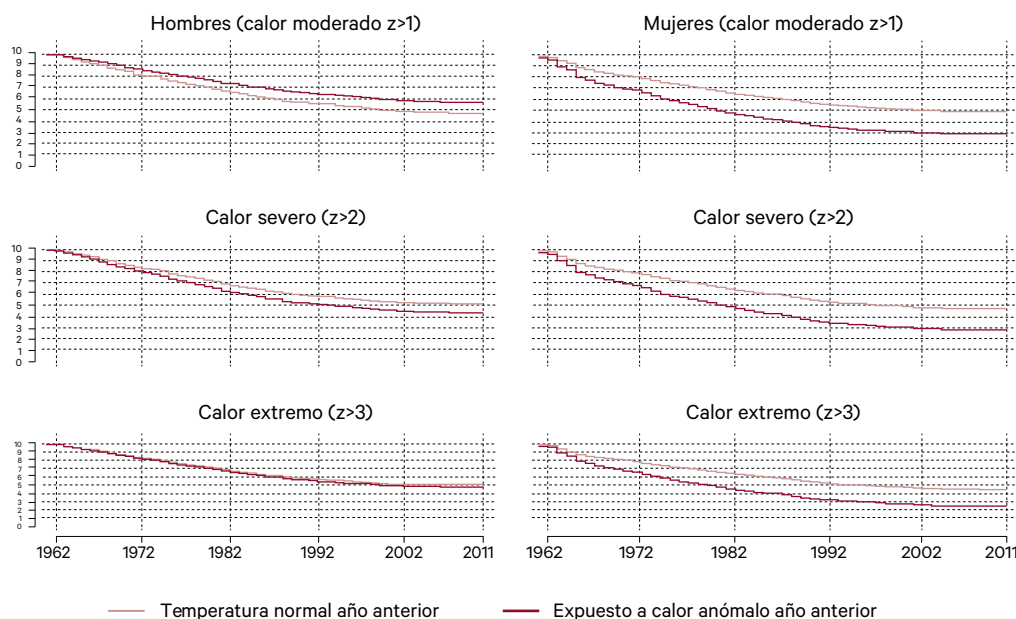
En el caso de la migración internacional, los modelos no muestran una diferencia significativa en la respuesta de hombres y mujeres. El efecto de la exposición al calor extremo, medido por anomalías que superan las dos desviaciones estándar, es positivo para ambos géneros, aunque no alcanza la significancia estadística conven-

cional para ninguno de los dos. Esto sugiere que, si bien el calor extremo puede influir en la intención de migrar a nivel transfronterizo, los factores de género no parecen amplificar o suprimir esta relación de manera significativa en nuestra muestra.

“ Si bien el calor extremo puede influir en la intención de migrar a nivel transfronterizo, los factores de género no parecen amplificar o suprimir esta relación de manera significativa.

Gráfico 3

Estimación de la propensión a migrar en Senegal y hacia el exterior, en función de la exposición a calor moderado, severo y extremo, por sexo



Nota: Estimación con modelos de riesgos proporcionales de Cox.

Fuentes: Elaboración propia con datos de las encuestas *Migrations between Africa and Europe (MAFE)* y *Migrations between Senegal and Spain (MESE)*.

La situación es radicalmente opuesta en el contexto de la migración interna. Aquí, los hallazgos sugieren que las mujeres muestran respuestas más fuertes y estadísticamente significativas a la exposición al calor extremo en sus decisiones de migración interna, en comparación con los hombres. El coeficiente para la interacción entre el género femenino y el calor extremo ($z > 2$) es considerablemente mayor y estadísticamente significativo. Esto puede indicar que las mujeres en Senegal están particularmente expuestas o son más propensas a reaccionar a los choques térmicos, quizás debido a sus roles específicos en la subsistencia, la agricultura y las responsabilidades del hogar, que las hacen más vulnerables a las condiciones climáticas adversas. Estas diferencias por género en la respuesta a la migración interna resaltan la complejidad de

la movilidad inducida por el clima. La migración no es un fenómeno neutral en cuanto al género. Las mujeres pueden ser más propensas a migrar internamente como una forma de adaptación, ya sea buscando oportunidades laborales en áreas urbanas o huyendo de la escasez de recursos en sus regiones de origen.

Conclusiones y perspectivas futuras

Este estudio, junto con otros que están viendo la luz en estos años, proporciona una valiosa evidencia a nivel micro sobre la relación entre el calor extremo y la migración en África. Los resultados desafían la visión simplista de que el estrés ambiental ocasionado por el cambio climático conducirá inevitablemente a una mi-

gración internacional masiva. En cambio, demuestran que, al menos para el período analizado, el calor extremo es un impulsor robusto de la migración interna, mientras que su efecto en la migración internacional es inconsistente e insignificante. Además, el trabajo muestra que la migración como respuesta al cambio climático está socialmente diferenciada. Al centrarnos en las diferencias de género, revelamos que las mujeres exhiben una respuesta particularmente fuerte a los choques de calor extremo en sus decisiones de migración interna. Esta evidencia sugiere que la vulnerabilidad y la capacidad de adaptación están intrínsecamente ligadas a roles sociales y a la distribución de recursos, con el género como un factor crítico en la ecuación.

Para los responsables de la formulación de políticas, la implicación es que las estrategias de adaptación al cambio climático deben ser sensibles a las dinámicas familiares y, seguramente, de género, y no asumir una respuesta uniforme de la población. No se trata solo de gestionar los flujos de migración, sino de apoyar a aquellos que eligen o se ven obligados a moverse internamente, a menudo con recursos limitados. Esto requiere un enfoque que fortalezca la resiliencia *in situ* y proteja a las poblaciones más vulnerables.

“Al centrarnos en las diferencias de género, revelamos que las mujeres exhiben una respuesta particularmente fuerte a los choques de calor extremo en sus decisiones de migración interna.

Aunque este estudio utiliza datos de alta calidad y un riguroso análisis metodológico, es im-

portante reconocer sus limitaciones. Conviene recordar aquí que las muestras no son representativas a nivel nacional, por lo que las generalizaciones deben hacerse con cautela. Aun así, nuestros resultados iluminan los mecanismos subyacentes que vinculan el clima con la migración y ofrecen una base sólida para futuras investigaciones.

Para comprender y abordar de manera efectiva los desafíos de la migración en un mundo que se calienta, debemos dejar de centrarnos únicamente en las cifras. El enfoque debe cambiar hacia una comprensión más profunda de quién es vulnerable a la inmovilidad y por qué, y cómo el género y otras características sociales moldean las decisiones de vida frente a un entorno cambiante. La complejidad de la migración humana no se puede capturar en modelos deterministas de empuje y atracción que ignoran la resiliencia de ciertos colectivos o la vulnerabilidad de otros, incluso cuando el calor se vuelve insoportable.

BIBLIOGRAFÍA

Cebolla Boado, H., y Ferrer, A. G. (2022). The impact of physical separation from parents on the mental wellbeing of the children of migrants. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 48(10), 2436–2454.

D’Ingiullo, D., Odoardi, I., y Quaglion, D. (2023). Stay or emigrate? How social capital influences selective migration in Italy. *Regional Studies, Regional Science*, 10(1), 529–548.

Hoffmann, R., Dimitrova, A., Muttarak, R., Crespo Cuaresma, J., y Peisker, J. (2020). A meta-analysis of country-level studies on environmental change and migration. *Nature Climate Change*, 10(10), 904–912.

Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC). (2007). *Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change (AR4)*. <https://www.ipcc.ch/assessment-report/ar4/>

Lee, E. S. (1966). A theory of migration. *Demography*, 3(1), 47–57.

Nawrotzki, R. J., y DeWaard, J. (2018). Putting trapped populations into place: Climate change and inter-district migration flows in Zambia. *Regional Environmental Change*, 18(2), 533–546.

Rigaud, K. K., de Sherbinin, A., Jones, B., Abu-Ata, N. E., y Adamo, S. (2021). *Groundswell Africa: A deep dive into internal climate migration in Senegal*. World Bank DC, USA.

Schewel, K. (2020). Understanding Immobility: Moving Beyond the Mobility Bias in Migration Studies. *International Migration Review*, 54(2), 328–355.

Thiede, B. C., Hancock, M., Kodouda, A., y Piazza, J. (2020). Exposure to armed conflict and fertility in Sub-Saharan Africa. *Demography*, 57(6), 2113–2141.

Zickgraf, C. (2019). Keeping people in place: Political factors of (im) mobility and climate change. *Social Sciences*, 8(8), 228. ■

LA PROGRESIVA SECULARIZACIÓN DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA: IDENTIDAD Y PRÁCTICA CATÓLICA EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS

ESTUDIOS SOCIALES, FUNCAS

RESUMEN

Esta nota analiza la secularización en España a partir de la evolución de la identidad y la práctica católica en las últimas décadas. La proporción de población que se declara católica ha descendido de forma sostenida (del 90 % en los setenta al 55 % en 2025) y el reemplazo generacional explica buena parte de la caída, aunque también se observan pérdidas de religiosidad dentro de cada cohorte a lo largo del ciclo vital. La ausencia de adscripción religiosa es ya la segunda identidad más frecuente, mientras que el peso de otras confesiones sigue siendo reducido. En el contexto europeo, España se sitúa en una posición intermedia en términos de desafección religiosa. Se presentan también evidencias de la progresiva reducción de la práctica religiosa y de otros indicadores ligados a la socialización católica, como los matrimonios canónicos y la escolarización en la asignatura de religión en religión católica. El proceso de secularización continúa abierto, aunque no apunte necesariamente a un único punto de equilibrio.

En esta nota de actualidad social se repasa brevemente la evolución de la religiosidad de los españoles en las últimas décadas, tanto en su vertiente de identificación con la religión católica como en la de la práctica religiosa, y se analiza si esa evolución es debida a distintos grados de religiosidad entre generaciones o si los cambios se producen en cada generación a lo largo del tiempo. Además, situamos los datos españoles en el contexto europeo, con el objetivo de dimensionar mejor el fenómeno de la secularización en España, pero

también para vislumbrar si hay un único equilibrio en lo tocante al peso de las adscripciones religiosas, o la falta de estas, o si, más bien, como parece, todavía son relevantes las diferencias nacionales¹.

La medición de la religiosidad se basa, en gran medida, en indicadores procedentes de encuestas, una técnica que, como todas, tiene sus limitaciones. Conviene tenerlas especialmente presentes en este ámbito, en el que intervienen símbolos, creencias, tradiciones,

¹ Este artículo es una versión revisada de la Nota de Coyuntura Social de junio de 2025 (Estudios Sociales de Funcas, 2025).

prácticas culturales e identidades complejas y variables tanto en distintos contextos como a lo largo del tiempo. Por eso, es recomendable un enfoque múltiple que combine distintos tipos de indicadores. Si bien la identificación con una determinada confesión en una encuesta es un indicador relevante, ha de complementarse con otros indicadores de comportamiento (como la asistencia a oficios religiosos, las formas de celebrar el matrimonio o la opción por una dimensión religiosa en la enseñanza). Estos comportamientos son más objetivos y observables.

“
En abril de 2025 solo el 55 %
de los españoles mayores de
edad se identificaba como
católico.

Además, el análisis de la religiosidad plantea retos añadidos cuando se adopta una perspectiva diacrónica o una de comparación internacional. En el primer caso, porque algunos fenómenos sociales, como la secularización, evolucionan lentamente y, por lo tanto, requieren la consideración de largas series de datos. Sin embargo, no siempre es posible contar con fuentes de tanto recorrido y/o que mantengan la misma metodología a lo largo del tiempo. Esto puede significar que haya discontinuidades y rupturas en las series, pero no es obstáculo para construir una interpretación razonable, siempre que seamos conscientes de esas limitaciones y transparentes al respecto.

Conviene, por último, ser prudentes en las comparaciones internacionales: la forma de vi-

vir la religión varía según el contexto, de modo que la identificación con una misma confesión, e incluso la práctica religiosa ligada a esta, pueden tener sentidos algo distintos según otros rasgos de la cultura o la historia de cada país, incluyendo el del componente religioso de las identidades nacionales.

1. La progresiva caída de la identificación como católicos en España

El inicio del nuevo pontificado en abril de 2025 despertó un notable interés mediático y social en España, un país que durante siglos fue considerado uno de los principales bastiones del catolicismo y motor de su difusión internacional. Ese antiguo protagonismo contrasta hoy con la evidencia de la secularización de la sociedad española: ese mismo mes de abril, solo el 55 % de los españoles mayores de edad se identificaba como católico, una cifra que dista considerablemente del 90 % registrado en la segunda mitad de los años setenta (gráfico 1)².

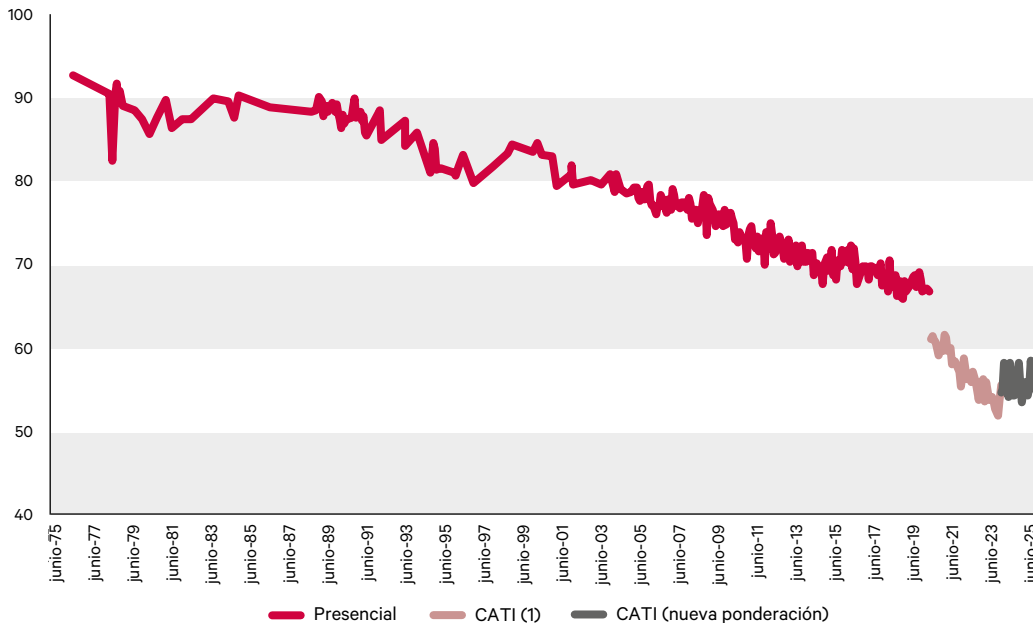
A pesar de diversas rupturas metodológicas en la serie recogida en el gráfico 1, es posible reconstruir la evolución de la identificación católica desde la segunda mitad de los setenta. Tras una etapa inicial de estabilidad en niveles cercanos al 90 %, a finales de los ochenta y hasta mediados de los noventa se observa una caída, que sitúa la identificación católica en el entorno del 80 %. A partir de ahí, se registra una nueva fase de estabilización hasta aproximadamente 2004, seguida por una nueva caída que se para en 2023 (hasta cerca del 54 %; téngase en cuenta la ruptura de la serie), y que se ve apenas interrumpida en 2019. En el último bienio, los datos apuntan a una nueva estabilización en niveles próximos al 55 %.

² Ténganse en cuenta para la comparación, en todo caso, que ha habido diversos cambios metodológicos en la medición de esta variable a lo largo de ese periodo.

Gráfico 1

Identificación como católicos, población adulta de nacionalidad española, España 1976-2025

En porcentaje



Fuentes: Elaboración propia con datos de barómetros y otras encuestas del CIS.

Edades y cohortes

Este proceso de secularización no ha afectado por igual a todos los grupos de edad. El análisis de los cambios registrados desde comienzos de siglo en el total de la población residente en España, a partir de los datos de la *Encuesta social europea*, evidencia que, si bien la disminución en la proporción de católicos es sustantiva en todos los grupos etarios, es especialmente profunda en los más jóvenes (gráfico 2). En 2002, el 60 % de la población de 18 a 29 años se identificaba como católico, mientras que en 2024 solo lo hacía el 32 %, lo que supone una caída cercana al 50 %. En cambio, entre quienes tienen 70 años o más, la identificación como católicos pasó del 89 % al 77 % en el mismo periodo, con una reducción de 12 puntos porcentuales equivalente a un 14 % de la cifra inicial.

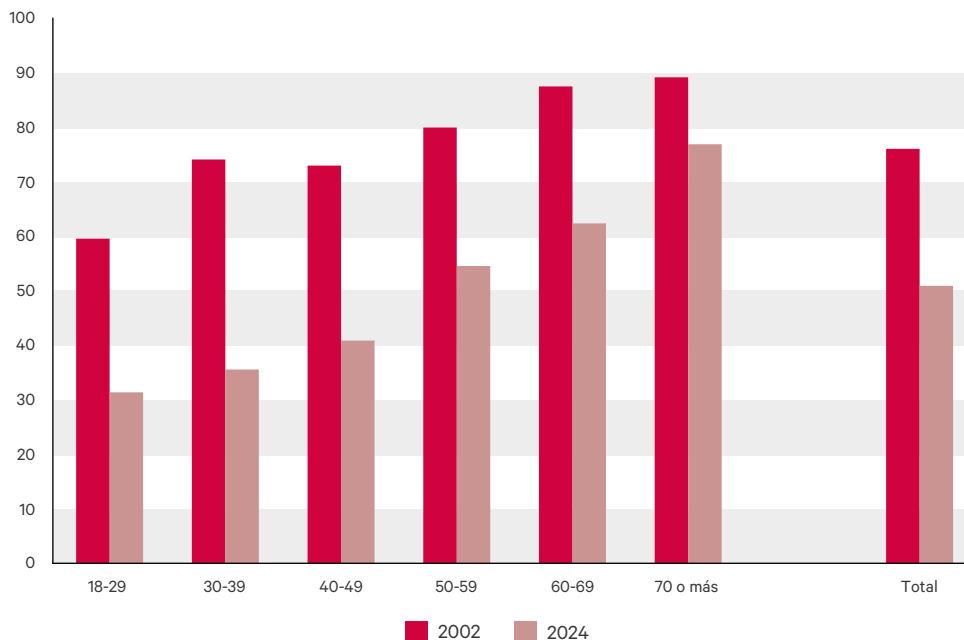
Aunque cabe atribuir en gran medida el avance de la secularización al reemplazo generacional, no es este el único factor que explica la caída de la identificación católica de la población. De hecho, los datos apuntan a que, junto con la incorporación de generaciones menos religiosas, también se ha dado una pérdida de religiosidad a lo largo del ciclo vital. Por ejemplo, el 83 % de los nacidos entre 1943 y 1952 se identificaban como católicos en 2002, cuando tenían entre 50 y 59 años, pero en 2024, ya con edades entre los 70 y los 79 años, esa cifra había caído al 73 % (gráfico 3). Esta evolución es aún más marcada en las generaciones más jóvenes: entre 2002 y 2024, la proporción de católicos entre quienes nacieron de 1973 a 1984 pasó del 60 % al 42 %.

El espacio del catolicismo apenas ha sido ocupado por otras religiones, como podría

Gráfico 2

Identificación como católicos según la edad, población adulta residente, España 2002 y 2004

En porcentaje



Fuente: Elaboración propia con el fichero de microdatos de las 11 olas de la *Encuesta social europea*, seleccionando la primera y la última.

esperarse, en parte, de la incorporación de población de origen extranjero a la sociedad española, sino, sobre todo, por quienes se declaran indiferentes, agnósticos o ateos, es decir, quienes no tienen una adscripción religiosa. Aunque han ganado cierto protagonismo otras confesiones, tanto cristianas como no cristianas, su peso sigue siendo reducido. En 2002, solo el 0,5 % de la población adulta se identificaba con confesiones cristianas distintas del catolicismo, porcentaje que asciende al 3 % en 2004 (gráfico 4). Las religiones no cristianas —principalmente el islam— también han crecido en la población residente en España, pasando del 1 % al 3 % en ese mismo periodo. Sin embargo, el cambio más relevante cuantitativamente es el del incremento de quienes no se identi-

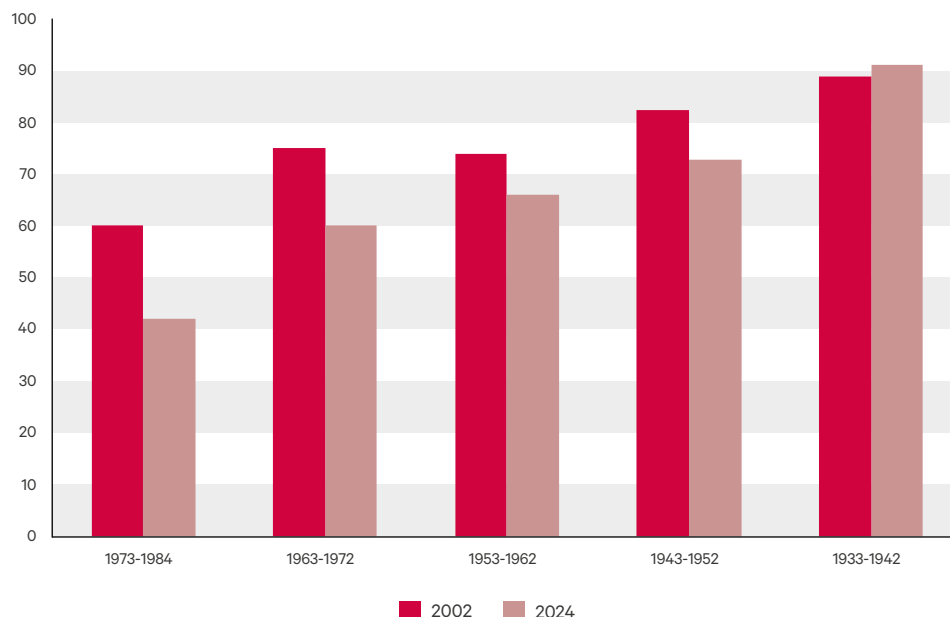
can con ninguna religión: del 22 % en 2002 al 42 % en 2004, lo que representa una transformación sustancial en el panorama religioso del país.

“El cambio más relevante es el del incremento de quienes no se identifican con ninguna religión: del 22 % en 2002 al 42 % en 2004.”

Gráfico 3

Identificación como católicos según el año de nacimiento, población nacida en España 2002 y 2024

En porcentaje



Fuente: Elaboración propia con el fichero de microdatos de las 11 olas de la *Encuesta social europea*, seleccionando la primera y la última.

El marco europeo

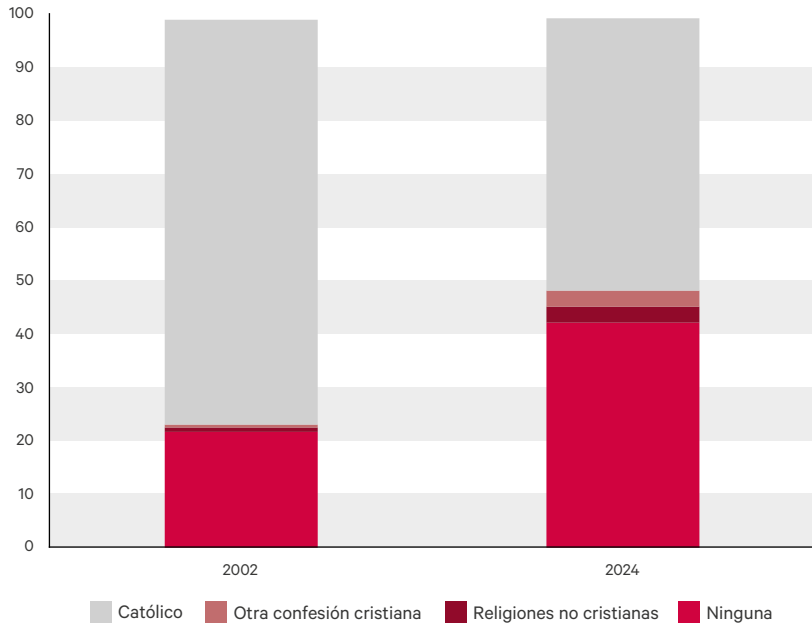
La progresiva secularización de las sociedades contemporáneas, sobre todo las más desarrolladas, es un fenómeno bastante extendido, sin que ello suponga una ley histórica o sociológica inevitable. Más bien, cabe entenderla como la consecuencia de cómo se han ido resolviendo las controversias culturales y políticas a lo largo de los dos últimos siglos (Smith, 2003), lo cual ha dado lugar a una pérdida de la posición social preminente de la que disfrutaban las iglesias (Pérez-Díaz, 1993: 145 y ss.). En este sentido, y si se tiene en cuenta, por ejemplo, el contexto europeo, no sorprende el descenso en la identificación como católicos en la población española, y menos aún que haya venido acompañado de un gran incremento de quienes no se identifican con ninguna religión.

La falta de adscripción religiosa, de hecho, es algo bastante común en Europa, aunque su preponderancia no es un rasgo universal en el continente. En 2024 esa era la identificación mayoritaria en once de los veintiocho países europeos con datos recientes en la *Encuesta social europea* (ESE), entre los que destacan varios de la antigua Europa del este (Chequia, 83 %; Estonia, 74 %; Letonia, 61 %), pero también de la Europa central (Países Bajos, 72 %; Bélgica, 60 %) y del norte (Suecia, 68 %; Noruega, 62 %). En el otro extremo, la ausencia de adscripción religiosa era minoritaria en varios países de Europa del sur (Grecia, 7 %; Chipre, 10 %; Italia, 23 %), pero también en varios países de la antigua Europa del este (Bulgaria, 17 %; Polonia, 18 %; Croacia, 23 %). España se sitúa en una posición intermedia, con un 42 %, coincidiendo con la me-

Gráfico 4

Identidad religiosa, población adulta residente, España 2002 y 2024

En porcentaje



Fuente: Elaboración propia con el fichero de microdatos de las 11 olas de la *Encuesta social europea*, seleccionando la primera y la última.

dia de los países que integran la encuesta. En conjunto, la identificación con confesiones cristianas (catolicismo, protestantismo, Iglesia ortodoxa) sigue siendo mayoritaria en quince países, con cifras que van desde el 55 % de España al 93 % de Grecia.

2. Las prácticas religiosas

La caída sostenida en la identificación religiosa plantea interrogantes sobre el papel que desempeñará la religión en la sociedad en las próximas décadas. La práctica religiosa es especialmente relevante en este sentido porque no solo refleja la identificación individual con una religión, sino que también condiciona su visibilidad y su influencia en la vida social.

La asistencia a oficios

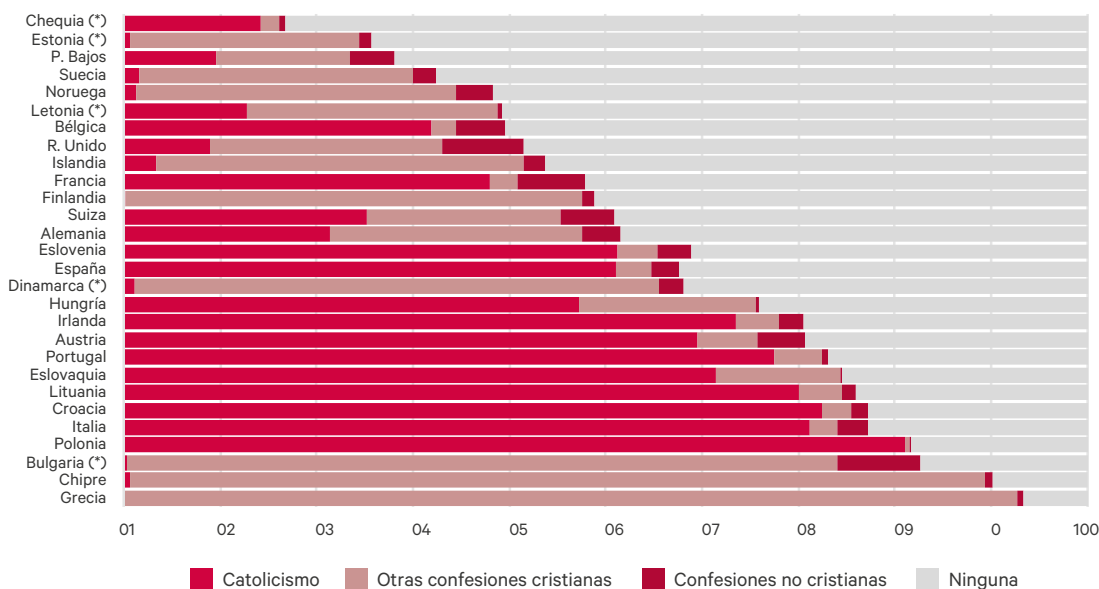
Según los datos de la ESE, la práctica religiosa en España también se sitúa en niveles históricamente bajos. En 2024 solo un 17 % de los residentes adultos se identificaba como católico y asistía a oficios religiosos con una frecuencia al menos mensual, cifra que en 2002 todavía alcanzaba al 28 % (gráfico 6). Eso significa que ese nivel de práctica se daba en 2024 en un tercio de los católicos, una proporción que, curiosamente, apenas ha cambiado en los tres últimos lustros.

A la vista de los patrones de identificación religiosa por edad (gráfico 2), no extraña que la asistencia a oficios religiosos aumente con la edad. En 2024, solo el 8 % de los residentes de 18 a 29 años se identificaba como católico y asistía a oficios con regula-

Gráfico 5

Identificación con alguna confesión religiosa, población adulta residente, países europeos 2024

En porcentaje



Notas: (*) Datos de la 10a ronda (2022). (**) dato de la 9a ronda (2020).

Fuente: Elaboración propia con el fichero de microdatos de las 11 rondas de la *Encuesta social europea*, seleccionando los datos más recientes (casi siempre de la última, con fecha típica de 2024).

En 2024 solo un 17 % de los residentes adultos se identificaba como católico y asistía a oficios religiosos con una frecuencia al menos mensual.

ridad (al menos una vez al mes), frente al 33 % en el grupo de 70 años o más (gráfico 7). Sin embargo, esto no significa que la práctica religiosa crezca linealmente con la edad: de hecho, el nivel de práctica religiosa se mantiene relativamente estable hasta los cincuenta años, y solo a partir de esa edad se observa un aumento claro.

Los matrimonios católicos

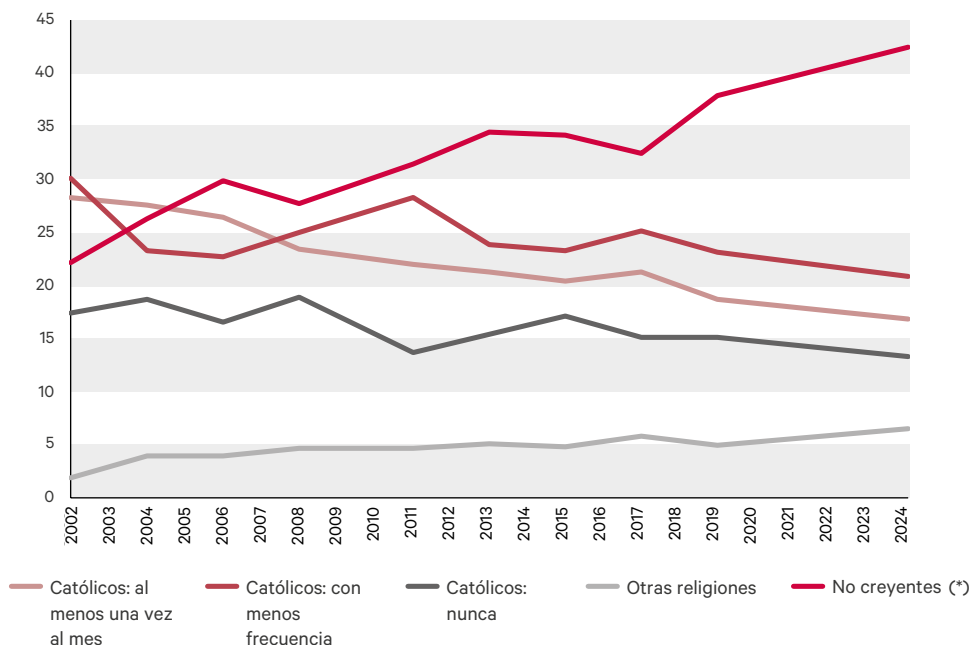
La pérdida de influencia de la religión en la vida cotidiana se comprueba, asimismo, con dos indicadores que reflejan el menguante papel de la socialización en el catolicismo de las generaciones venideras: los matrimonios canónicos y la enseñanza de la religión en las escuelas.

En lo que respecta al primero, no solo, como es sabido, se forman hoy menos parejas que en el pasado, sino que son cada vez menos las que optan por formalizar su unión mediante el matrimonio. Además, y de modo más relevante para el argumento aquí expuesto, los matrimonios católicos han acabado por convertirse en una clarísima minoría. En 2023, solo el 18 % de los matrimonios entre personas de distinto

Gráfico 6

Identificación religiosa y frecuencia de asistencia a oficios religiosos, población adulta residente, España 2002-2024

En porcentaje



Nota: (*) Incluye a los muy pocos que no se pronuncian sobre su identificación religiosa y/o sobre la frecuencia de asistencia a oficios.

Fuente: Elaboración propia con el fichero de microdatos de las 11 olas de la *Encuesta social europea*, con excepción de la décima, cuya metodología es distinta.

sexo se celebró por el rito católico (gráfico 8). Recuérdese que en 1976 casi todos los matrimonios eran religiosos y que, incluso en el año 2000, todavía representaban el 76 % del total. Esta tendencia refleja, sobre todo, la secularización general de la sociedad española, bastante más que el mayor peso de los segundos matrimonios tras un divorcio o el de la población de origen extranjero. En 2023, incluso si los cónyuges (de distinto sexo) habían nacido en España y ambos eran solteros, solo el 27 % de los matrimonios fue católico, una cifra que todavía rondaba el 85 % en el año 2000³.

La enseñanza de la religión en la escuela

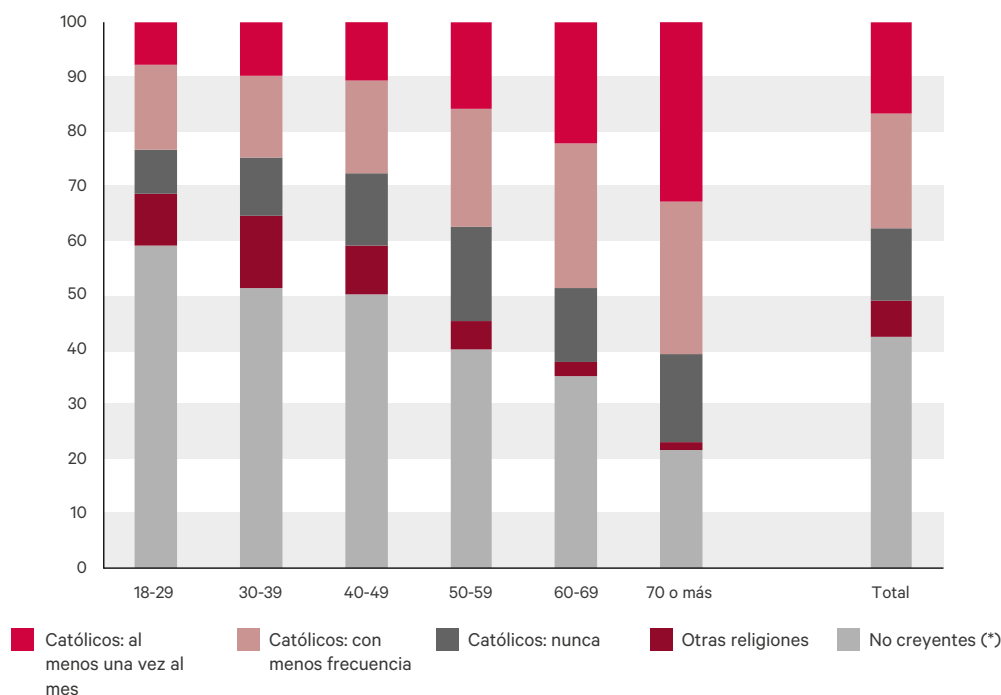
Otro indicador aproximado de socialización en la religión católica es el de la proporción de niños matriculados en la asignatura de religión católica en la escuela. En el último curso con datos disponibles, 2022-2023, el 56 % del alumnado de Primaria lo estaba, lo que supone un notable descenso desde el 85 % del primer curso con datos comparables, 1998-1999 (gráfico 9). La caída es especialmente pronunciada en los centros públicos, en los que la matrícula bajó del 81 al

³ Elaboración propia con los ficheros de microdatos del *Movimiento natural de la población: matrimonios* de 2000 y 2023, del INE. El correspondiente al año 2000 solo permite diferenciar la nacionalidad, por lo que la cifra citada se refiere a matrimonios de españoles solteros.

Gráfico 7

Identificación religiosa y frecuencia de asistencia a oficios religiosos según la edad, población adulta residente, España 2024

En porcentaje



Nota: (*) Incluye a los muy pocos que no se pronuncian sobre su identificación religiosa y/o sobre la frecuencia de asistencia a oficios.

Fuente: Elaboración propia con el fichero de microdatos de las 11 olas de la *Encuesta social europea*, seleccionando la última.

44 %. En los privados, aunque también descien- de, la enseñanza de la religión católica sigue siendo mayoritaria: pasó del 91 al 82 %. Estas diferencias reflejan, en parte, un nivel de religiosi- dad algo mayor de las familias de la escuela pri- vada o concertada⁴, y, en parte, tienen que ver con la orientación confesional de la mayoría de estos centros en España y con que algunas fami- lias prioricen otros aspectos, como el proyecto educativo o el entorno social del centro, por en-

cima de la correspondencia de la enseñanza re- ligiosa con la identificación y la práctica cotidiana de la familia.

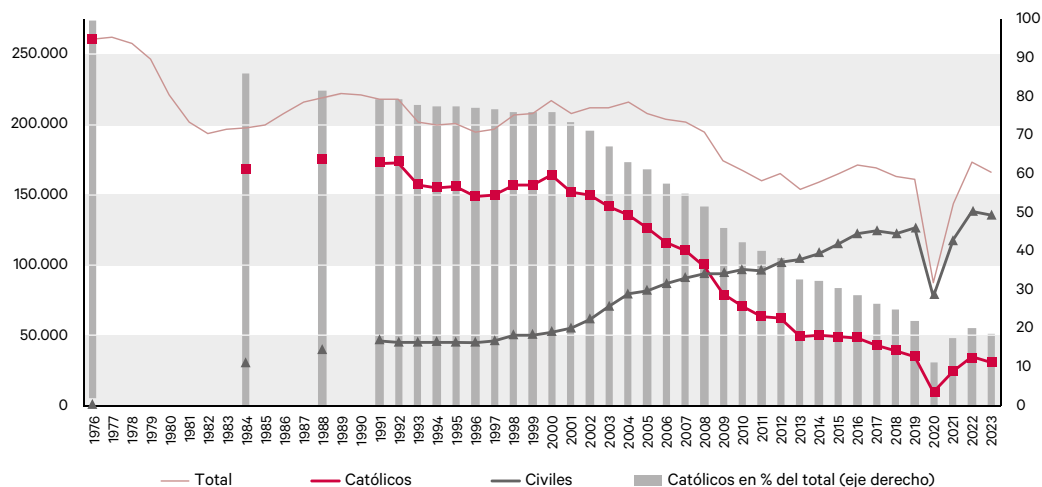
El comportamiento de estos dos indicadores (el desplome de los matrimonios católicos; la caída paulatina de la matrícula en la asignatu- ra de religión católica) reflejan decisiones de adultos relativamente jóvenes que implican que el proceso de secularización todavía tie-

⁴ Con datos del estudio 3.487 del CIS, en 2024, de los entrevistados españoles de 35 a 54 años con hijos escolarizados, si todos los hijos van a un centro público, el porcentaje de entrevistados católicos es del 50 % y si todos van a uno privado o concertado, del 56 %. Sin embargo, el porcentaje de católicos que asisten a oficios religiosos con una frecuen- cia igual o superior a dos o tres veces al mes alcanza el 9 % en el primer caso, pero asciende al 15 % en el segundo, lo que sugeriría niveles de práctica religiosa algo mayores en las familias de la enseñanza privada o concertada. Elabora- ción propia con el fichero de microdatos del estudio 3.487 del CIS.

Gráfico 8

Matrimonios católicos y civiles de personas de distinto sexo celebrados cada año, España 1976-2023

Absolutos y porcentaje

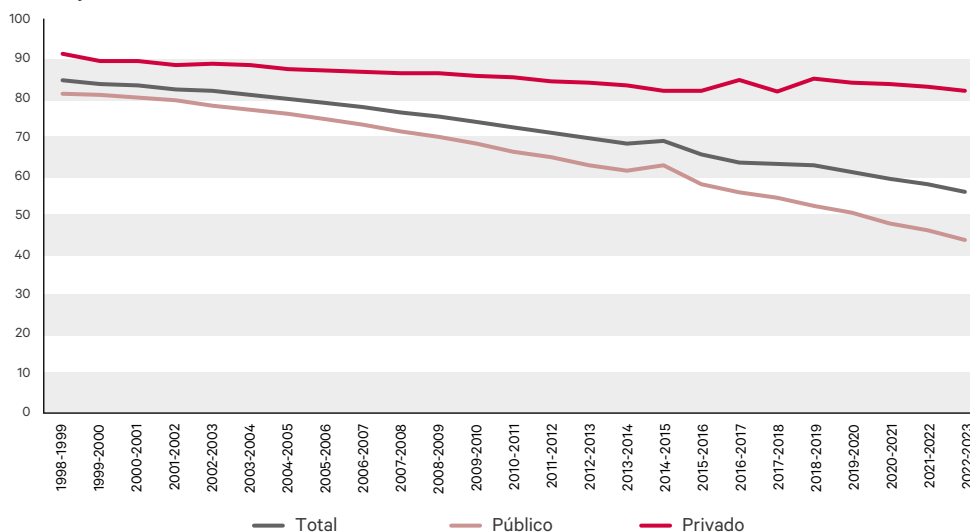


Fuente: Elaboración propia con datos del *Movimiento natural de la población* del INE.

Gráfico 9

Matriculados en religión católica en Educación Primaria según la titularidad del centro escolar (*), España 1998-2022

En porcentaje



Nota: (*) El dato de 2022-2023 para los centros públicos es estimación nuestra, pues la cifra recogida en la estadística (51,7 %) no es coherente con las correspondientes al total y a los centros privados teniendo en cuenta la matrícula en todos los tipos de centro.

Fuente: Elaboración propia con datos de las *Cifras de la educación en España* (varios años), del Ministerio de Educación.

“
En 2022-2023, el 56 % del
alumnado de Primaria estaba
matriculado en religión católica,
lo que supone un notable
descenso desde el 85 % de
1998-1999

ne recorrido. A la vista de la evolución de la religiosidad de las cohortes que les antecederon no es fácilmente imaginable una recuperación sustancial de la religiosidad de esos recién casados o esos padres de alumnos a lo largo de su vida. Sin embargo, la persistencia de minorías de cierto tamaño de católicos practicantes en España, así como, especialmente, la gran diversidad nacional todavía observable en la proporción de no creyentes a escala europea nos plantea un recordatorio doble. Primero, no es obvio que haya un único punto de llegada o un único equilibrio (tem-

poral) respecto del lugar social (y privado) de la religión. Justamente por eso, segundo, el futuro no es tan previsible, aunque los indicadores parezcan apuntar todos en la misma dirección.

BIBLIOGRAFÍA

Estudios Sociales de Funcas. (2025). Poco más de la mitad de los españoles se reconoce como católico. *Nota de Coyuntura Social*, junio 2025.

Pérez-Díaz, V. (1993). *La primacía de la sociedad civil*. Alianza.

Smith, C. (2003). Rethinking the secularization of American public life. En **C. Smith (Ed.)**, *The secular revolution: power, interest, and conflict in the secularization of American public life* (1-96). University of California Press. ■

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

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

2023

- N.º 37. Economía y sociedad
- N.º 38. La crisis de salud mental: más allá de las estadísticas

2024

- N.º 39. Digitalización e inteligencia artificial: oportunidades y desafíos sociales
- N.º 40. Sociedad y deporte: inclusión, globalización y nuevas tecnologías

2025

- N.º 41. De hijos de inmigrantes a protagonistas sociales: la segunda generación en España

ÚLTIMOS NÚMEROS PUBLICADOS:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

N.º 185. Desafíos y oportunidades del sector turístico español

PANORAMA SOCIAL

N.º 41. De hijos de inmigrantes a protagonistas sociales: la segunda generación en España

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

N.º 308. Economía española desde la lupa europea

SPANISH ECONOMIC AND FINANCIAL OUTLOOK

Vol. 14, N.º 5 (2025). Europe between geopolitical shocks and economic weaknesses

PAPELES DE ENERGÍA

N.º 29. Octubre 2025

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

N.º 107. La pobreza infantil en España: Evolución reciente y políticas

LIBROS

Manual de regulación bancaria en España, 4ª. edición

Juan Ayora Aleixandre, Mario Deprés Polo y Rocío Villegas Martos

PRECIO DE LAS PUBLICACIONES

AÑO 2025

Publicación	Suscripción		
	Suscripción anual	Edición papel (euros)	Gastos de envío (euros)
Papeles de Economía Española	4 números	55	España 8 España 8 Resto del mundo 80
Cuadernos de Información Económica	6 números	45	España 12 Europa 40 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

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
publica@funcas.es
www.funcas.es